

JURNAL ILMIAH

FORUM MANAJEMEN

VOLUME 12 NOMOR 2 TAHUN 2014
JULI - DESEMBER 2014

AKUNTANSI PENILAIAN DAN PENCATATAN PERSEDIAAN STONEWARE MENJADI BAHAN BAKU KERAMIK SEBAGAI DASAR PENENTUAN LABA KOTOR YANG WAJAR MENURUT TEORI AKUNTANSI KEUANGAN

(I Nyoman Normal dan I Wayan Wardita)

*

POTENSI BELALANG SEBAGAI DESA WISATA UNTUK MENUNJANG KEPARIWISATAAN KABUPATEN TABANAN

(I Made Bayu Wisnawa dan Gusti Ayu Mahanavami)

*

STRATEGI PEMBERDAYAAN EKONOMI RAKYAT DALAM PENANGGULANGAN KEMISKINAN DI INDONESIA

(Ni Ketut Rendi Astuti dan Ni Made Gunastri)

*

PEMANFAATAN ABU BROMO SEBAGAI BAHAN BAKU STONEWARE BERKODE KLBR-1 DAN PENGARUHNYA TERHADAP PERHITUNGAN VARIABEL KEUANGAN PADA UPT PSTKP BALI

(I Nyoman Normal dan Wiryawan Suputra Gumi)

*

PENENANGAN DAMPAK PERKEMBANGAN PARIWISATA DALAM ASPEK LINGKUNGAN FISIK, SOSIAL, EKONOMI DAN BUDAYA BALI (SUATU TINJAUAN PUSTAKA)

(Anak Agung Bagus Wirateja)

*

EMPOWERMENT DAN JOB INVOLVEMENT PENGARUHNYA TERHADAP JOB SATISFACTION DAN EMPLOYEE PERFORMANCE

(STUDY PADA KOPERASI GRAHA SANTI-SANUR)

(Ni Kadek Suryani dan I Wayan Gde Sarmawa)

*

PERAN CUSTOMER STISFACTION SEBAGAI MEDIATOR PENGARUH SERVICE QUALITY TERHADAP CUSTOMER LOYALTY PADA PT. KARYA PAK OLES TOKCER DENPASAR

(Ni Ketut Karwini, I Wayan Gde Sarmawa dan Ni Kadek Suryani)

*

ANALISIS MODEL KETERKAITAN GAYA KEPEMIMPINAN, IKLIM, ORGANISASI, KARAKTERISTIK INDIVIDU, KEPUASAN KERJA, KOMITMEN ORGANISASI DAN KINERJA KARYAWAN PADA PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM (PDAM)

TIRTA MANGUTAMA KABUPATEN BADUNG

(I Made Purba Astakoni)

*

PENGARUH KONFLIK DALAM RUMAH TANGGA DAN STRESS

KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA

PT. ARSA BUANA MANUNGGAL – KARANGASEM

(Ni Kadek Suryani dan I Wayan Gde Sarmawa)

Diterbitkan Oleh :

**SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN INDONESIA
DENPASAR**

JURNAL ILMIAH FORUM MANAJEMEN

Volume 12, Nomor 2, 2014 (Juli-Desember 2014)

Pelindung : Ketua STIMI (Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Indonesia)
" Handayani " Denpasar.

Pemimpin
Redaksi : Wiryawan Suputra Gumi

Dewan
Redaksi : Hani Handoko (UGM)
Hamdy Hadi (UNIV. PERSADA YAI)
Ketut Rahyuda (UNUD)
I Komang Gde Bendesa (UNUD)
Ni Nyoman Kerti Yasa (UNUD)
I Gede Bungaya (UNUD)
I Pt. Gde Suka Atmadja (UNUD)
I Wayan Wardita (STIMI)
Ni Ketut Karwini (STIMI)
I B. Swaputra (STIMI)
I GG Oka Pradnyana (STIMI)
I B. Ngr. Wirpascima (STIMI)
I B. Radendra Suastama (STIMI)
I Nyoman Normal (UPT PSKP BALI - BPPT)

Administrasi dan
Sirkulasi : Wiwik Winarsih
I Wayan Aryawan
I Gst. Kt. Muliarta

Alamat Redaksi : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Indonesia (STIMI)
" Handayani " Denpasar.
Jl. Tukad Banyusari No. 17B Denpasar 80225
Telp./ Fax. : (0361) 222291
<http://stimidenpasar-jurnal.com>

Forum Manajemen diterbitkan setiap enam bulan sebagai media informasi dan komunikasi, diterbitkan oleh Forum Manajemen STIMI " HANDAYANI " Denpasar.

Redaksi menerima tulisan yang belum pernah diterbitkan oleh media lain dan tinjauan atas Buku Ekonomi/Manajemen terbitan dalam dan Luar Negeri yang baru.

Redaksi berhak mengubah/memperbaiki bahasan tanpa mengubah materi tulisan.
Setiap tulisan bukan cerminan pandangan Dewan Redaksi.

AKUNTANSI PENILAIAN DAN PENCATATAN PERSEDIAAN STONEWARE MENJADI BAHAN BAKU KERAMIK SEBAGAI DASAR PENENTUAN LABA KOTOR YANG WAJAR MENURUT TEORI AKUNTANSI KEUANGAN

I Nyoman Normal

(Peneliti Akuntansi Keuangan, Kelompok Fungsional Tekno-Ekonomi,
Kantor UPT PSTKP Bali-BPPT, Jl. By Pass Ngurah Rai-Suwung Kauh, Denpasar)

I Wayan Wardita

(Dosen STIMI "Handayani" Denpasar)

Abstracts : *The aims of this research that relate stoneware inventory to ceramics raw material were : (1) Calculate value of ending inventory as component of current asset by inventory valuation method; (2) Calculate of cost of goods sold as component of income statement; (3) Record of ending inventory and cost of goods sold use phisic and perpetual method; and (4) Determinate influence of inventory valuation method to gross profit. The research results that relate stoneware to ceramics raw material were : (1) The using of recording method (physic and perpetual) and valuation (first in first out, last in first out, and moving average) at UPT PSTKP Bali technology services influence of financial statements element, such as ending inventory, cost of goods sold, and gross profit; (2) The using of phisic method into record stoneware could influence : (a) ending inventory : decrease 4,37% (last in first out method), decrease 1,17% (weighted average method), (b) cost of goods sold : increase 0,09% (last in first out method), increase 0,02% (weighted average method), (c) gross profit : decrease 1,02% (last in first out method), decrease 0,27% (weighted average method); (3) The using of perpetual method into record stoneware could influence : (a) ending inventory : decrease 1,26% (first in first out method), decrease 4,37% (last in first out method), increase 2,76% (moving average method), (b) cost of goods sold : decrease 0,08% (first in first out method), increase 0,09% (last in first out method), decrease 0,05% (moving average method), (c) gross profit : increase 0,91% (first in first out method), decrease 1,02% (last in first out method), and increase 0,65% (moving average method); (4) If the buying price is increase too, so that the using of first in first out method would increase ending inventory, decrease cost of goods sold, and increase gross profit; and (5) If the buying price is decrease too, so that the using of first in first out method would decrease ending inventory, increase cost of goods sold, and decrease gross profit.*

Key words : *valuation, recording, stoneware (raw material inventory of ceramics), gross profit"*

PENDAHULUAN

Persediaan barang dagang (*merchandise inventory*) adalah barang-barang yang dimiliki perusahaan untuk dijual kembali (Soemarso, 1992:411). Untuk perusahaan pabrik termasuk dalam persediaan adalah barang-barang yang akan digunakan untuk proses produksi selanjutnya. Persediaan dalam perusahaan

pabrik terdiri dari persediaan bahan baku, persediaan dalam proses, dan persediaan barang jadi.

Persediaan pada umumnya meliputi jenis barang yang cukup banyak dan merupakan bagian yang cukup berarti dari seluruh aktiva perusahaan. Disamping itu, transaksi yang berhubungan dengan persediaan merupakan

aktivitas yang paling sering terjadi. Persediaan barang dagang pada umumnya dinilai pada harga perolehannya. Dalam hal-hal tertentu persediaan dapat dinilai pada harga terendah antara harga perolehan dan harga pasar atau nilai yang diharapkan direalisasikan. Cara penilaian dan metode penetapan harga pokok harus diungkapkan dalam laporan keuangan.

Persediaan bahan dipengaruhi oleh sifat kegiatan produksi perusahaan, apakah kegiatan produksi tergantung kepada datangnya pesanan dari langganan (pembeli), atau kegiatan produksi bersifat massa atau proses (Supriyono, 1992:387). Umumnya perencanaan bahan pada perusahaan yang kegiatan produksinya bersifat proses atau massa lebih mudah dibandingkan dengan perusahaan yang memproduksi berdasar pesanan. Akan tetapi yang pasti bahwa pada semua perusahaan tujuan perencanaan dan pengendalian bahan mempunyai dua tujuan pokok, yaitu : (1) untuk menekan (meminimumkan) biaya; dan (2) untuk memaksimalkan laba dalam waktu tertentu dan dengan dana tertentu.

Persediaan merupakan bagian aktiva yang sangat penting dalam perusahaan atau organisasi. Oleh karena itu, persediaan harus dikelola dengan baik dan benar sesuai dengan teori akuntansi keuangan yang ada, sehingga bisa digunakan secara optimal dan dapat menghasilkan keluaran atau laba usaha yang maksimal. Sistem pengelolaan yang penting dalam akuntansi keuangan dan manajemen adalah : (1) penilaian, yang mencakup berapa nilai persediaan yang harus di dicantumkan di neraca sehingga nilai tersebut dianggap wajar menurut akuntansi keuangan sesuai dengan metode penilaian persediaan yang ada; dan (2) pencatatan, yang mencakup bagaimana cara menjurnal nilai persediaan dan harga pokok yang diperoleh pada tahap penilaian dengan menggunakan metode fisik maupun perpetual.

Metode penilaian dan pencatatan persediaan akan mempengaruhi perusahaan atau organisasi dalam pencapaian tingkat laba terutama laba usaha dalam satu periode

akuntansi. Laba merupakan salah satu ukuran keberhasilan perusahaan atau organisasi, bahkan perusahaan yang berorientasi laba, perolehan laba adalah tujuan utama. Seringkali perusahaan memfokuskan aspek penilaian dan pencatatan persediaan untuk memperoleh hasil maksimal, karena pada beberapa bagian sering terjadi pemborosan maupun kecurangan pada persediaan yang penyebabnya adalah kekeliruan dan kesalahan dalam menilai dan mencatat persediaan.

UPT PSKTP Bali sebagai lembaga pemerintah non kementerian yang tugas pokoknya melakukan kegiatan pengkajian, pengembangan, pelayanan, dan perekayasaan keramik dan porselin, khususnya pada bidang pelayanan jasa teknologi, dalam operasionalnya melakukan pembelian dan penjualan (pemakaian) persediaan bahan baku keramik yang diberi nama stoneware. Pelayanan jasa teknologi UPT PSTKP selama ini belum pernah melakukan penilaian dan pencatatan persediaan bahan baku keramik sesuai dengan teori akuntansi keuangan. Pembelian persediaan bahan baku dilakukan oleh bagian pengadaan atau perlengkapan sesuai dengan kebutuhan bagian produksi atau sebagian untuk dijual sesuai dengan layanan jasa teknologi bahan. Jika bahan sudah datang, maka langsung ditempatkan di gudang bahan yang lokasinya dekat dengan pabrik. Penggunaan bahan baku atau penjualan kepada konsumen langsung dilakukan oleh supervisor produksi sesuai dengan permintaan.

Apabila kondisi tersebut di atas terus dilakukan, maka nilai dan validitas persediaan bahan baku tidak mencerminkan kondisi ideal yang diharapkan. Hal ini disebabkan oleh karena tidak adanya penilaian dan pencatatan persediaan yang memadai sesuai dengan teori akuntansi keuangan yang ada. Dalam satu periode akuntansi biasanya dilakukan sembilan kali pembelian stoneware yang waktunya hampir setiap bulan dari bulan Maret s.d Novmeber. Penggunaan atau penjualan tergantung kebutuhan produksi atau permintaan konsumen yang dalam

sebulan bisa dilakukan tiga kali atau lebih. Dengan mengasumsikan pelayanan jasa UPT PSTKP Bali melakukan rata-rata pembelian dan penjualan atau kebutuhan produksi sesuai dengan kondisi tersebut, persediaan awal yang masih ada pada tanggal 1 Januari 2012

adalah 300 kg dengan harga 2.450,00, dan persediaan akhir di gudang pada tanggal 31 Desember 2012 sebesar 400 kg, maka sebagai gambaran data pembelian dan penjualan atau kebutuhan produksi tahun 2012 adalah sebagai berikut :

Tabel 1 : Gambaran Data Pembelian dan Penjualan atau Kebutuhan Produksi Stoneware pada UPT PSTKP Bali Tahun 2012 (Rp)

TGL	URAIAN	UNIT	HARGA
3 Maret	Pembelian	3.000 kg	2.500,00
7 Maret	Penjualan	1.200 kg	2.750,00
15 Maret	Produksi	800 kg	2.650,00
28 Maret	Produksi	800 kg	2.650,00
5 April	Pembelian	2.500 kg	2.600,00
20 April	Penjualan	1.500 kg	2.800,00
27 April	Penjualan	900 kg	2.850,00
4 Mei	Pembelian	3.000 kg	2.450,00
19 Mei	Penjualan	2.100 kg	2.700,00
31 Mei	Produksi	800 kg	2.600,00
2 Juni	Pembelian	1.000 kg	2.475,00
28 Juni	Penjualan	1.100 kg	2.750,00
3 Juli	Pembelian	1.500 kg	2.550,00
10 Juli	Produksi	1.300 kg	2.800,00
6 Agust	Pembelian	2.000 kg	2.600,00
21 Agust	Penjualan	1.950 kg	2.850,00
10 Sept	Pembelian	3.000 kg	2.525,00
22 Sept	Produksi	1.800 kg	2.750,00
29 Sept	Penjualan	1.200 kg	2.800,00
3 Okt	Pembelian	1.000 kg	2.575,00
15 Okt	Produksi	1.150 kg	2.725,00
2 Nov	Pembelian	2.000 kg	2.625,00
26 Nov	Penjualan	1.950 kg	2.850,00
12 Des	Pembelian	1.000 kg	2.675,00
25 Des	Penjualan	1.350 kg	2.775,00

Sumber : UPT PSTKP Bali, 2013.

Berdasarkan gambaran data tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut : (1) Bagaimana penerapan metode penilaian persediaan yang menggunakan metode pencatatan secara fisik atas pembelian dan penjualan atau produksi stoneware ?; (2) Bagaimana penerapan metode penilaian persediaan yang menggunakan metode pencatatan secara perpetual atas pembelian dan penjualan atau produksi stoneware; (3) Bagaimana pengaruh metode penilaian yang menggunakan metode pencatatan secara fisik atas pembelian dan

penjualan atau produksi stoneware terhadap laba usaha; dan (4) Bagaimana pengaruh metode penilaian yang menggunakan metode pencatatan secara perpetual atas pembelian dan penjualan atau produksi stoneware terhadap laba usaha.

Penelitian terhadap stoneware ini bertujuan untuk mengetahui : (1) Penerapan metode penilaian persediaan yang menggunakan metode pencatatan secara fisik atas pembelian dan penjualan atau produksi stoneware ?; (2) Penerapan metode penilaian persediaan yang menggunakan

metode pencatatan secara perpetual atas pembelian dan penjualan atau produksi stoneware; (3) Pengaruh metode penilaian yang menggunakan metode pencatatan secara fisik atas pembelian dan penjualan atau produksi stoneware terhadap laba usaha; dan (4) Pengaruh metode penilaian yang menggunakan metode pencatatan secara perpetual atas pembelian dan penjualan atau produksi stoneware terhadap laba usaha.

KAJIAN PUSTAKA

Pengertian Persediaan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (2004:14.1) No.14 (03) pengertian persediaan adalah aktiva (a) tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal; (b) dalam proses produksi dan atau dalam perjalanan; atau (c) dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa. Istilah yang digunakan untuk menunjukkan barang-barang yang dimiliki oleh suatu perusahaan akan tergantung pada jenis usaha perusahaan (Baridwan, 1992:149). Pada perusahaan industri yang termasuk persediaan adalah persediaan bahan baku, persediaan barang dalam proses, dan persediaan barang jadi (Nuh, 1999:45). Perusahaan yang tidak mempunyai persediaan adalah perusahaan jasa.

Istilah persediaan yang digunakan dapat dibedakan untuk usaha dagang yaitu perusahaan yang membeli barang dan menjualnya kembali tanpa mengadakan perubahan bentuk barang, dan perusahaan manufaktur yaitu perusahaan yang membeli bahan dan mengubah bentuknya untuk dapat dijual (Baridwan, 1992:149). Secara umum istilah persediaan barang dipakai untuk menunjukkan barang-barang yang dimiliki untuk dijual kembali atau digunakan untuk memproduksi barang-barang yang akan dijual. Dalam perusahaan dagang, barang-barang yang dibeli dengan tujuan akan dijual kembali diberi judul persediaan barang. Dalam perusahaan manufaktur, persediaan

yang dimiliki terdiri dari beberapa jenis yang berbeda. Masing-masing diberi judul tersendiri agar dapat menunjukkan macam persediaan yang dimiliki. Jenis persediaan yang ada pada perusahaan manufaktur adalah : bahan baku dan penolong, supplies pabrik, barang dalam proses, dan produk selesai. Pembelian dari bahan bergantung kepada kebutuhan produksi dan persediaan barang (Dharmanegara, 2010:104).

Pengelolaan tingkat persediaan adalah sesuatu yang sangat mendasar untuk kemantapan keunggulan bersaing jangka panjang (Mowen, dk, 1997:551). Kualitas, perekayasaan produk, harga, lembur, kapasitas lebih, kemampuan menanggapi konsumen (kinerja saat ini), waktu tunggu, dan kemampulabaan menyeluruh adalah semuanya terpengaruh oleh tingkat persediaan. Pengelolaan persediaan secara kuat berkaitan dengan kemampuan perusahaan untuk ada pada pesaing yang kuat saat ini dan dimasa yang akan datang. Inventory atau persediaan barang sebagai elemen utama dari modal kerja merupakan aktiva yang selalu dalam keadaan berputar, yang secara teryus-menerus mengalami perubahan (Riyanto, 1992:59).

Pada umumnya persediaan dinilai dan dinyatakan di neraca sebesar harga pokok atau harga perolehannya (Soemarso, 1992:411). Dalam keadaan tertentu, misalnya karena kerusakan fisik, susut, perubahan tingkat harga, atau sebab-sebab lain, persediaan dinilai pada harga yang terendah antara harga pokok dan harga pasar (*lower of cost or market*). Apabila persediaan dinilai berdasarkan harga terendah antara harga pokok dan harga pasar, maka harga pokok persediaan (yang telah ditetapkan berdasarkan metode FIFO, LIFO, atau rata-rata) dibandingkan dengan harga pasarnya. Harga yang terendah diantara keduanya, dipilih untuk penilaian dan digunakan untuk penyajian di laporan keuangan.

Metode Pencatatan Persediaan

Ada dua metode yang bisa digunakan

dalam hubungannya dengan pencatatan persediaan, yaitu : (1) metode fisik; dan (2) metode buku (Baridwan, 1992:151). Penggunaan metode fisik mengharuskan adanya perhitungan barang yang masih ada pada tanggal penyusunan laporan keuangan. Perhitungan persediaan (*stock opname*) ini diperlukan untuk mengetahui berapa jumlah barang yang masih ada dan kemudian diperhitungkan harga pokoknya. Dalam metode ini mutasi persediaan barang tidak diikuti dalam buku-buku, setiap pembelian barang dicatat dalam rekening pembelian. Pembelian barang bisa dilakukan secara kredit maupun tunai (Tim Dosen LP31, 1999:105). Metode fisik untuk pembelian barang dagangan dicatat pada perkiraan pembelian (*purchases*). Oleh karena tidak ada catatan mutasi persediaan barang, maka harga pokok penjualan juga tidak dapat diketahui sewaktu-waktu. Harga pokok penjualan baru dihitung apabila persediaan akhir sudah dihitung. Perhitungan harga pokok penjualan dilakukan dengan cara sebagai berikut :

Persediaan barang awal	Rp xxx
Pembelian (neto)	<u>xxx +</u>
Tersedia untuk dijual	xxx
Persediaan barang akhir	<u>xxx -</u>
Harga pokok penjualan	xxx

Dalam metode buku, setiap jenis persediaan dibuatkan rekening sendiri-sendiri yang merupakan buku pembantu persediaan. Rincian dalam buku pembantu bisa diawasi dari rekening control persediaan barang dalam buku besar (Baridwan, 1992:152). Rekening yang digunakan untuk mencatat persediaan ini terdiri dari beberapa kolom yang dapat dipakai untuk mencatat pembelian, penjualan, dan saldo persediaan. Setiap perubahan dalam persediaan diikuti dengan pencatatan dalam rekening persediaan sehingga jumlah persediaan sewaktu-waktu dapat diketahui dengan melihat kolom saldo dalam rekening persediaan. Masing-masing kolom dirinci lagi untuk kuantitas dan harga perolehannya. Metode buku atau perpetual (*perpetual*) mencatat pembelian

barang dagangan kedalam rekening persediaan barang dagangan (*merchandise inventory*). Setidak-tidaknya setahun sekali perlu diadakan pengecekan apakah jumlah barang dalam gudang sesuai dengan jumlah dalam rekening persediaan. Metode buku merupakan cara yang lebih baik untuk mencatat persediaan, yaitu dapat membantu memudahkan penyusunan neraca, laporan rugi laba, juga dapat digunakan untuk mengawasi barang-barang dalam gudang.

Metode Penilaian Persediaan

Untuk dapat menghitung harga pokok penjualan dan harga pokok persediaan akhir dapat digunakan berbagai cara (Baridwan, 1992:158), yaitu : (1) Identifikasi Khusus, yaitu didasarkan pada anggapan bahwa arus barang harus sama dengan arus biaya. Untuk itu perlu dipisahkan tiap-tiap jenis barang berdasarkan harga pokoknya dan untuk masing-masing kelompok dibuatkan kartu persediaan sendiri, sehingga masing-masing harga pokok bisa diketahui. Harga pokok penjualan terdiri dari harga pokok barang-barang yang dijual dan sisanya merupakan persediaan akhir; (2) Masuk Pertama keluar Pertama (*FIFO*), yaitu harga pokok persediaan akan dibebankan sesuai dengan urutan terjadinya. Apabila ada penjualan atau pemakaian barang-barang maka harga pokok yang dibebankan adalah harga pokok yang paling terdahulu, disusul yang masuk berikutnya. Persediaan akhir dibebani harga pokok terakhir; (3) Rata-rata Tertimbang, yaitu barang-barang yang dipakai untuk produksi atau dijual akan dibebani harga pokok rata-rata. Perhitungan harga pokok rata-rata dilakukan dengan cara membagi jumlah harga perolehan dengan kuantitasnya; (4) Masuk Terakhir keluar Pertama (*LIFO*), yaitu barang-barang yang dikeluarkan dari gudang akan dibebani dengan harga pokok pembelian yang terakhir disusul dengan yang masuk sebelumnya. Persediaan akhir dihargai dengan harga pokok pembelian yang pertama dan berikutnya; (5) Persediaan Besi (Minimum), yaitu metode yang beranggapan

bahwa perusahaan memerlukan suatu jumlah persediaan minimum (besi) untuk menjaga kontinuitas usahanya. Persediaan minimum (besi) ini dianggap sebagai suatu elemen yang harus selalu tetap, sehingga dinilai dengan harga pokok yang tetap. Harga pokok untuk persediaan minimum biasanya diambil dari pengalaman yang lalu dimana harga pokok itu nilainya rendah; (6) Biaya Standar (*Standard Cost*), yaitu persediaan barang dinilai dengan biaya standar, yang merupakan biaya-biaya yang seharusnya terjadi. Biaya standar ini ditentukan di muka sebelum proses produksi dimulai, untuk bahan baku, upah langsung, dan biaya produksi tidak langsung; (7) Harga Pokok Rata-rata Sederhana (*Simple Average*), yaitu harga pokok persediaan ditentukan dengan menghitung rata-ratanya tanpa memperhatikan jumlah barangnya; (8) Harga Beli Terakhir (*Latest Purchase Price*), yaitu persediaan barang yang ada pada akhir periode dinilai dengan harga pokok pembelian terakhir tanpa mempertimbangkan apakah jumlah persediaan yang ada melebihi jumlah yang dibeli terakhir; (9) Nilai Penjualan Relatif, yaitu digunakan untuk mengalokasikan biaya bersama (*joint cost*) kepada masing-masing produk yang dihasilkan atau dibeli. Masalah alokasi timbul dalam usaha dagang maupun perusahaan manufaktur. Pembagian biaya bersama ini dilakukan berdasar nilai penjualan relatif masing-masing barang; dan (10) Biaya Variabel (*Direct Costing*), yaitu harga pokok produksi yang dihasilkan oleh perusahaan hanya dibebani dengan biaya produksi variabel, yaitu bahan baku, upah langsung, dan biaya produksi tidak langsung variabel. Biaya produksi tidak langsung yang tetap akan dibebankan sebagai biaya dalam periode yang bersangkutan dan tidak ditunda dalam persediaan.

Stoneware

Stoneware adalah bahan yang digunakan untuk badan keramik yang cocok pada pembakaran dengan suhu yang tinggi sekitar 1.200°C – 1.300°C (Alexander, 2000:81). Sifat yang dikandung *stoneware* memiliki titik

lebur yang lebih tinggi dibandingkan dengan *earthenware*. Sifat-sifatnya : badannya (badan) kuat sekali, kerapatannya tinggi, peresapan airnya rendah 1%-2%. Untuk membuat *stoneware* pertama kali digunakan tanah liat murni, yaitu langsung dari penggalian (toko) lalu cari angka peresapan airnya. Bahan baku yang digunakan untuk membentuk *Stoneware* adalah Tanah (Lempung) Putih Kalimantan, Ball Clay Bantur, Feldspar Lodoyo, dan Kuarsa Bakar Belitung. Lempung menurut Hartono (1983:3) dibagi menjadi tiga pengertian, yaitu: sebagai ukuran besar butir, semua bahan padat yang mempunyai ukuran besar butir lebih kecil dari 2 µm; sebagai kumpulan bahan mineral, bahan yang terdapat berbutir halus dan terdiri dari mineral kristalin yang dinamakan mineral lempung; dan sebagai istilah batuan, salah satu bahan yang membentuk *lithosphere*.

Feldspar adalah suatu senyawa alumina silikat yang mengandung satu atau lebih unsur basa seperti : K, Na, Ca, dan Ba (Hartono, 1983:83). Suatu kelompok mineral batuan beku yang terutama terdiri dari senyawa silikat dari K, Na dan Ca dalam mana pada umumnya satu kation bisa merupakan kation utama. *Feldspar* jumlahnya berlimpah dan banyak terdapat di dalam kerak bumi, termasuk kelompok mineral silikat (Alexander, 2000:42). *Ball Clay* adalah lempung yang dalam kering menjadi keras dan sangat kuat. Kadang-kadang bila dibuat benda keramik dari bahan *ball clay* akan banyak timbul retak-retak (Hartono, 1983:22). *Ball clay* merupakan lempung sedimentair yang mempunyai butir sangat halus mengandung bahan organik dan pula mempunyai keplastisan yang tinggi, kekuatan kering tinggi dan setelah dibakar berwarna putih atau krem.

Labu Usaha

Komponen laporan keuangan yang lengkap menurut IAI dalam SAK (2004:PSAK No.1, Paragraf 07) terdiri dari : neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan.

Laba dan rugi (*profit and loss*) adalah hasil dari mempertemukan secara wajar antara penghasilan dengan semua biaya dalam periode akuntansi yang sama (Supriyono, 1983:16). Apabila semua penghasilan lebih besar dibanding biaya maka selisihnya adalah laba. Menurut Soemarso (1992:57) laba bersih (*net income*) adalah selisih pendapatan atas biaya-biaya yang dibebankan dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.

Dalam laporan rugi laba bentuk *multiple step*, dilakukan pengelompokan yang lebih teliti sesuai dengan prinsip yang digunakan secara umum (Munawir, 1995:27). Dalam bentuk ini timbul beberapa pengertian laba, yaitu : laba kotor, laba operasi (usaha), laba bersih sebelum pos luar biasa, dan laba bersih sebelum pajak. Harga pokok produksi merupakan bagian dari komponen harga pokok penjualan, yang mengurangi penjualan untuk memperoleh laba kotor.

BAHAN DAN METODE

Bahan yang digunakan dalam penelitian ini adalah proses pembelian dan penjualan (penggunaan) stoneware sebagai bahan baku keramik pada UPT PSTKP Bali. Jenis data yang digunakan: (1) Data kualitatif, yaitu data yang tidak berbentuk angka atau kuantitas, seperti : sejarah berdirinya UPT PSTKP Bali-BPPT, struktur organisasi, fungsi pokok, uraian tugas, proses produksi, tanggal perolehan stoneware, dan jenis stoneware; dan (2) Data kuantitatif, yaitu data yang berbentuk angka, seperti : kuantitas dan harga beli stoneware, kuantitas dan harga jual (harga transfer) stoneware, komponen lain yang berkaitan dengan pembelian dan penjualan (penggunaan) stoneware.

Sumber data, yaitu : (1) Data primer, yaitu data yang langsung didapat dari sumbernya, seperti kuantitas dan harga beli stoneware, kuantitas dan harga jual (harga transfer) stoneware, sistem pembelian, metode pengiriman, dan sistem penggunaan stoneware untuk bahan baku dalam proses

produksi keramik; dan (2) Data sekunder, yaitu data yang tidak langsung diperoleh dari sumbernya, tetapi dari lembaga atau pihak lain, upah minimum Kota Denpasar dari Depnakertrans, jenis bahan baku keramik dari Balai Besar Industri Keramik Bandung, dan standar peresapan air yang memenuhi syarat sebagai stoneware dari *American Standard Testing Material (ASTM)*.

Metode yang digunakan dalam analisis penelitian ini adalah : (1) Mengidentifikasi proses pembelian stoneware, (2) Mengidentifikasi kuantitas pembelian stoneware, (3) Mengidentifikasi harga pembelian stoneware, (4) Menghitung nilai pembelian, : (5) Mengidentifikasi proses penjualan atau penggunaan stoneware, (6) Mengidentifikasi kuantitas penjualan atau penggunaan stoneware, (7) Mengidentifikasi harga penjualan atau penggunaan stoneware, (8) Menghitung nilai penjualan, (9) Menghitung kuantitas dan nilai persediaan akhir, (10) Menghitung kuantitas dan nilai penjualan (penggunaan) stoneware, (11) Melakukan penilaian pembelian dan penjualan (penggunaan) persediaan, (12) Melakukan pencatatan pembelian dan penjualan (penggunaan) persediaan, dan (13) Menentukan pengaruh metode penilaian pencatatan persediaan terhadap laba usaha, dan (14) Membuat simpulan.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah : (1) Untuk mengkaji akuntansi pencatatan stoneware digunakan 2 metode (Tim Dosen LP3I, 1999:105), yaitu : metode fisik dan metode perpetual; (2) Untuk mengkaji akuntansi penilaian stoneware yang bertujuan untuk melakukan kelayakan penilaian persediaan, karena adanya pembelian barang yang sama dengan harga yang berbeda, digunakan 3 metode (Soemarso, 1992:414), yaitu : Masuk Pertama Keluar Pertama (FIFO), Masuk Terakhir Keluar Pertama (LIFO), dan Rata-rata. Rumus ketiga metode tersebut adalah sebagai berikut (Baridwan, 1992:159)

a. Metode Masuk Pertama Keluar Pertama (FIFO)

Tanggal	Diterima			Dikeluarkan			Saldo		
	Kuantitas	Harga/kg	Jumlah	Kuantitas	Harga/kg	Jumlah	Kuantitas	Harga/kg	Jumlah

Penjualan atau pemakaian barang-barang akan dibebani harga pokok yang paling terdahulu, disusul dengan yang masuk berikutnya, yang

nilainya sama dengan kolom jumlah yang dikeluarkan. Persediaan akhir dibebani harga pokok terakhir, yang nilainya sama dengan kolom jumlah saldo

b. Metode Masuk Terakhir Keluar Pertama (LIFO)

Tanggal	Diterima			Dikeluarkan			Saldo		
	Kuantitas	Harga/kg	Jumlah	Kuantitas	Harga/kg	Jumlah	Kuantitas	Harga/kg	Jumlah

Barang-barang yang dikeluarkan dari gudang atau dijual akan dibebani dengan harga pokok pembelian yang terakhir, disusul dengan yang masuk sebelumnya, yang nilainya,

yang nilainya sama dengan kolom jumlah yang dikeluarkan. Persediaan akhir dihargai dengan harga pokok pembelian yang pertama dan berikutnya, yang nilainya sama dengan kolom jumlah saldo.

c. Metode Rata-rata Tertimbang (Weighted Average)

Tanggal	Diterima			Dikeluarkan			Saldo		
	Kuantitas	Harga/kg	Jumlah	Kuantitas	Harga/kg	Jumlah	Kuantitas	Harga/kg	Jumlah

Barang-barang yang dikeluarkan dari gudang atau dijual akan dibebani dengan harga pokok rata-rata. Perhitungan harga pokok rata-rata dilakukan dengan cara membagi jumlah harga perolehan dengan kuantitasnya, nilainya sama dengan kolom jumlah yang dikeluarkan. Persediaan akhir juga dibebani harga pokok rata-rata yang diperoleh tadi, yang nilainya sama dengan kolom jumlah saldo; dan (3) Pengaruh metode penilaian persediaan terhadap laba kotor dikaji dengan cara penyusunan laporan keuangan teknik bertahap (*multiple step*) (Munawir, 1995:27),

yang rumusnya adalah laba kotor = penjualan – harga pokok penjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN
Penggunaan Metode Pencatatan Fisik dan Penilaian FIFO untuk Menghitung Persediaan Akhir, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor Penjualan Stoneware

Sesuai dengan data pembelian dan penjualan (pemakaian) Stoneware tahun 2012, maka dapat dilakukan penilaian persediaan akhir, harga pokok penjualan, dan laba kotor penjualan stoneware sebagai berikut :

a. Persediaan akhir = 400 kg x Rp 2.575,00 = Rp 1.030.000,00

b. Harga pokok penjualan :

Persediaan awal	300 kg x Rp 2.450,00		Rp 735.000,00
Pembelian 3/3	3.000 kg x 2.500,00	Rp 7.500.000,00	
5/4	2.500 kg x 2.600,00	6.500.000,00	
4/5	3.000 kg x 2.450,00	7.350.000,00	
2/6	1.000 kg x 2.475,00	2.475.000,00	
3/7	1.500 kg x 2.550,00	3.825.000,00	
6/8	2.000 kg x 2.600,00	5.200.000,00	
10/9	3.000 kg x 2.525,00	7.575.000,00	
3/10	1.000 kg x 2.575,00	2.575.000,00	
2/11	2.000 kg x 2.625,00	5.250.000,00	
12/12	1.000 kg x 2.675,00	2.675.000,00	
		----- +	
Jumlah pembelian (20.000 kg)			50.925.000,00

Persediaan tersedia dijual/dipakai (20.300 kg)			51.660.000,00
Persediaan akhir (400 kg)			1.030.000,00

-			
Harga pokok penjualan (19.900 kg)			50.630.000,00
			=====

c. Laba kotor :

Penjualan (Pemakaian) :	7/3 1.200 kg x Rp 2.750,00 =	Rp 3.300.000,00	
	15/3 800 kg x 2.650,00 =	2.120.000,00	
	28/3 800 kg x 2.650,00 =	2.120.000,00	
	20/4 1.500 kg x 2.800,00 =	4.200.000,00	
	27/4 900 kg x 2.850,00 =	2.565.000,00	
	19/5 2.100 kg x 2.700,00 =	5.670.000,00	
	31/5 800 kg x 2.600,00 =	2.080.000,00	
	28/6 1.100 kg x 2.750,00 =	3.025.000,00	
	10/7 1.300 kg x 2.800,00 =	3.640.000,00	
	21/8 1.950 kg x 2.850,00 =	5.557.500,00	
	22/9 1.800 kg x 2.750,00 =	4.950.000,00	
	29/9 1.200 kg x 2.800,00 =	3.360.000,00	
	15/10 1.150 kg x 2.725,00 =	3.133.750,00	
	26/11 1.950 kg x 2.850,00 =	5.557.500,00	
	25/12 1.350 kg x 2.775,00 =	3.746.250,00	
		----- +	
Jumlah Penjualan neto (19.900 kg)			Rp 55.025.000,00
Harga pokok penjualan (19.900 kg)			50.630.000,00

Laba kotor (19.900 kg)			4.395.000,00
			=====

Pencatatan stoneware yang harus dilakukan kalau menggunakan metode fisik sebagai berikut :

-Saat pembelian (1 Jan s.d 31 Des 2012) :
 Pembelian Rp 50.925.000,00
 Utang Dagang Rp 50.925.000,00

-Saat penjualan (1 Jan s.d 31 Des 2012) :
 Piutang dagang Rp 55.025.000,00
 Penjualan Rp 55.025.000,00

-Saat penyesuaian (31 Desember 2012) :
 Harga pokok penj. Rp 50.630.000,00
 Persediaan akhir 1.030.000,00

Pembelian Rp 50.925.000,00
 Persediaan awal 735.000,00
 Penjualan Rp 55.025.000,00
 Harga pokok penj. Rp 50.630.000,00
 Laba/rugi 4.395.000,00

Penggunaan Metode Pencatatan Fisik dan Penilaian LIFO untuk Menghitung Persediaan Akhir, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor Penjualan Stoneware

Sesuai dengan data pembelian dan penjualan (pemakaian) Stoneware tahun 2012, maka dapat dilakukan penilaian persediaan akhir, harga pokok penjualan, dan laba kotor penjualan stoneware sebagai berikut :

a. Persediaan akhir :

300 kg x Rp 2.450,00 = Rp 735.000,00
 100 kg x 2.500,00 250.000,00
 ----- +
 Nilai persediaan akhir 985.000,00
 =====

b. Harga pokok penjualan :

Persediaan awal	300 kg x Rp 2.450,00		Rp 735.000,00
Pembelian 3/3	3.000 kg x 2.500,00	Rp 7.500.000,00	
5/4	2.500 kg x 2.600,00	6.500.000,00	
4/5	3.000 kg x 2.450,00	7.350.000,00	
2/6	1.000 kg x 2.475,00	2.475.000,00	
3/7	1.500 kg x 2.550,00	3.825.000,00	
6/8	2.000 kg x 2.600,00	5.200.000,00	
10/9	3.000 kg x 2.525,00	7.575.000,00	
3/10	1.000 kg x 2.575,00	2.575.000,00	
2/11	2.000 kg x 2.625,00	5.250.000,00	
12/12	1.000 kg x 2.675,00	2.675.000,00	
		----- +	
Jumlah pembelian (20.000 kg)			50.925.000,00

Persediaan tersedia dijual/dipakai (20.300 kg))			51.660.000,00
Persediaan akhir (400 kg)			985.000,00

-			
Harga pokok penjualan (19.900 kg)			50.675.000,00
			=====

c. Laba kotor :

Penjualan (Pemakaian) : 7/3 1.200 kg x Rp 2.750,00 = Rp 3.300.000,00
 15/3 800 kg x 2.650,00 = 2.120.000,00
 28/3 800 kg x 2.650,00 = 2.120.000,00
 20/4 1.500 kg x 2.800,00 = 4.200.000,00

27/4	900 kg x	2.850,00 =	2.565.000,00
19/5	2.100 kg x	2.700,00 =	5.670.000,00
31/5	800 kg x	2.600,00 =	2.080.000,00
28/6	1.100 kg x	2.750,00 =	3.025.000,00
10/7	1.300 kg x	2.800,00 =	3.640.000,00
21/8	1.950 kg x	2.850,00 =	5.557.500,00
22/9	1.800 kg x	2.750,00 =	4.950.000,00
29/9	1.200 kg x	2.800,00 =	3.360.000,00
15/10	1.150 kg x	2.725,00 =	3.133.750,00
26/11	1.950 kg x	2.850,00 =	5.557.500,00
25/12	1.350 kg x	2.775,00 =	3.746.250,00
			----- +
Jumlah Penjualan neto (19.900 kg)			Rp 55.025.000,00
Harga pokok penjualan (19.900 kg)			50.675.000,00

Laba kotor (19.900 kg)			4.350.000,00
			=====

Pencatatan stoneware yang harus dilakukan kalau menggunakan metode fisik sebagai berikut :

-Saat pembelian (1 Jan s.d 31 Des 2012) :

Pembelian	Rp 50.925.000,00
Utang Dagang	Rp50.925.000,00

-Saat penjualan (1 Jan s.d 31 Des 2012) :

Piutang dagang	Rp 55.025.000,00
Penjualan	Rp 55.025.000,00

-Saat penyesuaian (31 Desember 2012) :

Harga pokok penj.	Rp 50.675.000,00
Persediaan akhir	985.000,00
Pembelian	Rp 50.925.000,00
Persediaan awal	735.000,00
Penjualan	Rp 55.025.000,00
Harga pokok penj.	Rp 50.675.000,00
Laba/rugi	4.350.000,00

Penggunaan Metode Pencatatan Fisik dan Penilaian Rata-rata untuk Menghitung Persediaan Akhir, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor Penjualan Stoneware

Sesuai dengan data pembelian dan penjualan (pemakaian) Stoneware tahun 2012, maka dapat dilakukan penilaian persediaan akhir, harga pokok penjualan, dan laba kotor penjualan stoneware sebagai berikut :

a. Persediaan akhir : 400 kg x Rp 2.675,00 = Rp 1.070.000,00

Persediaan awal	300 kg x Rp 2.450,00	Rp 735.000,00
Pembelian 3/3	3.000 kg x 2.500,00	Rp 7.500.000,00
5/4	2.500 kg x 2.600,00	6.500.000,00
4/5	3.000 kg x 2.450,00	7.350.000,00

2/6	1.000 kg x	2.475,00	2.475.000,00	
3/7	1.500 kg x	2.550,00	3.825.000,00	
6/8	2.000 kg x	2.600,00	5.200.000,00	
10/9	3.000 kg x	2.525,00	7.575.000,00	
3/10	1.000 kg x	2.575,00	2.575.000,00	
2/11	2.000 kg x	2.625,00	5.250.000,00	
12/12	1.000 kg x	2.675,00	2.675.000,00	
			----- +	
Jumlah pembelian (20.000 kg)				50.925.000,00
Persediaan tersedia dijual/dipakai (20.300 kg)				51.660.000,00
Kuantitas persediaan				20.300 kg
				----- :
Harga pokok rata-rata tertimbang				2.544,83
Nilai persediaan akhir per 31 Desember 2012 adalah 400 kg x Rp 2.544,83 =				1.017.931,00
				=====

b. Harga pokok penjualan :

Persediaan awal	300 kg x Rp 2.450,00		Rp 735.000,00
Pembelian 3/3	3.000 kg x 2.500,00	Rp 7.500.000,00	
5/4	2.500 kg x 2.600,00	6.500.000,00	
4/5	3.000 kg x 2.450,00	7.350.000,00	
2/6	1.000 kg x 2.475,00	2.475.000,00	
3/7	1.500 kg x 2.550,00	3.825.000,00	
6/8	2.000 kg x 2.600,00	5.200.000,00	
10/9	3.000 kg x 2.525,00	7.575.000,00	
3/10	1.000 kg x 2.575,00	2.575.000,00	
2/11	2.000 kg x 2.625,00	5.250.000,00	
12/12	1.000 kg x 2.675,00	2.675.000,00	
		----- +	
Jumlah pembelian (20.000 kg)			50.925.000,00
Persediaan tersedia dijual/dipakai (20.300 kg)			51.660.000,00
Persediaan akhir (400 kg)			1.017.931,00
			----- -
Harga pokok penjualan (19.900 kg)			50.642.069,00
			=====

c. Laba kotor :

Penjualan (Pemakaian) :	7/3 1.200 kg x Rp 2.750,00 =	Rp 3.300.000,00
	15/3 800 kg x 2.650,00 =	2.120.000,00
	28/3 800 kg x 2.650,00 =	2.120.000,00
	20/4 1.500 kg x 2.800,00 =	4.200.000,00
	27/4 900 kg x 2.850,00 =	2.565.000,00
	19/5 2.100 kg x 2.700,00 =	5.670.000,00
	31/5 800 kg x 2.600,00 =	2.080.000,00
	28/6 1.100 kg x 2.750,00 =	3.025.000,00
	10/7 1.300 kg x 2.800,00 =	3.640.000,00
	21/8 1.950 kg x 2.850,00 =	5.557.500,00
	22/9 1.800 kg x 2.750,00 =	4.950.000,00

29/9	1.200 kg x	2.800,00 =	3.360.000,00
15/10	1.150 kg x	2.725,00 =	3.133.750,00
26/11	1.950 kg x	2.850,00 =	5.557.500,00
25/12	1.350 kg x	2.775,00 =	3.746.250,00

	----- +
Jumlah Penjualan neto (19.900 kg)	Rp 55.025.000,00
Harga pokok penjualan (19.900 kg)	50.642.069,00
	----- -
Laba kotor (19.900 kg)	4.382.931,00
	===== -

Pencatatan stoneware yang harus dilakukan kalau menggunakan metode fisik sebagai berikut :

-Saat pembelian (1 Jan s.d 31 Des 2012) :
 Pembelian Rp 50.925.000,00
 Utang Dagang Rp 50.925.000,00

-Saat penjualan (1 Jan s.d 31 Des 2012) :
 Piutang dagang Rp 55.025.000,00
 Penjualan Rp 55.025.000,00

-Saat penyesuaian (31 Desember 2012) :
 Harga pokok penj. Rp 50.642.069,00
 Persediaan akhir 1.017.931,00
 Pembelian Rp 50.925.000,00
 Persediaan awal 735.000,00
 Penjualan Rp 55.025.000,00

Harga pokok penj. Rp 50.642.069,00
 Laba/rugi 4.382.931,00

Penggunaan Metode Pencatatan Perpetual dan Penilaian FIFO untuk Menghitung Persediaan Akhir, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor Penjualan Stoneware

Sesuai dengan data pembelian dan penjualan (pemakaian) Stoneware tahun 2012, maka dapat dilakukan penilaian persediaan akhir, harga pokok penjualan, dan laba kotor penjualan stoneware sebagai berikut :

Metode Masuk Pertama Keluar Pertama /FIFO (Rp)

Tanggal	Diterima			Dikeluarkan			Saldo		
	Kuantitas	Harga /kg	Jumlah	Kuantitas	Harga /kg	Jumlah	Kuantitas	Harga/kg	Jumlah
2012 Jan 1	-	-	-	-	-	-	300	2.450	735.000
Mar 3	3.000	2.500	7.500.000	-	-	-	300	2.450	735.000
							3.000	2.500	7.500.000
							3.300	-	8.235.000
Mar 7	-	-	-	300	2.450	735.000			
				900	2.500	2.250.000	2.100	2.500	5.250.000
Mar 15				800	2.500	2.000.000	1.300	2.500	3.250.000
Mar 28				800	2.500	2.000.000	500	2.500	1.250.000
Apr 5	2.500	2.600	6.500.000				500	2.500	1.250.000
							2.500	2.600	6.500.000
							3.000	-	7.750.000
Apr 20				500	2.500	1.250.000			
				1.000	2.600	2.600.000	1.500	2.600	3.900.000
Apr 27				900	2.600	2.340.000	600	2.600	1.560.000
Mei 4	3.000	2.450	7.350.000	-	-	-	600	2.600	1.560.000
							3.000	2.450	7.350.000
							3.600	-	8.910.000

	Mei 19	-	-	-	600	2.600	1.560.000			
					1.500	2.450	3.675.000	1.500	2.450	3.675.000
	Mei 31	-	-	-	800	2.450	1.960.000	700	2.450	1.715.000
	Jun 2	1.000	2.475	2.475.000	-	-	-	700	2.450	1.715.000
								1.000	2.475	2.475.000
								1.700	-	4.190.000
	Jun 28				700	2.450	1.715.000			
					400	2.475	990.000	600	2.475	1.485.000
	Jul 3	1.500	2.550	3.825.000	-	-	-	600	2.475	1.485.000
								1.500	2.550	3.825.000
								2.100	-	5.310.000
	Jul 10	-	-	-	600	2.475	1.485.000			
					700	2.550	3.825.000	800	2.550	2.040.000
	Ags 6	2.000	2.600	5.200.000	-	-	-	800	2.550	2.040.000
								2.000	2.600	5.200.000
								2.800	-	7.242.000
	Ags 21	-	-	-	800	2.550	2.040.000			
					1.150	2.600	2.990.000	850	2.600	2.210.000
	Sep 10	3.000	2.525	7.575.000	-	-	-	850	2.600	2.210.000
								3.000	2.525	7.575.000
								3.850	-	9.875.000
	Sep 22	-	-	-	850	2.600	2.210.000			
					950	2.525	2.398.750	2.050	2.525	5.176.250
	Sep 29	-	-	-	1.200	2.525	3.030.000	850	2.525	2.146.250
	Okt 3	1.000	2.575	2.575.000	-	-	-	850	2.525	2.146.250
								1.000	2.575	2.575.000
								1.850	-	4.721.250
	Okt 15	-	-	-	850	2.525	2.146.250			
					300	2.575	772.500	700	2.575	1.802.500
	Nov 2	2.000	2.625	5.250.000	-	-	-	700	2.575	1.802.500
								2.000	2.625	5.250.000
								2.700	-	7.052.500
	Nov 26	-	-	-	700	2.575	1.802.500			
					1.250	2.625	3.281.250	750	2.625	1.968.750
	Des 12	1.000	2.675	2.675.000	-	-	-	750	2.625	1.968.750
								1.000	2.675	2.675.000
								1.750	-	4.643.750
					750	2.625	1.968.750			
					600	2.675	1.605.000	400	2.675	1.070.000
	Jumlah	20.000	-	50.925.000	19.900	-	52.707.000	400	2.675	1.070.000

a. Persediaan akhir = 400 kg x Rp 2.675,00 = Rp 1.070.000,00

b. Harga pokok penjualan :

Persediaan awal	300 kg x Rp 2.450,00		Rp 735.000,00
Pembelian 3/3	3.000 kg x 2.500,00	Rp 7.500.000,00	
5/4	2.500 kg x 2.600,00	6.500.000,00	
4/5	3.000 kg x 2.450,00	7.350.000,00	
2/6	1.000 kg x 2.475,00	2.475.000,00	
3/7	1.500 kg x 2.550,00	3.825.000,00	
6/8	2.000 kg x 2.600,00	5.200.000,00	
10/9	3.000 kg x 2.525,00	7.575.000,00	
3/10	1.000 kg x 2.575,00	2.575.000,00	
2/11	2.000 kg x 2.625,00	5.250.000,00	
12/12	1.000 kg x 2.675,00	2.675.000,00	
		----- +	
Jumlah pembelian (20.000 kg)			50.925.000,00

Persediaan tersedia dijual/dipakai (20.300 kg)			51.660.000,00
Persediaan akhir (400 kg)			1.070.000,00

-			
Harga pokok penjualan (19.900 kg)			50.590.000,00
			=====

c. Laba kotor :

Penjualan (Pemakaian) :	7/3 1.200 kg x Rp 2.750,00 = Rp	3.300.000,00
	15/3 800 kg x 2.650,00 =	2.120.000,00
	28/3 800 kg x 2.650,00 =	2.120.000,00
	20/4 1.500 kg x 2.800,00 =	4.200.000,00
	27/4 900 kg x 2.850,00 =	2.565.000,00
	19/5 2.100 kg x 2.700,00 =	5.670.000,00
	31/5 800 kg x 2.600,00 =	2.080.000,00
	28/6 1.100 kg x 2.750,00 =	3.025.000,00
	10/7 1.300 kg x 2.800,00 =	3.640.000,00
	21/8 1.950 kg x 2.850,00 =	5.557.500,00
	22/9 1.800 kg x 2.750,00 =	4.950.000,00
	29/9 1.200 kg x 2.800,00 =	3.360.000,00
	15/10 1.150 kg x 2.725,00 =	3.133.750,00
	26/11 1.950 kg x 2.850,00 =	5.557.500,00
	25/12 1.350 kg x 2.775,00 =	3.746.250,00
		----- +
Jumlah Penjualan neto (19.900 kg)		Rp 55.025.000,00
Harga pokok penjualan (19.900 kg)		50.590.000,00

Laba kotor (19.900 kg)		4.435.000,00
		=====

Pencatatan stoneware yang harus dilakukan kalau menggunakan metode perpetual sebagai

berikut :

-Saat pembelian (1 Jan s.d 31 Des 2012) :
 Persediaan barang Rp 50.925.000,00
 Utang Dagang 50.925.000,00

-Saat penutupan (31 Desember 2012) :
 Penjualan Rp 55.025.000,00
 Harga pokok penj. Rp 50.590.000,00
 Laba/rugi 4.435.000,00

-Saat penjualan (1 Jan s.d 31 Des 2012) :
 Piutang dagang Rp 55.025.000,00
 Penjualan Rp 55.025.000,00

Harga pokok penj. Rp 50.590.000,00
 Persediaan barang Rp50.590.000,00

Penggunaan Metode Pencatatan Perpetual dan Penilaian LIFO untuk Menghitung Persediaan Akhir, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor Penjualan Stoneware

Sesuai dengan data pembelian dan penjualan (pemakaian) Stoneware tahun 2012, maka dapat dilakukan penilaian persediaan akhir, harga pokok penjualan, dan laba kotor penjualan stoneware sebagai berikut :

Metode Masuk Terakhir Keluar Pertama /LIFO (Rp)

Tanggal		Diterima			Dikeluarkan			Saldo		
		Kuantitas	Harga /kg	Jumlah	Kuantitas	Harga /kg	Jumlah	Kuantitas	Harga/kg	Jumlah
2012	Jan 1	-	-	-	-	-	-	300	2.450	735.000
	Mar 3	3.000	2.500	7.500.000	-	-	-	3.000	2.500	7.500.000
								300	2.450	735.000
								3.300	-	8.235.000
	Mar 7	-	-	-	1.200	2.500	3.000.000	1.800	2.500	4.500.000
								300	2.450	735.000
								2.100	-	5.235.000
	Mar 15				800	2.500	2.000.000	1.000	2.500	2.500.000
								300	2.450	735.000
								1.300	-	3.235.000
	Mar 28				800	2.500	2.000.000	200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								500	-	1.235.000
	Apr 5	2.500	2.600	6.500.000	-	-	-	2.500	2.600	6.500.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								3.000	-	7.735.000
	Apr 20				1.500	2.600	3.900.000	1.000	2.600	2.600.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								1.500	-	3.835.000
	Apr 27				900	2.600	2.340.000	100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								600	-	1.495.000
	Mei 4	3.000	2.450	7.350.000	-	-	-	3.000	2.450	7.350.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								3.600	-	8.845.000
	Mei 19	-	-	-	2.100	2.450	5.145.000	900	2.450	2.205.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								1.500	-	3.700.000
	Mei 31	-	-	-	800	2.450	1.960.000	100	2.450	245.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000

								700	-	1.740.000
	Jun 2	1.000	2.475	2.475.000	-	-	-	1.000	2.475	2.475.000
								100	2.450	245.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								1.700	-	4.215.000
	Jun 28				1.000	2.475	2.475.000	100	2.600	260.000
					100	2.450	245.000	200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								600	-	1.495.000
	Jul 3	1.500	2.550	3.825.000				1.500	2.550	3.825.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								2.100	-	5.320.000
	Jul 10				1.300	2.550	3.315.000	200	2.550	510.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								800	-	2.005.000
	Ags 6	2.000	2.600	5.200.000	-	-	-	2.000	2.600	5.200.000
								200	2.550	510.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								2.800	-	7.205.000
	Ags 21	-	-	-	1.950	2.600	5.070.000	50	2.600	130.000
								200	2.550	510.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								850	-	2.135.000
	Sep 10	3.000	2.525	7.575.000	-	-	-	3.000	2.525	7.575.000
								50	2.600	130.000
								200	2.550	510.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								3.850	-	9.710.000
	Sep 22	-	-	-	1.800	2.525	4.545.000	1.200	2.525	3.030.000
								50	2.600	130.000
								200	2.550	510.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								2.050	-	5.165.000
	Sep 29	-	-	-	1.200	2.525	3.030.000	50	2.600	130.000
								200	2.550	510.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								850	-	2.135.000
	Okt 3	1.000	2.575	2.575.000	-	-	-	1.000	2.575	2.575.000
								50	2.600	130.000
								200	2.550	510.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								1.850	-	4.710.000
	Okt 15	-	-	-	1.000	2.575	2.575.000	100	2.550	255.000
					50	2.600	130.000	100	2.600	260.000
					100	2.550	255.000	200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								700	-	1.750.000
	Nov 2	2.000	2.625	5.250.000	-	-	-	2.000	2.625	5.250.000
								100	2.550	255.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000

								300	2.450	735.000
								2.700	-	7.000.000
	Nov 26	-	-	-	1.950	2.625	5.118.750	50	2.625	131.250
								100	2.550	255.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								750	-	1.881.250
	Des 12	1.000	2.675	2.675.000	-	-	-	1.000	2.675	2.675.000
								50	2.625	131.250
								100	2.550	255.000
								100	2.600	260.000
								200	2.500	500.000
								300	2.450	735.000
								1.750	-	4.556.250
	Des 25				1.000	2.675	2.675.000			
					50	2.625	131.250			
					100	2.550	255.000			
					100	2.600	260.000	100	2.500	250.000
					100	2.500	250.000	300	2.450	735.000
								400	-	985.000
	Jumlah	20.000	-	50.925.000	19.900	-	50.675.000	400	-	985.000

a. Persediaan akhir :

100 kg x Rp 2.500,00 = Rp 250.000,00

300 kg x 2.450,00 735.000,00

----- +

Jumlah persediaan akhir 985.000,00

b. Harga pokok penjualan :

Persediaan awal 300 kg x Rp 2.450,00 Rp 735.000,00

Pembelian 3/3 3.000 kg x 2.500,00 Rp 7.500.000,00

5/4 2.500 kg x 2.600,00 6.500.000,00

4/5 3.000 kg x 2.450,00 7.350.000,00

2/6 1.000 kg x 2.475,00 2.475.000,00

3/7 1.500 kg x 2.550,00 3.825.000,00

6/8 2.000 kg x 2.600,00 5.200.000,00

10/9 3.000 kg x 2.525,00 7.575.000,00

3/10 1.000 kg x 2.575,00 2.575.000,00

2/11 2.000 kg x 2.625,00 5.250.000,00

12/12 1.000 kg x 2.675,00 2.675.000,00

----- +

Jumlah pembelian (20.000 kg) 50.925.000,00

Persediaan tersedia dijual/dipakai (20.300 kg) 51.660.000,00

Persediaan akhir (400 kg) 985.000,00

Harga pokok penjualan (19.900 kg) 50.675.000,00

c. Laba kotor :

Penjualan (Pemakaian) : 7/3 1.200 kg x Rp 2.750,00 = Rp 3.300.000,00

15/3	800 kg x	2.650,00 =	2.120.000,00
28/3	800 kg x	2.650,00 =	2.120.000,00
20/4	1.500 kg x	2.800,00 =	4.200.000,00
27/4	900 kg x	2.850,00 =	2.565.000,00
19/5	2.100 kg x	2.700,00 =	5.670.000,00
31/5	800 kg x	2.600,00 =	2.080.000,00
28/6	1.100 kg x	2.750,00 =	3.025.000,00
10/7	1.300 kg x	2.800,00 =	3.640.000,00
21/8	1.950 kg x	2.850,00 =	5.557.500,00
22/9	1.800 kg x	2.750,00 =	4.950.000,00
29/9	1.200 kg x	2.800,00 =	3.360.000,00
15/10	1.150 kg x	2.725,00 =	3.133.750,00
26/11	1.950 kg x	2.850,00 =	5.557.500,00
25/12	1.350 kg x	2.775,00 =	3.746.250,00

Jumlah Penjualan neto (19.900 kg)	Rp 55.025.000,00
Harga pokok penjualan (19.900 kg)	50.675.000,00
Laba kotor (19.900 kg)	4.350.000,00

Pencatatan stoneware yang harus dilakukan kalau menggunakan metode perpetual sebagai berikut :

-Saat pembelian (1 Jan s.d 31 Des 2012) :	Harga pokok penj.	Rp 50.675.000,00	Laba/rugi	4.350.000,00
Persediaan barang	Rp 50.925.000,00			
Utang Dagang	50.925.000,00			

-Saat penjualan (1 Jan s.d 31 Des 2012) :				
Piutang dagang	Rp 55.025.000,00			
Penjualan	Rp 55.025.000,00			

Harga pokok penj.	Rp 50.675.000,00			
Persediaan barang	Rp 50.675.000,00			

Saat penutupan (31 Desember 2012) :				
Penjualan	Rp 55.025.000,00			

Penggunaan Metode Pencatatan Perpetual dan Penilaian Rata-rata Bergerak untuk Menghitung Persediaan Akhir, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor Penjualan Stoneware

Sesuai dengan data pembelian dan penjualan (pemakaian) Stoneware tahun 2012, maka dapat dilakukan penilaian persediaan akhir, harga pokok penjualan, dan laba kotor penjualan stoneware sebagai berikut :

Metode Rata-rata Bergerak (Moving Average)

Tanggal	Diterima			Dikeluarkan			Saldo		
	Kuantita	Harga /kg	Jumlah	Kuantitas	Harga /kg	Jumlah	Kuantitas	Harga /kg	Jumlah
2012 Jan 1	-	-	-	-	-	-	300	2.450	735.000
Mar 3	3.000	2.500	7.500.000	-	-	-	3.300	2.495,45	8.235.000
Mar 7	-	-	-	1.200	2.495,45	2.994.545,45	2.100	2.495,45	5.240.445,00
Mar 15				800	2.495,45	1.996.360,00	1.300	2.495,45	3.244.085,00
Mar 28				800	2.495,45	1.996.360,00	500	2.495,45	1.247.725,00
Apr 5	2.500	2.600	6.500.000	-	-	-	3.000	2.582,57	7.747.725,00
Apr 20				1.500	2.582,57	3.873.855,00	1.500	2.582,57	3.873.855,00
Apr 27				900	2.582,57	2.324.313,00	600	2.582,57	1.549.542,00

	Mei 4	3.000	2.450	7.350.000	-	-	-	3.600	2.472,09	8.899.542,00
	Mei 19	-	-	-	2.100	2.472,09	5.191.389,00	1.500	2.472,09	3.708.135,00
	Mei 31	-	-	-	800	2.472,09	1.977.672,00	700	2.472,09	1.730.463,00
	Jun 2	1.000	2.475	2.475.000	-	-	-	1.700	2.473,80	4.205.463,00
	Jun 28				1.100	2.473,80	2.721.180,00	600	2.473,80	1.484.280,00
	Jul 3	1.500	2.550	3.825.000				2.100	2.528,23	5.309.280,00
	Jul 10				1.300	2.528,23	3.286.699,00	800	2.528,23	2.022.584,00
	Ags 6	2.000	2.600	5.200.000	-	-	-	2.800	2.579,49	7.222.584,00
	Ags 21	-	-	-	1.950	2.579,49	5.030.005,00	850	2.579,49	2.192.566,50
	Sep 10	3.000	2.525	7.575.000	-	-	-	3.850	2.537,03	9.767.566,50
	Sep 22	-	-	-	1.800	2.537,03	4.566.654,00	2.050	2.537,03	5.200.911,50
	Sep 29	-	-	-	1.200	2.537,03	3.044.436,00	850	2.537,03	2.156.475,50
	Okt 3	1.000	2.575	2.575.000	-	-	-	1.850	2.557,55	4.731.475,50
	Okt 15	-	-	-	1.150	2.557,55	2.941.182,50	700	2.557,55	1.790.285,00
	Nov 2	2.000	2.625	5.250.000	-	-	-	2.700	2.607,51	7.040.285,00
	Nov 26	-	-	-	1.950	2.607,51	5.084.644,50	750	2.607,51	1.955.632,50
	Des 12	1.000	2.675	2.675.000	-	-	-	1.750	2.646,07	4.630.632,50
	Des 25				1.350	2.646,07	3.572.194,50	400	2.646,07	1.058.428,00
	Jumlah	20.000	-	50.925.000	19.900	-	50.601.489,95	400	2.646,07	1.058.428,00
	Selisih P.						82,05			
	Jumlah	20.000	-	50.925.000	19.900	-	50.601.572,00	400	2.646,07	1.058.428,00

a. Persediaan akhir :

400 kg x Rp 2.646,07 = Rp 1.058.428,00

Jumlah persediaan akhir Rp 1.058.428,00

=====

b. Harga pokok penjualan :

Persediaan awal	300 kg x Rp 2.450,00		Rp 735.000,00
Pembelian 3/3	3.000 kg x 2.500,00	Rp 7.500.000,00	
5/4	2.500 kg x 2.600,00	6.500.000,00	
4/5	3.000 kg x 2.450,00	7.350.000,00	
2/6	1.000 kg x 2.475,00	2.475.000,00	
3/7	1.500 kg x 2.550,00	3.825.000,00	
6/8	2.000 kg x 2.600,00	5.200.000,00	
10/9	3.000 kg x 2.525,00	7.575.000,00	
3/10	1.000 kg x 2.575,00	2.575.000,00	
2/11	2.000 kg x 2.625,00	5.250.000,00	
12/12	1.000 kg x 2.675,00	2.675.000,00	

----- +

Jumlah pembelian (20.000 kg) 50.925.000,00

Persediaan tersedia dijual/dipakai (20.300 kg) 51.660.000,00

Persediaan akhir (400 kg) 1.058.428,00

-

Harga pokok penjualan (19.900 kg)	50.601.572,00
-----------------------------------	---------------

c. Laba kotor :

Penjualan (Pemakaian) :		Rp	
7/3 1.200 kg x	Rp 2.750,00 =		3.300.000,00
15/3 800 kg x	2.650,00 =		2.120.000,00
28/3 800 kg x	2.650,00 =		2.120.000,00
20/4 1.500 kg x	2.800,00 =		4.200.000,00
27/4 900 kg x	2.850,00 =		2.565.000,00
19/5 2.100 kg x	2.700,00 =		5.670.000,00
31/5 800 kg x	2.600,00 =		2.080.000,00
28/6 1.100 kg x	2.750,00 =		3.025.000,00
10/7 1.300 kg x	2.800,00 =		3.640.000,00
21/8 1.950 kg x	2.850,00 =		5.557.500,00
22/9 1.800 kg x	2.750,00 =		4.950.000,00
29/9 1.200 kg x	2.800,00 =		3.360.000,00
15/10 1.150 kg x	2.725,00 =		3.133.750,00
26/11 1.950 kg x	2.850,00 =		5.557.500,00
25/12 1.350 kg x	2.775,00 =		3.746.250,00
		----- +	
Jumlah Penjualan neto (19.900 kg)			Rp
55.025.000,00			
Harga pokok penjualan (19.900 kg)			50.601.572,00
		----- -	
Laba kotor (19.900 kg)			4.423.428,00

Pencatatan stoneware yang harus dilakukan kalau menggunakan metode perpetual sebagai berikut :

-Saat pembelian (1 Jan s.d 31 Des 2012) :

Persediaan barang	Rp 50.925.000,00
Utang Dagang	50.925.000,00

-Saat penjualan (1 Jan s.d 31 Des 2012) :

Piutang dagang	Rp 55.025.000,00
Penjualan	Rp 55.025.000,00

Harga pokok penj. Rp 50.601.572,00

Persediaan barang	Rp 50.601.572,00
-------------------	------------------

-Saat penutupan (31 Desember 2012) :

Penjualan	Rp 55.025.000,00
Harga pokok penj.	Rp 50.601.572,00
Laba/rugi	4.423.428,00

Pengaruh Penggunaan Metode Pencatatan dan Penilaian Persediaan terhadap Laba Kotor

Penggunaan metode pencatatan dan penilaian persediaan akan mengakibatkan terjadinya perbedaan dalam pengakuan dan penilaian persediaan, terutama dalam kaitannya dengan persediaan akhir, harga pokok penjualan, dan laba kotor. Komponen tersebut secara keseluruhan akan mempengaruhi laporan keuangan organisasi dalam suatu periode akuntansi. Berdasarkan hasil pembahasan sebelumnya tentang pembelian dan penjualan (pemakaian) stoneware pada Pelayanan Jasa Teknologi UPT PSTKP Bali, dapat dijelaskan pengaruh penggunaan metode pencatatan dan penilaian persediaan terhadap elemen laporan keuangan seperti pada Tabel 2 berikut :

Tabel 2 : Pengaruh Penggunaan Metode Pencatatan dan Penilaian Persediaan Stoneware terhadap Elemen Laporan Keuangan (Rp)

Metode Pencatatan dan Penilaian	Elemen Laporan Keuangan			Keterangan
	Persediaan Akhir	Harga Pokok Penj.	Laba Kotor	
Fisik-FIFO <i>Perubahan</i>	1.030.000,00 -	50.630.000,00 -	4.395.000,00 -	
Fisik-LIFO <i>Perubahan</i>	985.000,00 (4,37%)	50.675.000,00 0,09%	4.350.000,00 (1,02%)	
Fisik-Rata-rata <i>Perubahan</i>	1.017.931,00 (1,17%)	50.642.069,00 0,02%	4.382.931,00 (0,27%)	
Perpetual-FIFO <i>Perubahan</i>	1.017.000,00 (1,26%)	50.590.000,00 (0,08%)	4.435.000,00 0,91%	
Perpetual-LIFO <i>Perubahan</i>	985.000,00 (4,37%)	50.675.000,00 0,09%	4.350.000,00 (1,02%)	
Perpetual-Rata-rata <i>Perubahan</i>	1.058.428,00 2,76%	50.601.572,00 (0,05%)	4.423.428,00 0,65%	

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2013.

Tabel 2 menunjukkan bahwa penggunaan metode fisik dan FIFO dalam melakukan pencatatan dan penilaian stoneware pada Pelayanan Jasa Teknologi UPT PSTKP Bali tahun 2012 menjadi dasar pembandingan bagi metode lainnya untuk memudahkan analisis. Penggunaan metode fisik dan LIFO dalam melakukan pencatatan dan penilaian stoneware dapat menurunkan persediaan akhir sebesar 4,37%, menaikkan harga pokok penjualan 0,09%, dan menurunkan laba kotor 1,02%. Penggunaan metode fisik dan Rata-rata dalam melakukan pencatatan dan penilaian stoneware pada Pelayanan Jasa Teknologi UPT PSTKP Bali tahun 2012 dapat menurunkan persediaan akhir sebesar 1,17%, menaikkan harga pokok penjualan 0,02%, dan menurunkan laba kotor 0,27%.

Penggunaan metode perpetual dan FIFO dalam melakukan pencatatan dan penilaian stoneware pada Pelayanan Jasa Teknologi UPT PSTKP Bali tahun 2012 dapat menurunkan persediaan akhir sebesar 1,26%, menurunkan harga pokok penjualan 0,08%, dan menaikkan laba kotor 0,91%. Penggunaan metode perpetual dan LIFO dalam melakukan pencatatan dan

penilaian stoneware pada Pelayanan Jasa Teknologi UPT PSTKP Bali tahun 2012 dapat menurunkan persediaan akhir sebesar 4,37%, menaikkan harga pokok penjualan 0,09%, dan menurunkan laba kotor 1,02%. Penggunaan metode perpetual dan Rata-rata dalam melakukan pencatatan dan penilaian stoneware pada Pelayanan Jasa Teknologi UPT PSTKP Bali tahun 2012 dapat menaikkan persediaan akhir sebesar 2,76%, menurunkan harga pokok penjualan 0,05%, dan menaikkan laba kotor 0,65%.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan, dapat dibuat simpulan sebagai berikut : (1) Penggunaan metode pencatatan (fisik dan perpetual) dan penilaian (masuk pertama keluar pertama, masuk terakhir keluar pertama, dan rata-rata) persediaan stoneware pada Pelayanan Jasa Teknologi UPT PSTKP Bali berpengaruh terhadap elemen laporan keuangan, seperti persediaan akhir, harga pokok penjualan, dan laba kotor; (2) Penggunaan metode fisik dalam melakukan pencatatan dan metode masuk pertama keluar pertama dalam melakukan penilaian stoneware pada Pelayanan Jasa

Teknologi UPT PSTKP Bali tahun 2012 menjadi dasar perbandingan bagi metode lainnya untuk memudahkan analisis; (3) Penggunaan metode fisik dan masuk terakhir keluar pertama dalam melakukan pencatatan dan penilaian stoneware dapat menurunkan persediaan akhir sebesar 4,37%, menaikkan harga pokok penjualan 0,09%, dan menurunkan laba kotor 1,02%; (4) Penggunaan metode fisik dan rata-rata tertimbang dalam melakukan pencatatan dan penilaian stoneware pada Pelayanan Jasa Teknologi UPT PSTKP Bali tahun 2012 dapat menurunkan persediaan akhir sebesar 1,17%, menaikkan harga pokok penjualan 0,02%, dan menurunkan laba kotor 0,27%; (5) Penggunaan metode perpetual dan masuk pertama keluar pertama dalam melakukan pencatatan dan penilaian stoneware pada Pelayanan Jasa Teknologi UPT PSTKP Bali tahun 2012 dapat menurunkan persediaan akhir sebesar 1,26%, menurunkan harga pokok penjualan 0,08%, dan menaikkan laba kotor 0,91%; (6) Penggunaan metode perpetual dan masuk terakhir keluar pertama dalam melakukan pencatatan dan penilaian stoneware pada Pelayanan Jasa Teknologi UPT PSTKP Bali tahun 2012 dapat menurunkan persediaan akhir sebesar 4,37%, menaikkan harga pokok penjualan 0,09%, dan menurunkan laba kotor 1,02%; (7) Penggunaan metode perpetual dan rata-rata bergerak dalam melakukan pencatatan dan penilaian stoneware pada Pelayanan Jasa Teknologi UPT PSTKP Bali tahun 2012 dapat menaikkan persediaan akhir sebesar 2,76%, menurunkan harga pokok penjualan 0,05%, dan menaikkan laba kotor 0,65%; (8) Jika harga beli semakin meningkat, maka penggunaan metode masuk pertama keluar pertama akan meningkatkan persediaan akhir dan menurunkan harga pokok penjualan, sehingga laba kotor semakin meningkat, demikian juga sebaliknya kalau menggunakan metode masuk terakhir keluar pertama akan menurunkan laba kotor; dan (9) Jika harga beli semakin turun, penggunaan metode masuk pertama keluar pertama akan

menurunkan persediaan akhir dan menaikkan harga pokok penjualan, sehingga laba kotor semakin menurun, demikian juga sebaliknya kalau menggunakan metode masuk terakhir keluar pertama akan menaikkan laba kotor

DAFTAR PUSTAKA

- Alexander, Brian. 2000. *Panduan Praktis Kamus Keramik Untuk Praktisi, Perajin, dan Industri*. Jakarta. Milenia Populer.
- Baridwan, Zaki. 1992. *Intermediate Accounting*. Edisi 7. Yogyakarta. BPFE.
- Dharmanegara. 2010. *Penganggaran Perusahaan*. Edisi Revisi. Jakarta. Bina Ilmu.
- Hansen & Mowen. 1997. *Accounting and Control, Cost Management*. USA. South Western College.
- Hartono, Y.M.V. 1983. *Bahan Mentah Untuk Pembuatan Keramik*. Bandung. Balai Besar Penelitian dan Pengemb. Industri Keramik.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan – Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan, Paragraf 14 No.03*. Jakarta. Salemba Empat.
- Munawir. 2000. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Revisi. Yogyakarta. BPFE UGM.

Riyanto, Bambang. 1992. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta. BPFE UGM.

Soemarso, S.R.. 1992. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi IV. Buku 1. Jakarta. Rineka Cipta.

Supriyono, R.A. 1983. *Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Buku 1. Edisi 2. Yogyakarta. BPFE.

Tim Dosen LP3I. 2000. *Accounting Principles*. Edisi Revisi. Jakarta. LP3I.

POTENSI DESA BELALANG SEBAGAI DESA WISATA UNTUK MENUNJANG KEPARIWISATAAN KABUPATEN TABANAN

I Made Bayu Wisnawa

(Dosen Sekolah Tinggi Pariwisata Triatma Jaya)

Gusti Ayu Mahanavami

(Dosen STIMI “Handayani” Denpasar)

Abstracts : *Desa Belalang is a rural village in Tabanan, Bali has a high value tourism potential to be developed to improve the welfare of society. This study aims to (i) determine the potential locust village so it can be developed as tourist villages and (ii) determine the constraints encountered in developing Desa Belalang as a tourist village.*

By using qualitative methods and techniques SWOT, in depth interview on the head of the village, tourists, businessmen and villagers then the results of this study are; (i) Desa Belalang has tourism potential such as: attractions, access, ancillary and community involvement, (ii) Constraints faced are: Desa Belalang yet special organization that manages the tourism, and the population is not all houses in traditional Balinese house concept. The efforts which should be implemented by developing the tourism human resources, partnerships, promotion, festival, community development organizations and cooperation with higher education institutions.

Keywords: *tourism village, tourism development*

PENDAHULUAN

Pariwisata merupakan sebuah industri besar yang mampu menggerakkan berbagai sektor, khususnya ekonomi dan bisnis untuk meningkatkan kesejahteraan manusia (Hall, 2008). Kepariwisataan memang sangat menjanjikan dalam mendongkrak dan melambungkan perekonomian, karena didukung oleh efek globalisasi, kemajuan teknologi dan informasi. Chamdani (2010:106), Perkembangan perekonomian di Asia-Pasifik yang begitu pesat seiring dengan pertumbuhan kepariwisataan dunia yang menunjukkan trend meningkat, kondisi ini tentunya juga berimbas bagi pertumbuhan kepariwisataan di kawasan Asia-Pasifik. Indonesia pada saat ini menduduki peringkat

81 perolehan jumlah wisatawan dalam skala internasional, dan pada peringkat empat untuk wilayah Asia Tenggara, dibawah Singapura, Malaysia dan Thailand (Kompas.com, 2009). Mengingat potensi pariwisata yang begitu besar, maka perlu penanganan yang serius dalam pariwisata sehingga mampu mencapai hasil optimal dan mampu meminimalisasi dampak negatif yang dihasilkannya. (Ritchitife and Goldner, 2006:17; Gee, *et.al.* 1997:ix; Fridgen 1996:14; Wall and Mathieson, 2006:73).

Bali merupakan daerah tujuan wisata yang memiliki fasilitas berskala internasional. Kekuatan Bali dengan daya tarik wisatanya dalam mendatangkan wisatawan mancanegara dan domestik merupakan sebuah potensi besar

untuk pengembangan kepariwisataan bagi daerah tujuan wisata lainnya di Indonesia, melalui paket-paket pemasaran terintegrasi. Sesungguhnya kepariwisataan di Bali tidak sepenuhnya berkembang dengan sempurna. Saat ini hanya Kabupaten Badung, Gianyar dan Kota Denpasar yang menjadi motor pengembangan kepariwisataan di Bali. Kondisi ini dapat dilihat pada Pendapatan Asli Daerah (PAD) masing masing daerah tingkat II pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1.
Realisasi dan Persentase PAD dan Dana Perimbangan pada Pemerintah Kabupaten/Kota Kawasan Metropolitan Sarbagita Tahun 2010

No	Daerah	PAD	Dana Perimbangan	Total Penerimaan Daerah	%PAD/Total Penerimaan Daerah
1	Badung	979.194.610.828,25	322.095.762.466,00	1.387.111.526.247,42	70,59
2	Denpasar	260.482.616.201,85	499.195.166.820,00	903.747.423.797,61	28,82
3	Gianyar	153.559.078.288,69	468.266.063.903,00	771.521.566.109,27	19,90
4	Tabanan	116.860.678.336,51	513.683.612.125,00	784.878.353.842,01	14,88

Sumber: Muliastini dan Yadnyana, 2013

Dari Tabel 1, dapat dilihat bahwa Pemerintah Kabupaten Daerah Tingkat II Tabanan, masih sangat bergantung pada pemerintah pusat, dengan dana perimbangan sebesar Rp.513 Milyar, jauh lebih besar dari PAD sebesar Rp.116 Milyar. Hal ini menunjukkan masih banyak diperlukan peningkatan dalam pengelolaan aset daerah, termasuk kepariwisataan di Kabupaten Tabanan.

Di sisi lain, potensi yang dianugerahkan Tuhan Yang Maha Esa kepada Kabupaten Tabanan sungguh melimpah, meliputi sumber daya alam, adat dan budaya, yang merupakan modal dasar bagi pengembangan kepariwisataan di Kabupaten Daerah Tingkat II Tabanan. Pada Tahun 2013, Tabanan memiliki 22 obyek wisata yang merupakan sumber PAD, seperti pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2
Obyek Wisata di Kabupaten Tabanan

No	Daya Tarik Wisata	Kecamatan	Desa
1	Bedugul	Baturiti	Batunya
2	Kebun Raya	Baturiti	Candikuning
3	TPB Margarana	Marga	Marga
4	Alas Kedaton	Marga	Kukuh
5	Museum Subak	Kediri	Banjar Anyar
6	Pura Luhur Batu Karu	Penebel	Wongaya Gede
7	Yeh Panas Penatahan	Penebel	Penatahan
8	Yeh Panas Belulang	Penebel	Mengesta
9	Jatiluwih	Penebel	Jatiluwih
10	Pantai Kelating	Kerambitan	Kelating
11	Pantai Pasut	Kerambitan	Tibubiu
12	Puri Gede Kerambitan	Kerambitan	Kerambitan
13	Puri Anyar Kerambitan	Kerambitan	Kerambitan
14	Pantai Yeh Gangga	Tabanan	Sudimara
15	Pantai Soka	Selamadeg	Antap
16	Air Terjun Pujungan	Pupuan	Pujungan
17	Kawasan Hutan Mekori	Pupuan	Belimbing
18	Sarin Buana	Selamadeg	Wanagiri
19	Sanggar Tari Whratnala	Kediri	Abiantuwung
20	Tanah Lot	Kediri	Beraban
21	Ulun Danu Beratan	Baturiti	Candikuning
22	Lestari Taman Kupu-kupu	Tabanan	Wanasari

Sumber : Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kab. Tabanan ,2013

Rencana Induk Pengembangan Pariwisata Nasional (RIPPARNAS) Tahun 2010-2025, pembangunan kepariwisataan nasional antara lain meliputi pengembangan destinasi pariwisata, dimana pada Pasal 15 (b) disebutkan arah kebijakan, pembangunan daya tarik wisata sebagaimana dimaksud pada pasal 14 ayat 1 meliputi pembangunan daya tarik wisata untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produk dalam menarik minat dan loyalitas segmen pasar yang ada.

Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan merupakan sebuah desa yang sebagian besar penduduknya bermatapencarian pada sektor pertanian. Pada saat ini begitu banyak wisatawan domestik maupun mancanegara yang berkunjung ke Desa Belalang. Dibeberapa bagian wilayah desa, sudah dibangun fasilitas akomodasi berupa villa, demikian pula pada wilayah pesisir (Pantai Kedungu) sudah terdapat fasilitas penjualan makanan dan minuman beserta fasilitas untuk membilas, meskipun masih sangat sederhana.

Kehidupan penduduk lokal Desa Belalang pada saat ini apabila dibandingkan dengan potensi wisata yang dimiliki Desa Kedungu, masih jauh di bawah harapan. Berdasarkan data yang diperoleh dari Kantor Desa Belalang, pada Tahun 2012 terdapat 129 kepala keluarga miskin dari 725 kepala keluarga. Hal seperti ini semestinya tidak terjadi apabila Pemerintah Kabupaten Tabanan jeli dalam melihat potensi yang dimiliki oleh Desa Belalang.

Dipilihnya Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan dalam penelitian ini, karena memiliki posisi yang dekat dengan ikon pariwisata Tabanan, yakni Tanah Lot, sehingga lebih mudah untuk dikembangkan menjadi sebuah desa wisata. Kedepannya diharapkan mampu memberikan sumbangan bagi peningkatan PAD dari sektor pariwisata dan meningkatkan kesejahteraan penduduk lokal di Desa Belalang.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian tersebut, maka rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah potensi Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan untuk dikembangkan sebagai desa wisata?
2. Bagaimanakah kendala-kendala yang dihadapi Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan untuk dikembangkan sebagai desa wisata?

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui potensi Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan sehingga dapat dikembangkan sebagai desa wisata.

2. Untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan untuk dikembangkan sebagai desa wisata

TINJAUAN PUSTAKA

Peranan Desa Wisata bagi Pembangunan Berkelanjutan

Pengembangan desa wisata merupakan salah satu alternatif yang menekankan pada pembangunan pedesaan yang berkelanjutan dalam bidang pariwisata (Sastrayuda, 2010). Racikan utama desa wisata diwujudkan sifat atau kegiatan perjalanan wisata yang berbasis alam dan budaya dengan meningkatkan kesadaran dan konservasi lingkungan setempat, serta memberdayakan penduduk lokal sehingga memperoleh manfaat ekonomis bagi kehidupan masyarakat (Honey, 2008). Oleh sebab itu, permodelan desa wisata sebagai wujud pengembangan ekowisata harus terus secara kreatif mengembangkan identitas atau ciri khasnya peningkatan kesejahteraan penduduk setempat. Sementara, program pengembangan desa wisata semakin meningkat dilaksanakan oleh pemerintah daerah di Indonesia, disamping untuk melestarikan lingkungan yang alami dan keaslian adat istiadat di pedesaan juga sebagai alternatif wisata untuk pemerataan daerah kunjungan wisata.

Pengembangan desa wisata sebagai alternatif wisata di Bali telah dilaksanakan seiring meningkatnya ketertarikan wisatawan terhadap lingkungan yang alami dan keaslian adat istiadat di daerah pedesaan, serta wujud pelaksanaan Undang-Undang No. 10 tahun 2009 mengenai kegiatan pariwisata di Indonesia untuk meningkatkan pertumbuhan

ekonomi, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mengatasi pengangguran dan menghapus kemiskinan disamping untuk mengangkat citra bangsa. Hal tersebut terbukti, pada tahun 2011 pemerintah melalui *corporate social responsibility* (CSR) Bank Indonesia menyalurkan dana untuk pengembangan tujuh desa wisata di Bali .

Terkait dengan penelitian ini, kesuksesan pengembangan pariwisata berkelanjutan melalui program desa wisata ini terletak pada hubungan yang baik dan sinergis antara pemerintah-masyarakat-pelaku pariwisata (Ross & Wall, 1999). Namun demikian, beberapa kajian empiris mengindikasikan masih adanya hambatan dalam membangun hubungan tersebut, sehingga esensi program desa wisata tersebut, yaitu mewujudkan kesejahteraan masyarakat sulit untuk terwujud. Pertama, proses pengambilan keputusan *top-down* yang umum digunakan oleh otoritas pariwisata sering berseberangan dengan kepentingan masyarakat setempat (Byrd, 2007; Carmin *et al.*, 2003; Ioannides, 1995). Lebih lanjut, keterbatasan pengetahuan yang dimiliki warga tentang kelestarian alam dalam program tersebut menimbulkan kecurigaan yang membatasi penggunaan sumber daya lokal dan kegiatan tradisional mereka (Ioannides, 1995; Ross & Wall, 1999; Wells & Brandon, 1993). Melibatkan warga dalam manajemen desa wisata tidak hanya memfasilitasi pemahaman mereka tentang pariwisata lokal (Byrd, 2007), namun juga meningkatkan kualitas perencanaan dan keputusan dengan mengikutsertakan pandangan penduduk setempat (Beierle & Konisky, 2000; Carmin *et al.*, 2003). Merangsang partisipasi lokal dalam proses

manajemen membentuk landasan penting untuk pengembangan desa wisata yang sukses, serta dapat meningkatkan sosial-ekonomi masyarakat setempat. Disamping itu, partisipasi harus bisa mengubah masyarakat dari hanya obyek menjadi subyek pembangunan dan karenanya harus menguntungkan bagi masyarakat setempat. Bilamana desa wisata dikembangkan, maka desa wisata harus memiliki manfaat, baik perekonomian masyarakat, sosial-budaya, serta lingkungan di sekitar desa wisata.

KONSEP-KONSEP DALAM KEPARIWISATAAN POTENSI WISATA

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga, potensi diartikan sebagai kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan (kekuatan; kesanggupan; daya), sedangkan kata potensial berarti mempunyai potensi (kekuatan, kemampuan, kesanggupan); daya berkemampuan. Menurut Pendit (1986) menyebutkan bahwa potensi wisata adalah segala sesuatu yang dapat dikembangkan menjadi daya tarik wisata. Potensi wisata dapat dibagi 2 yaitu

1. Potensi Budaya
Merupakan potensi yang tumbuh dan berkembang di masyarakat, seperti adat-istiadat, mata pencarian, kesenian dan budaya.
2. Potensi Alamiah
Merupakan potensi yang ada di masyarakat berupa potensi fisik dan geografi seperti alam.

Sedangkan Priasukmana dan Mulyadin (2001) mengemukakan bahwa yang dimaksud potensi wisata adalah segala hal dan

keadaan baik nyata dan dapat diraba maupun yang tidak teraba, yang digarap, diatur dan disediakan sedemikian rupa sehingga dapat bermanfaat atau dimanfaatkan atau diwujudkan sebagai kemampuan, faktor dan unsur yang diperlukan atau menentukan bagi usaha dan pengembangan kepariwisataan, baik itu berupa suasana, kejadian, benda, maupun layanan jasa.

Suatu kawasan wisata yang baik dan berhasil bila secara optimal didasarkan pada 4 (empat) aspek, yaitu: 1) mempertahankan kelestarian lingkungannya, 2) meningkatkan kesejahteraan masyarakat di kawasan tersebut, 3) menjamin kepuasan pengunjung, dan 4) meningkatkan keterpaduan dan unit pembangunan masyarakat di sekitar kawasan dan *zone* pengembangannya.

Produk Wisata

Burkart dan Medlik (1976:46) memberikan rumusan "*tourist product*" sebagai berikut:

"In the narrow sense the tourist product consists of what the tourist buys. In a wider sense the tourist product is an amalgam of what he does at the destination and of services he uses to make it possible. Therefore, each destination has a particular product or products to offer"

Dikatakannya produk wisata dalam arti sempit meliputi apapun yang dibeli oleh wisatawan. Dalam arti luas, produk wisata adalah sebuah amalgam dari apa yang wisatawan lakukan di destinasi dan pelayanan yang digunakannya untuk membuatnya menjadi memungkinkan. Untuk itu, setiap destinasi memiliki sebuah produk khusus atau produk-produk yang ditawarkan.

Berikutnya Holloway, Humphreys dan Davidson (2009:10), menyatakan karakteristik pertama yang harus diingat dari produk wisata adalah bahwa ia lebih merupakan sebuah pelayanan daripada sebuah benda nyata. Sedangkan Muljadi (2009:46) memaparkan definisi produk wisata sebagai suatu bentukan yang nyata dan tidak nyata, dalam suatu kesatuan rangkaian perjalanan yang hanya dapat dinikmati apabila seluruh rangkaian perjalanan tersebut dapat memberikan pengalaman yang baik bagi yang melakukan perjalanan tersebut. Pernyataan ini serupa dengan pendapat Suwanto (1997:47) yang memaparkan bahwa produk wisata bukanlah suatu produk yang nyata. Produk ini merupakan suatu rangkaian jasa yang tidak hanya mempunyai segi-segi yang bersifat ekonomis, tetapi juga yang bersifat sosial, psikologis dan alam, walaupun produk wisata sendiri sebagian besar dipengaruhi oleh tingkah laku ekonomi. Smith (1989:592), menyatakan bahwa produk wisata bagaimanapun juga tidak akan berhasil tanpa adanya konsumen yang memberikan penilaian setelah terlibat didalamnya. Konsepsi produk wisata dilihat dari sisi perencanaan, menurut Coltman (1989:2) dalam bukunya *Tourism Marketing* adalah gabungan dari *tangible* dan *intangible* yang menjadi satu komponen yang dikhususkan bagi wisatawan dalam melakukan perjalanan wisata untuk memperoleh kepuasan.

Desa Wisata

Desa wisata dalam dekade terakhir ini telah menjadi wacana menarik dalam mencari alternatif dari pengembangan pariwisata konvensional. Desa wisata yang merupakan

pengembangan dari *rural tourism*, *farm tourism* atau *village tourism*, membawa visi dan misi yang jelas, sebagai *remedy* terhadap berbagai hambatan yang ada selama ini. Di sisi lain, pengembangan desa wisata ini menjadi alternatif sensitif, karena jika salah dalam perencanaan maupun pengelolaannya, dapat menimbulkan dampak buruk terhadap keberadaan desa pekraman dimana desa wisata itu dikembangkan (Pitana, 1999:105).

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisataan, yang dimaksud dengan usaha pariwisata adalah usaha yang menyediakan barang dan/atau jasa bagi pemenuhan kebutuhan wisatawan dan penyelenggaraan pariwisata. Sedangkan daya tarik wisata adalah segala sesuatu yang memiliki keunikan, keindahan, dan nilai yang berupa keanekaragaman kekayaan alam, budaya, dan hasil buatan manusia yang menjadi sasaran atau tujuan kunjungan wisatawan.

Daya Tarik Wisata

Selanjutnya dalam bagian Penjelasan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisataan Pasal 14 Ayat (1) Huruf a, dijelaskan tentang usaha daya tarik wisata adalah usaha yang kegiatannya mengelola daya tarik wisata alam, daya tarik wisata budaya, dan daya tarik wisata buatan/ binaan manusia.

Daya tarik wisata yang baik sangat terkait dengan empat hal, yakni memiliki keunikan, orijinalitas, otentisitas, dan keragaman. Keunikan diartikan sebagai kombinasi kelangkaan dan kekhasan yang melekat pada suatu daya tarik wisata. Orijinalitas

mencerminkan keaslian atau kemurnian, yakni seberapa jauh suatu produk tidak terkontaminasi atau tidak mengadopsi nilai yang berbeda dengan nilai aslinya. Otentisitas mengacu pada keaslian. Bedanya dengan orijinalitas, otentisitas lebih sering dikaitkan dengan tingkat keantikan atau eksotisme budaya sebagai daya tarik wisata. Otentisitas merupakan kategori nilai yang memadukan sifat alamiah, eksotis, dan bersahaja (Damanik dan Weber, 2006:13).

Selanjutnya Ismayanti (2009:147) memaparkan bahwa daya tarik wisata merupakan fokus utama penggerak pariwisata di sebuah destinasi. Dalam arti, daya tarik wisata sebagai penggerak utama yang memotivasi wisatawan untuk mengunjungi suatu tempat. Pengusahaan daya tarik wisata memiliki beberapa tujuan diantaranya; (a) memperoleh keuntungan baik dari segi ekonomi berupa devisa negara dan pertumbuhan ekonomi serta dari segi sosial berupa peningkatan kesejahteraan rakyat dan menghapuskan pemiskinan, (b) menghapuskan kemiskinan dengan pembukaan lapangan pekerjaan dan mengatasi pengangguran, (c) memenuhi kebutuhan rekreasi masyarakat, sekaligus mengangkat citra bangsa dan memperkuat jati diri bangsa, memupuk rasa cinta tanah air melalui pengusahaan daya tarik dalam negeri, (d) melestarikan alam, lingkungan dan sumberdaya, sekaligus memajukan kebudayaan melalui pemasaran pariwisata, (e) mempererat persahabatan antar bangsa dengan memahami nilai agama, adat istiadat dan kehidupan masyarakat.

Persyaratan Desa Wisata

Merujuk kepada definisi desa wisata, desa-desa yang bisa dikembangkan dalam program desa wisata akan memberikan contoh yang baik bagi desa lainnya, penetapan suatu desa dijadikan sebagai desa wisata harus memenuhi persyaratan- persyaratan, antara lain sebagai berikut (Priasukmana dan Mulyadin, 2001):

1. Aksesibilitasnya baik, sehingga mudah dikunjungi wisatawan dengan menggunakan berbagai jenis alat transportasi.
2. Memiliki obyek-obyek menarik berupa alam, seni budaya, legenda, makanan lokal, dan sebagainya untuk dikembangkan sebagai obyek wisata.
3. Masyarakat dan aparat desanya menerima dan memberikan dukungan yang tinggi terhadap desa wisata serta para wisatawan yang datang ke desanya.
4. Keamanan di desa tersebut terjamin.
5. Tersedia akomodasi, telekomunikasi, dan tenaga kerja yang memadai.
6. Beriklim sejuk atau dingin.
7. Berhubungan dengan obyek wisata lain yang sudah dikenal oleh masyarakat luas.

MANFAAT DESA WISATA

Priasukmana dan Mulyadin (2001), pembangunan desa wisata mempunyai manfaat ganda di bidang ekonomi, sosial, politik, dan lain-lain. Manfaat ganda dari pembangunan desa wisata, adalah:

1. Ekonomi
Meningkatkan perekonomian nasional, regional dan penduduk lokal.
2. Sosial
Membuka lapangan kerja dan lapangan berusaha bagi masyarakat di desa.

3. Politik
Internasional: Menjembatani perdamaian antar bangsa di dunia.
Nasional: Memperkokoh persatuan bangsa, mengatasi disintegrasi
4. Pendidikan
Memperluas wawasan dan cara berfikir orang-orang desa, mendidik cara hidup bersih dan sehat.
5. Ilmu pengetahuan dan teknologi (Iptek)
Meningkatkan ilmu dan teknologi bidang kepariwisataan.
6. Sosial budaya
Menggali dan mengembangkan kesenian serta kebudayaan asli daerah yang hampir punah untuk dilestarikan kembali.
7. Lingkungan
Menggugah sadar lingkungan (darling), yaitu menyadarkan masyarakat akan arti pentingnya memelihara dan melestarikan lingkungan bagi kehidupan manusia kini dan di masa datang.

Kualitas Destinasi

Burkart dan Medlik (1976:44) memaparkan unit geografis yang dikunjungi oleh wisatawan adalah sebagai berikut:

Destinasi wisata merupakan kesatuan geografi yang dikunjungi oleh wisatawan yang merupakan sebuah tempat, sebuah desa, sebuah kota, distrik, wilayah, sebuah pulau, sebuah negara atau sebuah benua. Unit geografis inilah yang disebut dengan destinasi wisata (*tourist destination*). Betapa penting sebuah unit geografi sebagai sebuah destinasi wisata, atau seberapa besar potensi yang dimiliki sebuah destinasi wisata sangat dipengaruhi oleh:

1. **Atraksi-atraksi**
Destinasi wisata harus memiliki atraksi-atraksi yang menarik bagi wisatawan untuk ditonton dan dinikmati. Atraksi dapat berupa: keindahan alam, pemandangan, sejarah, budaya, festival, olah raga. Secara garis besar atraksi dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu: (i) atraksi berasal dari alam, (ii) atraksi yang bersumber dari budaya dan (iii) atraksi yang merupakan hasil kreatifitas manusia.
2. **Aksesibilitas**
Merupakan keterjangkauan destinasi wisata untuk dicapai melalui jalan darat, laut, udara dan kemudahan dalam berkomunikasi. Semakin mudah sebuah destinasi wisata dijangkau, maka semakin berkualitas destinasi wisata tersebut.
3. **Fasilitas/*Amenities***
Merupakan ketersediaan sarana pendukung pariwisata, seperti: akomodasi, makanan dan minuman, hiburan, komunikasi, transportasi, cinderamata dan fasilitas pendukung lainnya.
4. **Organisasi wisata dan peraturan-peraturan**
Ketersediaan organisasi dan peraturan dalam penyelenggaraan kegiatan wisata di destinasi wisata merupakan hal yang sangat dibutuhkan untuk terwujudnya kepuasan dan kenyamanan wisatawan dalam melakukan aktivitas wisata.
5. **Keterlibatan penduduk lokal**
Dukungan dan peran serta penduduk lokal merupakan hal yang sangat penting bagi pengembangan kepariwisataan di sebuah destinasi. Dukungan dan peranan serta penduduk lokal disamping dapat

menimbulkan suasana yang kondusif bagi pariwisata, juga mampu pemeratakan kue pariwisata sehingga dapat dinikmati untuk kesejahteraan penduduk lokal.

PERANANAN PARIWISATA

Pitana (2009) (i) *Income Generation-GDP Growth*, pertumbuhan ekonomi di Bali selalu melebihi rata-rata nasional yang disebabkan karena berkembangnya kepariwisataan di Bali, saat ini Bali menduduki peringkat 5 besar dari pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Badung memiliki tingkat pertumbuhan ekonomi paling tinggi yang disebabkan karena ada pariwisata yang berkembang; (ii) *employment-unemployment*, (iii) *investment*, anti *poverty* - tingkat kemiskinan di Bali pada tahun 2013 hanya 4,5% jauh dari rata-rata nasional dimana daerah kantung pariwisata secara statistik memiliki tingkat kemiskinan yang rendah, (iv) *income distribution*. Hendaknya lebih bijaksana dalam pengembangan pariwisata, sehingga dampak negatif yang ditimbulkan tidak merusak Bali sebagai warisan masa depan.

METODE PENELITIAN

Peubah yang diamati dalam penelitian ini adalah: (i) potensi wisata yang meliputi potensi wisata alam, budaya dan karya manusia, yang ada di Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan (ii) faktor-faktor yang menjadi hambatan dalam mewujudkan Desa Belalang menjadi desa wisata, (iii) kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari Desa Belalang untuk menjadi desa wisata. Data-data dikumpulkan dengan menggunakan metode observasi, dokumentasi dan wawancara. Yang menjadi informan

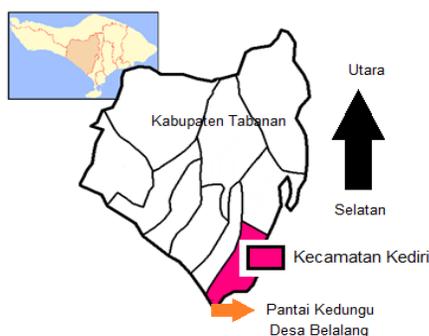
dalam penelitian ini adalah semua pihak yang dianggap memahami sejarah Desa Belalang dan konsep desa wisata, meliputi: kalangan pengelola Desa Belalang, penduduk lokal Desa Belalang, akademisi pariwisata dan wisatawan yang mengunjungi Desa Belalang. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan menggunakan SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan, serta menemukan strategi yang dapat digunakan dalam mengembangkan potensi Desa Belalang sebagai Desa Wisata.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan.

Desa Belalang merupakan bagian dari kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan. Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Tabanan, sebelah selatan berbatasan dengan Lautan Indonesia (Samudra Hindia), sebelah timur berbatasan dengan Taah Lot, sebelah barat berbatasan dengan Desa Pangkung Tibah.

Gambar 1
Letak Desa Belalang



Sumber: Wikipedia,2013

Potensi Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan untuk dikembangkan sebagai desa wisata

Potensi wisata yang dimiliki Desa Belalang, dapat dilihat dari unsur-unsur yang membentuk kualitas destinasi wisata sebagai desa wisata, sebagai berikut:

1. Atraksi, memiliki *landscape* desa dengan zona yang menarik untuk dikunjungi, pemandangan sawah, dan Pantai Kedungu yang cocok untuk dijadikan tempat *surfing*.
2. Aksesibilitas, memiliki akses masuk yang sangat memadai dimana jalan sudah mulus beraspal, lokasi dengan objek wisata internasional yakni Tanah Lot.
3. Untuk saat ini sudah memiliki organisasi dinas yang bertanggung jawab pada kepariwisataan. Saat ini pengelolaan kepariwisataan masih lebih diemban oleh swasta (*vila*) dibawah pengawasan Kepala Desa Belalang.
4. *Community Involvement*, seluruh masyarakat Desa Belalang memiliki semangat untuk mendukung pengembangan desa wisata, dengan karakter *hospitality* yang dibutuhkan untuk pengembangan desa wisata.

Kendala-kendala yang dihadapi Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan untuk dikembangkan sebagai desa wisata

1. Kepemilikan lahan pada pesisir pantai dimiliki oleh investor
2. Penduduk lokal belum memiliki pengetahuan yang cukup mengenai kepariwisataan, khususnya desa wisata
3. Pemerintah Kabupaten Tingkat II Tabanan

tidak memasukan Desa Kedungu sebagai proyek pengembangan potensi desa wisata

4. Pembangunan perumahan penduduk lokal Desa Belalang tidak sepenuhnya menggunakan konsep rumah adat Bali.

Analisis SWOT

Strengths/Kekuatan

1. Letak geografis yang strategis
2. Keramahtamahan (*hospitality*)
3. Pemandangan sawah yang indah
4. Pemandangan laut yang indah
5. Upacara adat, Dewa Yadnya, Manusa Yadnya, Pitra Yandya
6. Ombak yang cocok untuk berselancar
7. Memiliki perangkat keuangan desa (LPD) dan Koperasi
8. Tingkat pendidikan rata-rata SMA
9. Karakteristik masyarakat yang suka bekerja keras
10. Mudah dijangkau (transportasi dan komunikasi) sangat memadai.

Weaknesses/Kelemahan

1. Lokasi tanah pada daerah pantai sebagian besar dikuasai investor
2. Penduduk lokal belum memiliki pengetahuan yang mendukung pengembangan kepariwisataan, khususnya desa wisata.
3. Rumah masyarakat lokal sudah banyak yang tidak memiliki telajakan
4. Pasir pantai berwarna hitam
5. Belum memiliki perangkat organisasi dan peraturan untuk mengembangkan kepariwisataan.
6. Belum memiliki cinderamata sebagai sarat *amenities* bagi daya tarik wisata yang berkualitas
7. Beberapa kelompok masyarakat masih

memiliki pemikiran untuk menjual tanah warisan kepada investor

Opportunities/Peluang

1. Pertumbuhan wisatawan yang datang ke Kabupaten Tabanan semakin meningkat, khususnya ke Tanah Lot dimana Tanah Lot merupakan tetangga dekat dengan Pantai Kedungu, Desa Belalang sehingga sangat berpeluang untuk lebih dikenal luas
2. Berada dalam radius kurang dari 2 Km dari Hotel Pan Pacific Nirwana Bali Resort, berbintang lima.
3. Posisi Tabanan yang dekat dengan Badung, yang tingkat investasinya mulai jenuh.

Threats/Tantangan

1. Investor semakin merajalela untuk menguasai tanah di Desa Belalang
2. Pemerintah Daerah Tingkat II Tabanan belum memasukkan Desa Kedungu sebagai Desa Wisata
3. Abrasi pantai yang mengancam berkurangnya daya tarik Pantai Kedungu Desa Belalang
4. Pesatnya pengembangan pariwisata dan pembangunan di daerah lain menyebabkan pemuda Desa Belalang merantau untuk mencari nafkah.

Untuk suksesnya pembangunan desa wisata, perlu ditempuh upaya-upaya, sebagai berikut:

1. Pembangunan Sumber Daya Manusia (SDM)
Pelaksanaan pembangunan Sumber Daya Manusia (SDM), bisa dilakukan melalui pendidikan, pelatihan dan keikutsertaan dalam seminar, diskusi, dan

lain sebagainya, serta di bidang-bidang kepariwisataan.

Pendidikan diperlukan untuk tenaga-tenaga yang akan dipekerjakan dalam kegiatan manajerial. Untuk itu, sebaiknya ditugaskan generasi muda dari desa yang bersangkutan untuk dididik pada sekolah-sekolah pariwisata, sedangkan pelatihan diberikan kepada mereka yang akan diberi tugas menerima dan melayani wisatawan. Keikutsertaan dalam seminar, diskusi, dan lain sebagainya diberikan kepada para petugas kepariwisataan di desa, karena penduduk desa umumnya hanya mempunyai keterampilan bertani.

Kepada mereka dapat diberikan pelatihan keterampilan lain untuk menambah kegiatan usaha seperti kerajinan, industri rumah tangga, pembuatan makanan lokal, cindramata, budi daya bahan makanan, dan lain sebagainya.

2. Kemitraan

Pola kemitraan atau kerjasama dapat saling menguntungkan antara Desa Belalang dengan para pengusaha pariwisata, misalnya menjalin kerjasama dengan biro perjalanan wisata untuk memasukkan Desa Belalang dalam paket wisata yang berhubungan dengan Tanah Lot dan dengan investor yang memiliki lahan atau fasilitas akomodasi di wilayah Desa Belalang.

3. Promosi

Desa Belalang harus sering dipromosikan melalui berbagai media, salah satunya dengan membuka diri bagi setiap kegiatan penelitian dan pengabdian masyarakat, karena secara langsung maupun tidak langsung akan menjadi

corong komunikasi yang sangat efektif.

4. Festival/Pertandingan

Secara rutin di Desa Belalang perlu diselenggarakan kegiatan-kegiatan yang bisa menarik wisatawan atau penduduk desa lain untuk mengunjungi desa wisata tersebut, misalnya mengadakan festival kesenian, pertandingan olah raga, dan lain sebagainya.

5. Pengembangan Organisasi Warga

Penduduk desa biasanya banyak yang merantau di tempat lain. Mereka akan pulang ke desa kelahirannya pada saat ada upacara adat yang penting. Mereka juga bisa diorganisir dan dibina untuk memajukan Desa Belalang untuk pengembangan sebagai desa wisata. Sebagai contoh di Desa Tambaksari, Kecamatan Tambaksari, Kabupaten Ciamis, Propinsi Jawa Barat telah berkembang organisasi kemasyarakatan atau disebut "warga", yaitu ikatan keluarga dari dari satu keturunan yang hidup terpencar, mereka tersebut bertujuan ingin mengeratkan kembali tali persaudaraan diantara keturunan mereka. Pada setiap hari raya Idul Fitri mereka berkumpul secara bergiliran saling ketemu sambil mengenalkan anak cucu mereka, kemudian mereka membentuk suatu organisasi. Badan organisasi dinamakan koperasi keluarga, mereka yang sukses membantu keluarga yang kurang mampu. Fenomena kemasyarakatan semacam ini perlu didorong dan dikembangkan untuk memajukan desa wisata.

6. Kerjasama dengan Lembaga Pendidikan Tinggi.

Lembaga pendidikan tinggi di Indonesia mensyaratkan melakukan Kuliah Kerja Praktek Lapangan (KKPL), Program Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P2M) bagi mahasiswa dan dosen untuk melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi, sehubungan dengan itu sebaiknya dijalin atau diadakan kerjasama antara desa wisata dengan lembaga pendidikan tinggi yang ada, agar bisa memberikan masukan dan peluang bagi kegiatan di desa wisata untuk meningkatkan pembangunan desa wisata.

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

1. Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan memiliki potensi pada unsur (i) Atraksi, (ii) Aksesibilitas, (iii) *Anceleries* dan (iv) *community involvement* sehingga dapat dikembangkan sebagai desa wisata.
2. Kendala-kendala yang dihadapi Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan untuk dikembangkan sebagai desa wisata terletak pada: (i) Belum memiliki organisasi yang khusus menangani desa wisata, (ii) Kepemilikan lahan yang didominasi investor pada pinggir pantai, (iii) Penduduk lokal yang memiliki pengetahuan terbatas di bidang pariwisata, (iv) Belum dimasukkan sebagai kategori desa wisata oleh Pemda Tk II Tabanan, (v) Rumah penduduk tidak sepenuhnya menggunakan konsep rumah adat.

SARAN

Upaya yang sebaiknya dilakukan Desa Belalang, Kecamatan Kediri, Kabupaten

Tabanan untuk dikembangkan menjadi desa wisata antara lain (i) Pembangunan sumber daya manusia pariwisata, (ii) Kemitraan, (iii) Promosi, (iv) Festival/Pertandingan, (v) Pengembangan Organisasi Warga, (vi) Kerjasama dengan Lembaga Pendidikan Tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2009. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisataaan. Pemerintah Republik Indonesia.
- Beierle, T. C., & Konisky, D. M. 2000. Values, conflict, and trust in participatory environmental planning. *Journal of Policy Analysis and Management*, 19 (4).
- Burkart, A.J and Medlik, S.1976. *Tourism Past, Present, and Future*. London: Heinemann.
- Byrd, E. T. 2007. Stakeholders in sustainable tourism development and their roles: applying stakeholder theory to sustainable tourism development. *Tourism Review*, 62 (2).
- Carmin, J., Darnall, N., & Mil-Homens, J. 2003. Stakeholder involvement in the design of U.S. voluntary environmental programs: does sponsorship matter? *Policy Studies Journal*, 31 (4).
- Chamdani. 2010. *Pariwisata Mengikis Kemiskinan*. Jakarta: Pusat Penelitian dan Pengembangan Kepariwisataaan.
- Coltman, Michael M. 1989. *Tourism Marketing*. London: Willey and Sons Inc.
- Damanik, Janianton & Weber, Helmut F. 2006. *Perencanaan Ekowisata: Dari Teorike Aplikasi*. Yogyakarta: Andi.

- Fridgen, Josep D. 1996. *Dimension of Tourism*. Michigan: Educational Institute.American Hotel & Lodging Association. Michigan.
- Gee, Chuck Y; Maken, James; Choy, Dexter J.L. 1997. *The Travel Industry*. USA: Van Nostrand Reinhold
- Goldner, Charles R and Ritchie J.R. Brent. 2006. *Tourism: Principles. Practise, Philosophies*. (Tenth edition). Canada: John Wiley & Sons
- Hall, Michael G. 2008. *Tourism Planning: Policies, Processes and Relationships*. Second Edition. England: Pearson Education Prentice Hall.
- Honey, M. 2008. *Ecotourism and sustainable development: Who own paradise? 2nd ed*. Washington, DC: Island Press.
- Holloway, Christopher J. Humphreys, Claire. Davidson, Rob. 2009. *The Business of Tourism*. Eighth edition. England: Pearson Education Limited.
- Ioannides, D. 1995. A flawed implementation of sustainable tourism: the experience of Akamas, Cyprus. *Tourism Management*, 16 (8).
- Ismayanti. 2009. *Pengantar Pariwisata*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Muliastini, PN dan Yadnyana IK. 2013. Perbandingan Kinerja Keuangan Pemerintah Kabupaten/Kota Wawasan Metropolitan Sarbagita Tahun Anggran 2007-2011. E-jurnal Akuntansi Universitas Udayana 2.1 (2013) 92 -108, ISSN: 2302-8550
- Muljadi, A.J. 2009. *Kepariwisata dan Perjalanan*. Jakarta: PT. Rajagrafindo
- Pendit, Nyoman S. 1986. *Ilmu Pariwisata sebuah Pengantar Perdana*. Jakarta: PT Pradnya Paramita.
- Pitana, I Gede dan Diarta, I Ketut Surya. 2009. *Pengantar Ilmu Pariwisata*.
- Pitana, I Gede. 1999. *Pelangi Pariwisata Bali*. Denpasar: Bali Post.
- Priasukmana Sotarso dan Mulyadin R Mohamad. 2001. Pembangunan Desa Wisata: Pelaksanaan Undang-undang Otonomi Daerah. *Jurnal Info Sosial Ekonomi* Vol.2 No 1 PP 37044
- Ross, S., & Wall, G. 1999. Ecotourism: towards congruence between theory and practice. *Tourism Management*, 20 (1).
- Sastrayuda, Gumelar S. 2010. Konsep pengembangan kawasan desa wisata.(http://www.google.co.id.file.upi.edu/direktori/gumelar_s).
- Smith, S. 1989. *Demand Outdoor Recreation in Canada*. Edited by Geoffrey Wall.
- Suwantoro, Gamal. 1997. *Dasar-dasar Pariwisata*. Yogyakarta. Andi.
- Wall, Geoffrey and Mathieson, Alister. 2006. *Tourism: Change, Impact and Opportunities*. England: Pearson Education
- Wells, M. P., & Brandon, K. E. 1993. The principles and practice of buffer zones and local participation in biodiversity conservation. *Ambio*, 22 (2/3).

STRATEGI PEMBERDAYAAN EKONOMI RAKYAT DALAM PENANGGULANGAN KEMISKINAN DI INDONESIA

Ni Ketut Rendi Astuti

(Dosen STIA Denpasar)

Ni Made Gunastri

(Dosen STIMI “Handayani” Denpasar)

Abstracts : *Pervasive poverty remains a major challenge to the efforts of development in Indonesia. An economic empowerment for the people is something that must be done, in order to obtain a national economic recovery. The growth of Indonesian economy that had been rapid before the financial crisis led to a state of oblivion made by those economic agents and institutions functioned as the policy holders. While, on the other hand, negligence occurred as they had been shown in the economic activities from the agents, which were unsupervised and out of control. Exchange rate crisis had turned into the most complex economic crisis ever experienced by Indonesia, at least since the New Order era empowered. This economic crisis ultimately created a great economic recession by itself and increased the level of poverty and gap in the income distribution in the country. Fourteen years passed the Reformation Era, but these had not still been able to touch all of the aspects of national life. Only the formal legal issues reformed neatly. However, the main issues, such as corruption, poverty, unemployment and injustice could not still done until the Indonesian nation has completely reformed in total. Traditional sector, which was firstly considered unimportant as a barrier to the economic growth, later it played an important role in tackling with the poverty. Based on a study conducted by a number of economists, strategies within the citizen economic empowerment to cope with poverty in Indonesia are formulated through one policy package that has a characteristic of complimentary and they support each other, so that, they are capable to deal with the level of poverty in Indonesia.*

Keywords: *poverty, citizen economy*

PENDAHULUAN

Kemiskinan yang meluas tetap merupakan tantangan besar terhadap upaya-upaya pembangunan. Perpaduan tingkat pendapatan perkapita yang rendah dan distribusi pendapatan yang sangat tidak merata akan menghasilkan kemiskinan absolut yang parah. Semakin tinggi pendapatan perkapita yang ada maka akan semakin rendah jumlah kemiskinan absolut. Penduduk miskin pada

umumnya bertempat tinggal di daerah-daerah pedesaan dengan mata pencaharian pokok dibidang pertanian dan kegiatan-kegiatan lainnya yang erat hubungannya dengan sektor ekonomi tradisional (yang biasanya dilakukan secara bersama-sama), yang kebanyakan wanita dan anak-anak, terkonsentrasi diantara kelompok etnis minoritas dan penduduk pribumi. Mayoritas penduduk miskin didunia adalah kaum wanita. Jika kita bandingkan

standar hidup penduduk termiskin diberbagai negara-negara berkembang akan terungkap pakta bahwa hampir disemua tempat yang paling menderita adalah kaum wanita beserta anak-anaknya. Merekalah yang paling menderita kemiskinan serta kekurangan gizi, disamping itu akses kaum wanita ternyata juga sangat terbatas untuk memproleh kesempatan menikmati pendidikan. Setiap kebijakan nasional yang mencoba memperbaiki standar hidup 40 persen penduduknya yang paling miskin harus didukung oleh sumber-sumber finansial yang memadai agar setiap rencana pemerataan diatas kertas bisa diwujudkan menjadi program yang nyata. Salah satu sumber utama yang sangat potensial bagi pembiayaan pembangunan adalah pengenaan pajak langsung dan progresif terhadap pendapatan maupun kekayaan. Pajak kekayaan progresif (*Progresive Income Tax*) langsung itu ditujukan pada pendapatan perusahaan maupun individu, dimana yang kaya diminta membayar pajak yang semakin besar persentasenya dari penghasilan total mereka dibandingkan dengan yang miskin.

Kesenjangan ekonomi atau ketimpangan dalam distribusi pendapatan antara kelompok masyarakat berpendapatan tinggi dan masyarakat berpendapatan rendah serta tingkat kemiskinan atau jumlah orang yang berada dibawah garis kemiskinan (*poverty line*) merupakan dua masalah besar dibanyak negara yang sedang berkembang tidak terkecuali Indonesia. Di Indonesia pada awal pemerintahan orde baru para pembuat kebijakan dan perencanaan pembangunan ekonomi masih sangat percaya bahwa proses pembangunan ekonomi akan menghasilkan apa yang dimaksud dengan *trickle down*

effect. Didasarkan pada kerangka pemikiran tersebut pada awal periode orde baru hingga akhir dekade 1970-an strategi pembangunan ekonomi yang dianut oleh pemerintahan suharto lebih terfokus pada bagaimana mencapai suatu laju pertumbuhan ekonomi yang tinggi dalam periode yang relatif singkat. Akan tetapi sejarah menunjukkan bahwa setelah 10 tahun berlalu sejak Pelita pertama yang dimulai tahun 1969, ternyata efek yang dimaksud itu mungkin tepat dikatakan sama sekali tidak ada, tetapi proses mengalir kebawahnya sangat lamban.

Krisis ekonomi di tahun 1998 menyebabkan melonjaknya angka kemiskinan di Indonesia. Hal ini disebabkan oleh kenaikan inflasi yang tajam pada saat krisis, sehingga mengakibatkan terjadinya peningkatan pula terhadap batas garis kemiskinan. Kenaikan inflasi pada tahun 1998 disebabkan oleh krisis rupiah yang membuat hampir semua barang-barang kebutuhan pokok naik drastis. Dampak krisis ekonomi terhadap tingkat kemiskinan di Indonesia (Tambunan, 2001)

Berbicara mengenai masalah ketertinggalan sesungguhnya sedang mengalami proses ketertinggalan yang pelan tapi pasti. Hal ini antara lain disebabkan oleh maraknya ketimpangan, baik itu ketimpangan pendapatan, pendidikan maupun ketimpangan kualitas institusi birokrasi. Salah satu hasil studi William Easterly (2006) mengungkapkan bahwa tingkat ketimpangan (*inequality*) yang tinggi merupakan penghambat kemakmuran, tumbuhnya institusi yang berkualitas, dan berkembangnya pendidikan yang bermutu tinggi.

Laporan Bank Dunia (2005) bertajuk *World Development Report* menyebutkan

dalam pengantarnya bahwa keadilan (*equity*) adalah salah satu aspek fundamental dalam mencapai kemakmuran jangka panjang bagi masyarakat secara keseluruhan.

Hal yang sangat dekat dengan kemiskinan adalah ketimpangan (*inequality*) atau gap antara si miskin dengan yang kaya. Ketimpangan berkaitan dengan distribusi hasil seperti pendapatan, kemakmuran, konsumsi dan dimensi-dimensi lain dari apa yang disebut sebagai kesejahteraan. Konsep *inequality* harus dibedakan dengan konsep *equity* yang merujuk pada distribusi kesempatan (*opportunities*) yang mencakup aspek-aspek ekonomi, politik dan sosial.

Dalam World Development Report 2006, World Bank (2006) bahwa ketimpangan dalam kesempatan dan akses ekonomi berpengaruh terhadap pembangunan ekonomi.

Tingkat kesenjangan distribusi pendapatan di Indonesia dapat diukur dengan metode Bang Dunia, yakni membagi populasi kedalam tiga kelompok yang terdiri dari 40% pendapatan rendah, 40% pendapatan menengah dan 20 % pendapatan tinggi.

Indonesia terancam mengalami lonjakan inflasi yaitu suatu gejala dimana tingkat harga umum mengalami kenaikan secara terus menerus sepanjang waktu (*a sustained tendency for the general level of prices to rise over time*) Venieris dan Scbold (1978), dan meningkatnya pengangguran pada tahun 2006. Hal ini disebabkan kondisi makro ekonomi yang mudah terguncang sedangkan kualitas pertumbuhan ekonomi tidak mampu menyerap tenaga kerja. Pertumbuhan jumlah uang beredar yang pesat akan menyebabkan tingkat harga mengalami kenaikan secara terus menerus dengan laju yang tinggi, yang

berarti menciptakan inflasi, (Mishkin, 1992). Inflasi yang terjadi di dalam perekonomian berdampak terhadap :

a) Redistribusi pendapatan diantara anggota masyarakat. b) Penurunan dalam efisiensi ekonomi (*economic efficiency*). c) Perubahan-perubahan di dalam output dan kesempatan kerja. d) menciptakan suatu lingkungan yang tidak stabil (*unstable environment*) bagi keputusan ekonomi. Jika sekiranya konsumen memperkirakan bahwa tingkat inflasi di masa mendatang akan naik maka akan mendorong mereka untuk melakukan pembelian barang-barang dan jasa secara besar-besaran pada saat sekarang ketimbang menunggu dimana tingkat harga sudah meningkat lagi. Begitu pula halnya dengan Bank, atau lembaga peminjaman (*lenders*) lainnya. Jika mereka menduga tingkat inflasi akan naik dimasa mendatang, maka mereka akan mengenakan tingkat bunga yang tinggi atas pinjaman yang diberikan sebagai langkah proteksi dalam menghadapi penurunan pendapatan riil dan kekayaan (*losses of real income and wealth*). (Bradly, 1985).

Seiring terjadinya inflasi maka daya beli masyarakat menurun, sehingga memicu terjadinya peningkatan kemiskinan dan pengangguran yang berdampak terhadap ketimpangan distribusi pendapatan masyarakat.

Sejumlah ekonom Tim Indonesia Bangkit (BIT) memaparkan kekhawatirannya mengenai penyerapan pengangguran pada tahun 1999-2005 sangat kecil. Setiap 1 persen pertumbuhan ekonomi hanya menyerap 249 pengangguran. Dan total pengangguran pada tahun 2005 mencapai 10,14 persen dari angkatan kerja.

Besarnya lonjakan pengangguran ini antara lain disebabkan kebijakan pemerintah yang menaikkan harga Bahan Bakar Minyak (BBM) pada oktober 2005. Kenaikan harga BBM ini dinilai overdosis dan mengakibatkan lonjakan inflasi menjadi 18 persen, selain itu daya beli masyarakat juga anjlok dan jumlah rakyat miskin menjadi lebih dari 60 juta orang dan disusul terjadinya gelombang pemutusan hubungan kerja.

Tim Indonesia Bangkit (TIB) sendiri menilai sejumlah indikator penting untuk mengukur keberhasilan Tim ekonomi adalah mewujudkan kebangkitan ekonomi pada tahun 2006. Kemudian kemampuan untuk menciptakan terobosan, inisiatif dan inovasi kebijakan untuk meningkatkan kinerja sektor riil dan industri dalam negeri. Selain itu TIB harus mampu menghindari dan mengurangi gelombang PHK serta menciptakan lapangan kerja baru, disamping itu juga harus mampu mengurangi stok utang pemerintah untuk meningkatkan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN).

Krisis Ekonomi tahun 1998 memberikan hantaman yang besar terhadap perekonomian nasional. Pelaksanaan program penanggulangan kemiskinan yang dilakukan sejak tahun 1998 sampai saat ini, secara umum mampu menurunkan angka kemiskinan Indonesia yang berjumlah 47,97 Juta atau sekitar 23,43 persen pada tahun 1999 menjadi 30,02 Juta atau sekitar 12,49 persen pada tahun 2011. Berdasarkan Worldfactbook, BPS, dan World Bank, di tingkat dunia penurunan jumlah penduduk miskin di Indonesia termasuk yang tercepat dibandingkan negara lainnya. Tercatat pada rentang tahun 2005 sampai 2009 Indonesia

mampu menurunkan laju rata-rata penurunan jumlah penduduk miskin per tahun sebesar 0,8%, jauh lebih tinggi dibandingkan dengan pencapaian negara lain misalnya Kamboja, Thailand, Cina, dan Brasil yang hanya berada di kisaran 0,1 persen per tahun.

Pemerintah saat ini memiliki berbagai program penanggulangan kemiskinan yang terintegrasi mulai dari program penanggulangan kemiskinan berbasis bantuan sosial, program penanggulangan kemiskinan yang berbasis pemberdayaan masyarakat serta program penanggulangan kemiskinan yang berbasis pemberdayaan usaha kecil, yang dijalankan oleh berbagai elemen pemerintah baik pusat maupun daerah.

Untuk meningkatkan efektifitas upaya penanggulangan kemiskinan, Presiden telah mengeluarkan Perpres No. 15 Tahun 2010 tentang Percepatan Penanggulangan Kemiskinan, yang bertujuan untuk mempercepat penurunan angka kemiskinan hingga 8 % sampai 10 % pada akhir tahun 2014.

Terdapat empat strategi dasar yang telah ditetapkan dalam melakukan percepatan penanggulangan kemiskinan, yaitu: (1)Menyempurnakan program perlindungan sosial. (2)Peningkatan akses masyarakat miskin terhadap pelayanan dasar. (3)Pemberdayaan masyarakat. dan (4) Pembangunan yang inklusif.

Terkait dengan strategi tersebut diatas, Pemerintah telah menetapkan instrumen penanggulangan kemiskinan yang dibagi menjadi 3 program yaitu : (1)Program bantuan sosial terpadu berbasis keluarga. (2)Program penanggulangan kemiskinan berbasis pemberdayaan masyarakat. (3)

Penanggulangan Kemiskinan Berbasis Pemberdayaan Usaha Ekonomi Mikro dan Kecil.

Di tengah upaya untuk semakin menajamkan program penanggulangan kemiskinan di Indonesia perlu dicari metode evaluasi dan monitoring yang tepat agar kualitas pelaksanaan program penanggulangan kemiskinan menjadi semakin baik di masa mendatang. Dengan indikator-indikator yang obyektif dan terukur para pengambil keputusan menjadi lebih mudah melakukan perbaikan-perbaikan dari berbagai segi agar program penanggulangan kemiskinan menjadi lebih berkelanjutan (*sustainable*) dan tidak bersifat *charity*. Dengan demikian kegagalan suatu program di masa lalu bukan berarti telah gagal dalam segala aspeknya sehingga harus diganti dengan program baru. Pengalaman selama ini menunjukkan kecenderungan bahwa jika program dianggap telah gagal berarti program itu sudah tidak perlu diingat-ingat lagi, dan perlu program baru untuk mengganti program lama.

KEMISKINAN

Hall dan Midgley (2004:14), menyatakan kemiskinan dapat didefinisikan sebagai kondisi deprivasi materi dan sosial yang menyebabkan individu hidup di bawah standar kehidupan yang layak, atau kondisi dimana individu mengalami deprivasi relatif dibandingkan dengan individu yang lainnya dalam masyarakat. Menurut John Friedman, kemiskinan didefinisikan sebagai ketidaksamaan kesempatan untuk mengakumulasi basis kekuasaan sosial. Basis kekuasaan sosial meliputi (tidak terbatas pada) modal yang produktif atau

assets (misalnya tanah, perumahan, peralatan, kesehatan, dan lainnya) sumber-sumber keuangan, organisasi sosial dan politik yang dapat digunakan untuk mencapai kepentingan bersama, jaringan sosial untuk memperoleh pekerjaan, barang-barang, pengetahuan, keterampilan yang memadai dan informasi yang berguna (Richard Quinney, 1979).

Kemiskinan di Indonesia menunjukkan angka yang memprihatinkan dari tahun ke tahun seperti sebuah aksi gali lubang tutup lubang yang tak berkesudahan. Sebuah fenomena yang tampaknya tidak mau berpindah dari persoalan negara dunia ketiga. Bahkan ini merupakan persoalan yang sangat krusial yang menentukan pergerakan sebuah negara menuju derajat keberhasilan pembangunan ke arah yang lebih maju.

Menurut James C. Scott dikutip dalam tulisan Gregorius Sahdan, mengatakan bahwa; Dalam negara yang salah urus, tidak ada persoalan yang lebih besar, selain persoalan kemiskinan. Kemiskinan telah membuat jutaan anak-anak tidak bisa mengenyam pendidikan yang berkualitas, kesulitan membiayai kesehatan, kurangnya tabungan dan tidak adanya investasi, kurangnya akses ke pelayanan publik, kurangnya lapangan pekerjaan, kurangnya jaminan sosial dan perlindungan terhadap keluarga, menguatnya arus urbanisasi ke kota, dan yang lebih parah, kemiskinan menyebabkan jutaan rakyat memenuhi kebutuhan pangan, sandang dan papan secara terbatas. Kemiskinan, menyebabkan masyarakat desa rela mengorbankan apa saja demi keselamatan hidup, *safety life* (James C.Scott, 1981).

Sunyoto Usman (2003) mengungkapkan bahwa pembangunan yang dilakukan oleh

suatu negara pada saat ini tidak akan dapat lepas dari pengaruh globalisasi yang melanda dunia. Persoalan politik dan ekonomi tidak dapat lagi hanya dipandang sebagai persoalan nasional. Keterkaitan antar negara menjadi persoalan yang patut untuk diperhitungkan. Masalah ekonomi atau politik yang dihadapi oleh satu negara membawa imbas bagi negara lainnya dan permasalahan tersebut akan berkembang menjadi masalah internasional.

Menurut Soejadi (2001), kemiskinan merupakan salah satu masalah yang selalu dihadapi oleh manusia. Kemiskinan dapat didefinisikan sebagai suatu standar tingkat hidup yang rendah, yaitu adanya suatu tingkat kekurangan materi pada sejumlah atau segolongan orang dibandingkan dengan standar kehidupan yang umum berlaku dalam masyarakat yang bersangkutan. Standar kehidupan yang rendah ini secara langsung tampak pengaruhnya terhadap tingkat keadaan kesehatan, kehidupan moral, dan rasa harga diri dari mereka yang tergolong sebagai orang miskin. Di negara-negara sedang berkembang, wacana pemberdayaan muncul ketika pembangunan menimbulkan disinteraksi sosial, kesenjangan ekonomi, degradasi sumber daya alam, dan *alienasi* masyarakat dari faktor produksi oleh penguasa (Priyono, 1996).

PEMBERDAYAAN EKONOMI RAKYAT

Bayu Krisnamurthi (2002) menyatakan bahwa ekonomi rakyat merupakan korban dari krisis moneter, terutama akibat timbulnya berbagai masalah setelah krisis terjadi (bukan oleh krisis moneter itu sendiri). Disamping itu akibat pilihan kebijakan yang diterapkan sebagai usaha mengatasi krisis. Sehubungan

dengan itu, yang harus dilakukan terutama adalah untuk mengubah pendekatan kebijakan yang tidak memihak kepada ekonomi rakyat. Namun Frans Seda (2002) menyatakan bahwa resistensi, kreativitas ekonomi rakyat, produktivitas sektor tradisional, dan berfungsinya asas kekeluargaan merupakan kekuatan ekonomi yang riil yang telah mampu menahan kemerosotan ekonomi yang disebabkan oleh krisis itu. Pada tahun 1998 ekonomi Indonesia hanya mengalami kontraksi (pertumbuhan negatif), sedangkan mulai tahun 1999 dan seterusnya sudah tumbuh positif (meskipun kecil). Hal ini hendaknya dicatat sebagai bukti bahwa sektor rakyat dalam waktu pendek telah pulih kembali walaupun ekonomi sektor modern masih menghadapi kesulitan (Mubyarto, 2002). Ekonomi rakyat bukanlah ekonomi tersembunyi (*hidden economy*), melainkan ekonomi wong cilik yang dapat dengan mudah dilihat dan ditemukan di mana-mana disekitar kita, baik di kota-kota maupun di desa-desa. Menjamurnya pedagang kaki lima merupakan indikator penemuan ekonomi rakyat pada habitatnya yang besar ketika ekonomi sektor industri modern makin tertutup dan bermasalah. Ekonomi rakyat menjadi pendukung utama perekonomian nasional meskipun kebijakan-kebijakan dari pemerintah hampir tidak pernah berpihak kepada ekonomi rakyat. Pemulihan ekonomi nasional dari krisis yang berkepanjangan justru terletak pada ekonomi rakyat (Mubyarto, 2003).

Menurut Frans Seda (2002) ekonomi rakyat masih perlu diberdayakan dan pemberdayaan itu dilakukan melalui "*link and match*" dengan sektor swasta.

Melalui pemberdayaan sektor swasta maka diharapkan/dianggap ekonomi rakyat akan dapat diberdayakan pula. Jika pembangunan selama ini adalah “*top down*”, maka proses ini tidak langsung beralih ke sistem “*bottom up*”. Pemberdayaan ekonomi rakyat dewasa ini diperlukan untuk membina kader-kader pelaku ekonomi generasi baru menggantikan generasi pelaku ekonomi yang sudah tumbang. Mereka sendiri tadinya juga berasal dari usaha ekonomi rakyat, pedagang kecil dan menengah. Namun suatu generasi pelaku ekonomi nasional yang bersih tidak dimanjakan dengan subsidi, proteksi, dan fasilitas yang lainnya tetapi tetap tangguh mental dan profesional dalam berusaha (Frans Seda, 2002).

Berdasarkan kajian dan pendapat para pakar ekonomi dapat dirumuskan strategi pemberdayaan ekonomi rakyat dalam menanggulangi kemiskinan adalah

- a. Mengembangkan ekonomi rakyat berdasarkan sistem ekonomi Pancasila
- b. Melakukan pendekatan institusional dalam hal ini pemerintah dan parlemen menciptakan iklim usaha yang kondusif, kepastian hukum, akses permodalan, teknologi dan akses pasar.
- c. Membangun sinergi yang saling menguntungkan antara ekonomi rakyat dengan swasta nasional (korporasi-korporasi besar dan maju) dalam hal permodalan, teknologi, pemasaran dan pengembangan sumber daya manusia (SDM).

Dalam implementasi strategi pemberdayaan ekonomi rakyat tersebut diperlukan adanya konsensus politik secara nasional guna mempercepat keluar dari krisis

dan mulai memulihkan kembali pertumbuhan ekonomi nasional yang mampu membrantas pengangguran, kemiskinan, kebodohan dan ketimpangan distribusi pendapatan dan hutang nasional. Hal itu penting sebab disitulah letak kepentingan mendesak dari ekonomi rakyat (Frans Seda, 2002).

Menurut Maria Fraskho, (2000), konsep pemberdayaan lahir sebagai antitesis terhadap model pembangunan dan model industrialisasi yang kurang memihak pada rakyat mayoritas. Konsep ini dibangun sebagai kerangka logik sebagai berikut; (1). Proses pemusatan kekuasaan terbangun dari pemusatan penguasaan faktor produksi; (2). Pemusatan kekuasaan faktor produksi akan melahirkan masyarakat pekerja dan masyarakat pengusaha pinggiran; (3). Kekuasaan akan membangun bangunan atas atau sistem pengetahuan, sistem politik, sistem hukum dan ideologi yang manipulatif, untuk memperkuat legitimasi; (4). Kooptasi sistem pengetahuan, sistem hukum sistem politik dan ideologi, secara sistematis akan menciptakan dua kelompok masyarakat, yaitu masyarakat berdaya dan masyarakat tunadaya. Akhirnya yang terjadi adalah dikotomi, yaitu masyarakat yang berkuasa dan disisi lain manusia dikuasai. Untuk membebaskan situasi menguasai dan dikuasai, maka harus dilakukan pembebasan melalui proses pemberdayaan bagi yang dikuasai (*empowerment of the powerless*).

Menurut John Friedman (1991), Pemberdayaan dapat diartikan sebagai perolehan kekuatan dan akses terhadap sumber daya untuk mencari nafkah. Bahkan dalam perspektif ilmu politik, kekuatan menyangkut pada kemampuan untuk mempengaruhi orang

lain. Istilah pemberdayaan sering dipakai untuk menggambarkan keadaan seperti yang diinginkan oleh individu, dalam keadaan tersebut masing-masing individu mempunyai pilihan dan kontrol pada semua aspek kehidupannya. Menurut Sastropo Santoso, (1998), konsep ini merupakan bentuk penghargaan terhadap manusia atau dengan kata lain “memanusiakan manusia”. Melalui pemberdayaan akan timbul pergeseran peran dari semula “korban pembangunan” menjadi “pelaku pembangunan”. Perpektif pembangunan memandang pemberdayaan sebagai sebuah konsep yang sangat luas. Pearse dan Stiefel dalam Prijono (1996) menjelaskan bahwa pemberdayaan partisipatif meliputi menghormati perbedaan, kearifan lokal, dekonsentrasi kekuatan dan peningkatan kemandirian.

Dalam pemberdayaan ekonomi rakyat diperlukan strategi yang dibangun dari komitmen bersama dari seluruh komponen bangsa yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat Indonesia. Komponen-komponen bangsa tersebut adalah pemerintah dan parlemen yang berperan penting dalam merumuskan kebijakan dan regulasi ekonomi, akademisi, sebagai perumus konsep dan teori ekonomi nasional, pengusaha besar atau kecil atau usaha kecil dan menengah sebagai pelaku ekonomi di lapangan dan institusi perbankan sebagai pengelola dan penyalur modal. Semua komponen tersebut harus berkarya dan berbuat sesuai dengan kapasitasnya dalam suatu komunitas dalam penanggulangan kemiskinan untuk mencapai masyarakat yang adil dan makmur sesuai dengan amanat dalam landasan konstitusional UUD 1945 dan landasan idiil Pancasila.

KEBIJAKAN PENANGGULANGAN KEMISKINAN

Menurut Todaro (2003), untuk menanggulangi kemiskinan dan ketimpangan distribusi pendapatan yang diperlukan bukanlah satu atau dua kebijakan yang saling terpisah atau berdiri sendiri, melainkan satu paket kebijakan yang bersifat komplementer dan saling mendukung itu harus meliputi tiga unsur fundamental. Adapun ketiga unsur tersebut adalah :

- a. Adanya satu atau serangkaian kebijakan yang dirancang guna mengoreksi berbagai distorsi harga-harga relatif dari masing-masing faktor produksi demi lebih terjaminnya pembentukan harga-harga pasar yang selanjutnya akan mampu memberikan sinyal-sinyal dan insentif yang tepat (sesuai dengan kepentingan sosial) bagi para produsen maupun pemasok sumber-sumber daya. Harga pasar yang bebas distorsi tersebut harus dapat membantu tercapainya proses-proses produksi yang lebih efisien, penyerapan tenaga kerja yang lebih banyak, dan pengentasan kemiskinan, serta peningkatan upaya penelitian dan pengembangan teknologi metode-metode produksi yang lebih padat karya dan lebih efisien.
- b. Adanya satu atau serangkaian kebijakan yang dirancang untuk menghasilkan berbagai perubahan struktur dalam distribusi, aset, kekuasaan dan kesempatan memperoleh pendidikan serta penghasilan yang lebih merata.

Kebijakan-kebijakan seperti ini tidak hanya terarah pada bidang ekonomi yang relatif terbatas, tetapi bahkan menjangkau keseluruhan aspek sosial, kelembagaan, budaya dan politik di negara berkembang. Tanpa adanya perubahan-perubahan struktural yang mendasar dan redistribusi kekayaan secara besar-besaran, baik secara langsung, (misalnya melalui pengambil alihan kendali pengelolaan ekonomi dan pendapatan oleh pemerintah) atau secara bertahap (melalui redistribusi hasil-hasil pertumbuhan), maka kesempatan untuk memperbaiki taraf hidup masyarakat miskin di daerah-daerah pedesaan maupun di daerah-daerah perkotaan secara signifikan akan sangat terbatas sehingga tidak memungkinkan dicapainya segala hasil yang diinginkannya.

- c. Adanya satu atau serangkaian kebijakan yang dibuat khusus. Untuk memodifikasi ukuran distribusi pendapatan kelompok masyarakat berpenghasilan tinggi melalui pajak progresif atas pendapatan dan kekayaan mereka, dan pada kelompok masyarakat berpendapatan rendah melalui tunjangan langsung maupun melalui upaya-upaya penyediaan berbagai macam barang konsumsi dan peningkatan jasa-jasa pelayanan yang dibiayai oleh pemerintah, termasuk program ketenagakerjaan. Efek netonya adalah penciptaan jaring pengaman bagi orang-orang

yang sebelumnya merasa diabaikan atau disisihkan dari hingar bingarnya proses pembangunan.

Sedangkan Arsyad (2004) berpendapat bahwa strategi yang dapat digunakan untuk mengurangi jumlah kemiskinan di Indonesia meliputi tiga aspek penting, yaitu.

1. Pembangunan Pertanian

Sektor pertanian berperan penting dalam pembangunan ekonomi dan pengurangan kemiskinan di Indonesia. Ada 3 aspek dari pembangunan pertanian yang dapat memberikan kontribusi cukup besar bagi pengurangan kemiskinan, terutama daerah pedesaan. Kontribusi bagi peningkatan pendapatan pedesaan dan pengurangan kemiskinan dihasilkan dari adanya revolusi teknologi dalam pertanian padi, termasuk pembangunan sarana irigasi. Dengan kebijakan tersebut, diharapkan nantinya profitabilitas produksi padi dapat ditingkatkan, sehingga pendapatan pertanian padi akan dapat meningkat.

2. Pembangunan Sumber Daya Manusia (SDM)

Perbaikan akses terhadap konsumsi pelayanan sosial (pendidikan, kesehatan, dan gizi) merupakan alat kebijakan penting dalam strategi pemerintah secara keseluruhan untuk mengurangi kemiskinan dan memperbaiki kesejahteraan penduduk Indonesia. Perluasan ruang lingkup dan kualitas

dari pelayanan-pelayanan pokok tersebut membutuhkan investasi modal insani yang pada akhirnya akan meningkatkan produktivitas golongan miskin tersebut.

Di Indonesia, atau dimana saja, pendidikan (formal dan non-formal) bisa berperan penting dalam mengurangi kemiskinan dalam jangka panjang, baik secara tidak langsung melalui perbaikan produktivitas dan efisiensi secara umum, maupun secara langsung melalui pelatihan golongan miskin dengan keterampilan yang dibutuhkan untuk meningkatkan produktivitas mereka dan pada gilirannya akan meningkatkan pendapatan mereka.

Intervensi untuk memperbaiki kesehatan dari pemerintah juga merupakan suatu alat kebijakan penting untuk mengurangi kemiskinan. Ada tiga faktor utama yang mendasari kebijakan ini. *Pertama*, berkurangnya beban penderitaan secara langsung memuaskan konsumsi pokok yang juga merupakan tujuan kebijaksanaan sosial yang sangat penting. *Kedua*, perbaikan kesehatan akan meningkatkan produktivitas golongan miskin. Kesehatan yang lebih baik akan meningkatkan daya kerja, mengurangi hari tidak bekerja dan menaikkan output energi. *Ketiga*, penurunan tingkat kematian bayi dan anak-anak secara tak langsung juga berperan dalam mengurangi kemiskinan yakni menurunkan

tingkat kesuburan: tingkat kematian yang semakin rendah tidak saja membantu para orang tua untuk mencapai jumlah keluarga yang mereka inginkan, tetapi juga membuat mereka menginginkan keluarga yang lebih kecil. Pelayanan-pelayanan pokok seperti air bersih, tempat pembuangan sampah, perumahan dan lain-lainnya juga penting bagi golongan miskin.

Tanpa kemajuan dalam perbaikan akses golongan miskin terhadap pelayanan-pelayanan tersebut, efektivitas dari setiap pelayanan sosial, seperti pendidikan dan kesehatan di atas bisa terganggu.

3. Peranan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM)

LSM bisa memainkan peranan yang lebih besar di dalam perancangan dan implementasi program pengurangan kemiskinan. Karena fleksibilitas dan pengetahuan mereka tentang komunitas yang mereka bina, LSM ini untuk beberapa hal bisa menjangkau golongan miskin tersebut secara lebih efektif dibandingkan dengan program-program pemerintah. Lebih dari itu, keterlibatan aktif dari LSM tersebut di dalam program pemerintah cenderung untuk meningkatkan “penerimaan” masyarakat pedesaan terhadap program-program pemerintah, oleh karena itu akan meningkatkan partisipasi masyarakat. Keterlibatan LSM juga dapat mengurangi biaya finansial staf dalam pengimplementasian program padat karya untuk mengurangi kemiskinan.

Besarnya kemiskinan dapat diukur dengan atau tanpa mengacu kepada garis

kemiskinan. Konsep yang mengacu kepada garis kemiskinan disebut kemiskinan relatif yaitu suatu ukuran mengenai kesenjangan distribusi pendapatan, sedangkan konsep yang pengukurannya tidak didasarkan pada garis kemiskinan disebut kemiskinan absolut yaitu derajat kemiskinan dibawah, dimana kebutuhan minimum untuk bertahan hidup tidak dapat terpenuhi.

Untuk menghilangkan atau mengurangi kemiskinan di tanah air diperlukan suatu strategi dan bentuk intervensi yang tepat, dalam arti *nescost effectives*-nya tinggi. Ada tiga pilar utama strategi pengurangan kemiskinan, yakni :

- a. Pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan yang prokemiskinan.
- b. Pemerintahan yang baik (good governance).
- c. Pembangunan sosial

Untuk mendukung strategi tersebut diperlukan intervensi-intervensi pemerintah yang sesuai dengan sasaran atau tujuan yang bila di bagi menurut waktu yaitu :

- a. Intervensi jangka pendek, terutama pembangunan sektor pertanian dan ekonomi pedesaan.
- b. Intervensi jangka menengah dan panjang antara lain : (1)Pembangunan sektor swasta.(2)Kerjasama regional. (3)APBN dan administrasi. (4) Desentralisasi. (5)Pendidikan dan kesehatan. (6)Penyediaan air bersih dan pembangunan perkotaan.

Secara ekonomi, terapi untuk mengatasi persoalan kemiskinan adalah dengan menciptakan pertumbuhan ekonomi yang

tinggi (di atas 7 persen per tahun), berkualitas, dan berkesinambungan. Pertumbuhan yang dimaksud adalah yang mampu menyediakan kesempatan kerja dalam jumlah besar, dan memberikan pendapatan memadai bagi pekerja, sehingga mereka minimal mampu memenuhi kebutuhan dasar keluarganya berupa pangan, sandang, perumahan, kesehatan, dan pendidikan. Oleh karena itu, pertumbuhan ekonomi yang selama ini sebagian besar bertumpu pada kegiatan konsumtif harus segera dikoreksi dengan pola pertumbuhan ekonomi yang secara dominan digerakkan sektor riil produktif serta dikerjakan oleh dan untuk kesejahteraan mayoritas rakyat. Sedikitnya ada dua solusi untuk mewujudkan pertumbuhan ekonomi yang tinggi, berkualitas, dan berkesinambungan yaitu antara lain :

1). Pemerintah harus segera merealisasikan pembangunan infrastruktur yang memberikan manfaat luas bagi rakyat, seperti jalan, jembatan, pelabuhan udara dan laut, listrik, air bersih, jaringan telekomunikasi, saluran irigasi dan bendungan. Selain dapat mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan, tersedianya infrastruktur pembangunan tersebut dapat menjadi daya pikat investasi dan sekaligus menumbuhkembangkan serta meningkatkan kapasitas dan efisiensi usaha sektor ekonomi produktif.

2). Mengembangkan sektor ekonomi berbasis SDA (sumber daya alam) yang mencakup pertanian tanaman pangan, hortikultur, peternakan, perkebunan, kehutanan, kelautan dan perikanan, industri bioteknologi, pariwisata serta pertambangan, dan energi. Bila kita mengelola pembangunan ekonomi berbasis SDA ini secara profesional dengan

menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi, etos kerja unggul, dan akhlak mulia, maka dalam waktu lima sampai 10 tahun ke depan Indonesia akan mampu menghasilkan bahan pangan, sandang, papan (bahan bangunan), obat-obatan, kosmetik, bahan tambang dan mineral, energi, dan bahan mentah untuk berbagai jenis industri pengolahan dan manufaktur yang berkualitas, harga relatif murah, dan dalam jumlah mencukupi, baik untuk kebutuhan nasional (swasembada) maupun ekspor. Dalam jangka pendek (1-3 tahun) sektor ekonomi berbasis SDA yang dikelola secara profesional ini niscaya mampu mengatasi persoalan pengangguran dan kemiskinan di Indonesia. Uraian tersebut merupakan sekelumit ilustrasi betapa besarnya potensi ekonomi berbasis SDA bukan hanya untuk memecahkan masalah pengangguran dan kemiskinan, tetapi juga menghantarkan Indonesia menjadi maju, adil makmur, dan bermartabat.

PEMERATAAN PEMBANGUNAN

Jika dilihat dari hasil penelitian dan data-data statistik dalam dasawarsa yang lalu, akan terlihat bahwa meskipun pertumbuhan ekonomi telah berjalan dengan pesat namun pertumbuhan yang pesat ini telah membawa akibat yang mengkhawatirkan, yaitu terjadinya ketimpangan distribusi pendapatan yang lebih buruk. Meskipun pertumbuhan mampu mengurangi persentase penduduk miskin namun di lain pihak sebagian penduduk miskin menjadi semakin miskin. Dengan demikian, Indonesia belum termasuk kelompok negara-negara berkembang yang telah berhasil dalam menggabungkan pertumbuhan ekonomi yang pesat dengan distribusi pendapatan

yang makin merata serta pengurangan kemiskinan absolut yang lebih pesat. Oleh karena itu, upaya-upaya untuk melaksanakan pemerataan hasil-hasil pembangunan harus terus dilakukan oleh pemerintah. Pemerataan berarti suatu pembagian hasil produksi kepada masyarakat yang lebih merata, sehingga dirasakan keadilannya. Untuk mewujudkan pemerataan ini, Indonesia menerapkan “Delapan Jalur Pemerataan”, yaitu: (1) Pemerataan kebutuhan pokok rakyat. (2) Pemerataan kesempatan untuk memperoleh pendidikan. (3) Pemerataan pembagian pendapatan, khususnya melalui usaha-usaha padat karya. (4) Pemerataan kesempatan kerja melalui peningkatan pembangunan regional. (5) Pemerataan dalam pengembangan usaha, khususnya memberikan kesempatan yang luas bagi golongan ekonomi lemah untuk memperoleh akses perkreditan dan penggalakan koperasi. (6) Pemerataan kesempatan berpartisipasi khususnya bagi generasi muda dan kaum wanita. (7) Pemerataan penyebaran penduduk melalui transmigrasi dan pengembangan wilayah. (8) Pemerataan dalam memperoleh keadilan hukum.

Kenyataan bahwa Indonesia belum mampu melaksanakan pemerataan pembangunan mengharuskan turut memikirkan cara lain yang perlu ditempuh agar Indonesia dalam tahun-tahun mendatang lebih berhasil dalam menanggulangi masalah ketimpangan distribusi pendapatan dan pemerataan pembangunan. Dalam hal ini, yang perlu diperhatikan juga adalah strategi pembangunan alternatif yang dapat diterapkan di Indonesia. Jika kita melihat keberhasilan negara-negara Asia Timur seperti Jepang,

Korea, Taiwan, Hongkong, dll dalam menggabungkan pertumbuhan ekonomi dengan distribusi pendapatan yang merata, maka akan terlihat bahwa negara-negara tersebut secara umum telah menerapkan enam model pembangunan seperti yang dikemukakan oleh James Weaver, Kenneth Jameson, dan Richard Blue yaitu;

- a) Pembangunan yang mengutamakan penciptaan lapangan kerja, antara lain dengan mendorong penggunaan teknik-teknik produksi yang padat karya dalam pertumbuhan pertanian, dan membantu kegiatan sektor informal.
- b) Pembangunan yang mengutamakan penyaluran kembali investasi untuk membantu golongan penduduk miskin, antara lain melalui reorientasi investasi dari proyek-proyek besar ke proyek-proyek yang langsung membantu golongan miskin, seperti pendidikan, kesehatan, perkreditan.
- c) Pembangunan yang terutama bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dasar dari seluruh penduduk, yaitu pangan, sandang, pemukiman, kesehatan, pendidikan, dan partisipasi dalam pengambilan keputusan.
- d) Pembangunan yang mengutamakan pengembangan sumber-sumber daya manusia yang harus didahului oleh redistribusi harta produktif, termasuk perluasan penyediaan kesempatan memperoleh pendidikan, sebelum dilakukan usaha pengembangan sumber-sumber daya manusia.
- e) Pembangunan yang mengutamakan perkembangan pertanian dulu sebelum

bisa mencapai pertumbuhan dengan pemerataan, khususnya dengan usaha land reform.

- f) Pembangunan yang mengutamakan pembangunan pedesaan terpadu yang menekankan bahwa berbagai usaha pokok sangat di perlukan untuk keberhasilan pembangunan disertai pemerataan yaitu land reform, penggunaan teknik produksi yang padat karya oleh petani kecil, pembangunan prasarana oleh pekerja pertanian yang setengah menganggur, pengolahan jadi secara padat karya, usaha berdikari, pelaksanaan oleh suatu badan pemerintah yang melintasi yuridiksi kementrian lain, dan perencanaan regional yang mencakup hubungan antara ibukota dan desa-desa.

STRATEGI KEKUATAN EKONOMI MIKRO DALAM PENANGGULANGAN KEMISKINAN

Adanya kerjasama yang mutualisme antara pemerintah, swasta serta elemen-elemen masyarakat menengah (LSM, Akademisi Propesional dll) untuk bisa mendorong ekonomi mikro

1. Pemerintah harus bisa menciptakan regulasi yang pro terhadap ekonomi mikro, misalnya dalam era otonomi daerah ini pemerintah daerah yang sangat mengedepankan peraturan daerah, maka peraturan daerah tersebut harus bisa mendorong kekuatan ekonomi lokal,
2. Pemerintah, swasta dan elemen masyarakat yang diwakili oleh LSM harus bisa membuat lembaga-

lembaga keuangan mikro yang kuat serta mengedepankan distribusi keadilan dalam prosesnya. Hal tersebut supaya usaha mikro bisa terhindar dari rentenir karena bunga pinjaman tinggi.

3. Lembaga keuangan mikro harus bisa berkompetisi dengan lembaga keuangan yang informal dengan mengedepankan pelayanan yang pro terhadap usaha mikro, sehingga usaha mikro akan tertarik serta nyaman dalam melakukan pinjamannya dan tanpa proses yang berbeli-belit.
4. Mempunyai komitmen dalam bekerjasama untuk bisa merealisasikan visi dan misi dalam melenyapkan kemiskinan di Indonesia.

SIMPULAN

Kemiskinan telah menjadi masalah yang kompleks dan kronis baik ditingkat nasional maupun regional. Ditengah upaya untuk semakin menajamkan program penanggulangan kemiskinan di Indonesia, perlu dicari metode evaluasi dan monitoring yang tepat agar kualitas pelaksanaan program penanggulangan kemiskinan menjadi semakin baik dimasa datang dengan indikator-indikator yang obyektif dan terukur, para pengambil keputusan menjadi lebih mudah melakukan perbaikan-perbaikan dari berbagai segi agar program penanggulangan kemiskinan lebih berkelanjutan (*sustainable*). Krisis moneter yang melanda Indonesia sejak tahun 1998 menyebabkan ambruknya perekonomian Indonesia. Perusahaan-perusahaan besar ambruk, tetapi usaha kecil yang merupakan

ciri ekonomi rakyat tetap eksis. Kondisi ini membuat semua komponen bangsa sadar bahwa ekonomi rakyat yang kurang mendapat perhatian dari institusi pemegang kebijakan ternyata dapat mengawal perekonomian Indonesia hingga terhindar dari kehancuran. Berdasarkan hasil kajian, adapun strategi pemberdayaan ekonomi rakyat dalam program penanggulangan kemiskinan melalui kerjasama yang mutualisme antara pemerintah, swasta serta elemen-elemen masyarakat menengah seperti LSM, Akademisi profesional dan lain-lain untuk bisa mendorong ekonomi rakyat.

DAFTAR PUSTAKA

- Asyad, Lincolin, 2004, *Ekonomi Pembangunan*, Yogyakarta. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi.
- Badan Pusat Statistik, 2008. *Statistik Indonesia*. Jakarta
- Bradley, Michael, 1985, *Macro Economic*, Second Edition, Illinois, Scott Fore Man and Company.
- Bayu Krisnamurthi. 2002. "Krisis Moneter dan Ekonomi Rakyat" *Jurnal Ekonomi Rakyat* Th. I. No. 3.
- Frans Seda, 2002. "Krisis Moneter Indonesia" *Jurnal Ekonomi Rakyat* Th. I. No.3.
- Mishkin, Frederic.S, 1992, *The Economic of Money Banking, and Financial Market*, Third Edition, New York Harper Collins Publishers.

- Mubyarto, 1999. Reformasi Sistem Ekonomi Yogyakarta : Aditya Media
- Mubyarto, 2002. "Ekonomi Rakyat Pasca Krismon" Jurnal Ekonomi Rakyat Th.I, No.9.
- Maskun Sumitro, 1987. Pembangunan Masyarakat Desa, Azas Kebijakan dan Manajemen, Media Widya Mandala, Yogyakarta.
- Sukirno S, 1985. Ekonomi Pembangunan : Proses, Masalah dan Dasar Kebijakan. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Tambunan, Tulus, 2001. Perekonomian Indonesia. Jakarta. Ghalia Indonesia.
- Todaro, Smidht, 2003 . Economic Depelopment 8* edition. New York. Addison Wesley Longman Inc.
- Venieris, Yiannis and Frederick D. Sebold, 1978. Macro Economic Model and Policym, Santa Barbara. John Wiley & Sons, Inc.
- World Bank, 2006. Era Baru Dalam Pengentasan Kemiskinan di Indonesia. [www World Bank Org](http://www.WorldBankOrg)
- Sukirno, S. 1985. Ekonomi Pembangunan: Proses, Masalah dan dasar Kebijakan. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.

LAMPIRAN

Tabel. Perkembangan Jumlah Penduduk Miskin di Indonesia Tahun 2000-2013

Tahun	Jumlah Penduk Miskin (Jutaan orang)	Perkembangan Penduduk Miskin (%)
2000	38,74	–
2001	37,87	(2,25)
2002	38,39	1,37
2003	37,34	(2,74)
2004	36,15	(3,19)
2005	35,10	(2,90)
2006	39,30	11,97
2007	37,17	(5,42)
2008	34,96	(5,95)
2009	32,53	(6,95)
2010	31,02	(4,64)
2011	30,02	(3,22)
2012	28,59	(2,96)
2013	28,07	(1,82)
Rata – rata		(2,21)

Keterangan: () = negatif

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) Tahun 2013

PEMANFAATAN ABU BROMO SEBAGAI BAHAN BAKU STONWARE BERKODE KLBR-1 DAN PENGARUHNYA TERHADAP PERHITUNGAN VARIABEL KEUANGAN PADA UPT PSTKP BALI

I Nyoman Normal

(Peneliti Akuntansi Keuangan, Kelompok Fungsional Tekno-Ekonomi, Kantor UPT PSTKP Bali-BPPT, Jl. By Pass Ngurah Rai-Suwung Kauh, Denpasar)

Wiryawan Suputra Gumi

(Dosen STIMI "Handayani" Denpasar)

Abstracts : *The aims of this research that relate Bromo dust as raw material of stoneware that Klbr-1 code were : (1) Determine production process; (2) Calculate financial variable that follow by: cost of good manufactured and cost price; and (3) Assess marketing mix. The research results that relate Bromo dust as raw material of stoneware that Klbr-1 code were : (1)Bromo dust could use as raw material of stoneware after laboratory testing of physical characteristic raw material and was produce Klbr-1 stoneware. Klbr-1 stoneware composition follow by : noodle Kalimantan blend 50%, Bromo dust 20%, sant 20%, Bukit-Jimbaran capur 5%, and Bantur ballclay 5%. The production process of Bromo dust as raw material of Klbr-1 stoneware follow by some of stage, tah is : preparing & weighting, grinding, filtrating, firing, deaering, aging, and storing; (2) The financial variable that relate cost of good manufactured Klbr-1 stoneware was Rp 1.605,67 each kg, that follow by : raw material cost Rp 838,16, direct labor cost Rp 262,26, variable overhead cost Rp 90,30, and fixed overhead cost Rp 414,95. The cost price theoretically supply was Rp 1.846,52 each kg, that follow by : cost of good manufactured Rp 1.605,67, expected profit margin Rp 80,26, marketing expense Rp 96,34, and general & administration expense Rp 64,22; and (3) The marketing mix of Klbr-1 stoneware was still simple and was not commercially. Products still research stage that was not supply on business, price was not competitive perfectly that setting depend on cost of good manufactured, promotion was not act professionally which its application still by self employee, and distribution still use self transportation tools that directly.*

Key words : *bromo dust, Klbr-1 stoneware, financial variable.*

PENDAHULUAN

Bumi ini kaya dengan kekayaan alam. Setiap negara mempunyai potensi kekayaan alam yang berbeda. Indonesia sebagai Negara kepulauan memiliki banyak pulau, gunung, danau, dan kekayaan alam lainnya. Gunung yang ada di Indonesia ada yang berapi ada juga yang tidak. Gunung Bromo merupakan gunung berapi yang masih aktif dan terkenal sebagai obyek wisata di Jawa Timur . Bromo mempunyai

ketinggian 2.392 meter di atas permukaan laut berada dalam empat wilayah, yakni Kabupaten Probolinggo, Pasuruan, Lumajang, dan Kabupaten Malang. Bentuk tubuh Gunung Bromo bertautan antara lembah dan ngarai dengan kaldera atau lautan pasir seluas sekitar 10 kilometer persegi. Gunung Bromo mempunyai sebuah kawah dengan garis tengah \pm 800 meter (utara-selatan) dan \pm 600 meter (timur-barat). Sedangkan daerah

bahayanya berupa lingkaran dengan jari-jari 4 km dari pusat kawah Bromo. Pada tahun 2010, gunung ini meletus dan menyemburkan banyak material abu dan pasir ke daerah sekitarnya. Abu dan pasir ini merupakan jenis batuan beku dalam bentuk yang kecil-kecil. Batuan beku biasanya merupakan batuan felspatik yaitu batuan yang komponen utamanya berupa mineral feldspar.

Bahan baku stoneware terdiri dari bahan pelebur, pemberi sifat plastis atau bahan pengikat dan bahan pembentuk rangka. Pada pembuatan stoneware warna berbahan abu/pasir gunung Bromo ini digunakan bahan pembentuk rangka berupa pasir yang telah diayak dengan saringan berdiameter lubang 0,25 mm, bahan pengikat berupa lembung Kalimantan noodle dan ballelay serta bahan pelebur yang digunakan adalah kapur dan abu/pasir Bromo. Digunakan pasir sebagai bahan pembuat rangka dengan pertimbangan harganya yang murah dan diharapkan akan didapatkan badan keramik yang unik dan mempunyai ciri khas tersendiri. Untuk menghasilkan produk yang baik/terjamin kualitasnya, digunakan teknologi yang sudah mapan (*proven technology*) yaitu pencampuran/pengadukan basah (*wet grinding*) menggunakan potmill.

UPT PSTKP Bali telah melakukan pengkajian terhadap abu (pasir) Bromo sebagai massa raga stoneware (bahan baku keramik) dan terbentuk stoneware berkode Klbr-1, namun dalam kajian tersebut belum melihat aspek ekonomi, terutama komponen biaya yang meyusunnya, pada hal komponen biaya yang akhirnya membentuk harga pokok produksi merupakan aspek ekonomi yang sangat penting dalam dunia usaha semakin berkembang. Aspek ekonomisasi sangat diperlukan dalam produksi suatu produk, agar aspek tersebut bisa meningkatkan nilai ekonomi, menunjukkan kemampuan bersaing, dan menciptakan tingkat profitabilitas yang memadai.

Penelitian ini bertujuan untuk : (1) Mengetahui proses produksi dan sifat-sifat fisik Massa Raga Stoneware warna/merah

Berkode Klbr-1 berbasis abu (pasir) Bromo; (2) Mengkaji variabel keuangan, yang terdiri dari : harga pokok produksi dan harga jual; dan (3) Mengkaji bauran pemasaran. Penelitian ini diharapkan bermanfaat kepada UPT PSTKP Bali, pengusaha (perajin) keramik, akademisi, lembaga penelitian, dan pihak lainnya sebagai pedoman dalam proses produksi, penentuan harga jual, dan peningkatan pelayanan jasa teknologi massa raga stoneware warna/merah berbasis abu (pasir) Bromo.

KAJIAN PUSTAKA

Abu (Pasir) Gunung Bromo

Abu berasal dari pembakaran kayu atau sayuran yang mengandung banyak mineral-mineral yang sangat baik digunakan sebagai fluks untuk glasir (Alexander, 2000:16). Oksida-oksida dalam abu yang sesuai dan penting untuk glasir adalah fosforus pentaoksida, alumina, kapur, silika, potas, dan natrium. Abu mengandung karbon, sulfur, hidrogen, dan juga nitrogen, tetapi mineral-mineral ini akan keluar dari glasir selama pembakaran. Sisa-sisa silika, potas, dan sebagainya tertinggal di dalam glasir, yang bermanfaat sebagai fluks.

Macam-macam bahan yang bagus untuk abu, misalnya kayu, alang-alang, kulit beras, rumput, kulit buah kelapa, dan sebagainya. Semua bahan tersebut mempunyai sifat yang berlainan, maka hasil yang didapat tidak akan sama apabila digunakan dalam glasir, misalnya warna yang dihasilkan berbeda dan titik leburnya pun berbeda. Abu dicoba sebagai fluks dalam resep untuk campuran segitiga atau campuran garis. Kadang-kadang glasir yang mengandung abu yang berguna sebagai fluks akan meleleh berbentuk seperti lahar dan kadang-kadang hasilnya sangat indah. Abu harus disaring sebelum dicampur dalam glasir. Resep glasir dari abu terdiri dari : (1) abu 50% : feldspar potas 20% : kaolin 30%; (2) abu 40% : feldspar potas 40% : tanah liat bola 20%; dan (3) abu 35% : feldspar potas 35% : talk 15% : tanah liat bola 15%.

Abu dan pasir hasil letusan gunung

Bromo mengandung oksida logam natrium (sodium), kalium (potassium), kalsium, dan magnesium yang relative sangat tinggi. Oksida-oksida ini merupakan bahan-bahan penyusun mineral-mineral pelebur, antara lain feldspar, kapur dan nepheline syenite. Oleh karena itu, abu dan pasir ini seharusnya dapat digunakan sebagai bahan pelebur. Penelitian pendahuluan terhadap bahan ini menunjukkan hal yang memperkuat dugaan tersebut. Abu dan pasir Bromo telah mengalami peleburan yang sempurna setelah dibakar pada suhu 1200°C, leburan yang didapat berupa fasa gelas yang homogen yang berwarna hitam tanpa adanya gelembung-gelembung udara. Hal ini menunjukkan bahwa abu dan pasir Bromo dapat dijadikan bahan pelebur yang sangat efektif.

Stoneware Berkode Klbr-1

Stoneware adalah bahan yang digunakan untuk badan keramik yang cocok pada pembakaran dengan suhu yang tinggi sekitar 1.200°C – 1.300°C (Alexander, 2000:81). Sifat yang dikandung *stoneware* memiliki titik lebur yang lebih tinggi dibandingkan dengan *earthenware*. Sifat-sifatnya : bodinya (badan) kuat sekali, kerapatannya tinggi, peresapan airnya rendah 1%-2%. Untuk membuat *stoneware* pertama kali digunakan tanah liat murni, yaitu langsung dari penggalian (toko) lalu cari angka peresapan airnya.

Bahan baku yang digunakan untuk membentuk *Stoneware* adalah Tanah (Lempung) Merah Lombok, Ball Clay Bantur, Feldspar RRC, dan Kuarsa Bakar Belitung, dan lainnya. Lempung menurut Hartono (1983:3) dibagi menjadi tiga pengertian, yaitu: sebagai ukuran besar butir, semua bahan padat yang mempunyai ukuran besar butir lebih kecil dari 2 µm; sebagai kumpulan bahan mineral, bahan yang berbutir halus terdiri dari mineral kristalin yang dinamakan mineral lempung; dan sebagai istilah batuan, salah satu bahan pembentuk *lithosphir*.

Feldspar adalah suatu senyawa alumina silikat yang mengandung satu atau

lebih unsur basa seperti : K, Na, Ca, dan Ba (Hartono, 1983:83). Suatu kelompok mineral batuan beku yang terutama terdiri dari senyawa silikat dari K, Na dan Ca dalam mana pada umumnya satu kation bisa merupakan kation utama. *Feldspar* jumlahnya berlimpah dan banyak terdapat di dalam kerak bumi, termasuk kelompok mineral silikat (Alexander, 2000:42). *Ball Clay* adalah lempung yang dalam kering menjadi keras dan sangat kuat. Kadang-kadang bila dibuat benda keramik dari bahan *ball clay* akan banyak timbul retak-retak (Hartono, 1983:22). Stoneware yang dibuat pada penelitian ini adalah Stoneware Berkode Klbr-1 yang bahan bakunya terdiri dari : Tanah Kalimantan Noodle 50%, Abu Bromo 20%, Pasir 20%, Kapur Bukit Jimbaran 5%, dan Ball Clay Bantur 5%.

Proses Produksi

Proses produksi menurut Hansen & Mowen (1997:127) adalah pengolahan bersama bahan baku, tenaga kerja langsung dan overhead pabrik untuk memproduksi sebuah produk baru. Barang yang diproduksi adalah berwujud, dapat diinventarisasi dan dipindahkan dari pabrik kepada konsumen. Fungsi produksi adalah fungsi yang berhubungan dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang siap untuk dijual (Supriyono, 2000:18).

Variabel Keuangan

Menurut Horngren (1993:75) ada tiga unsur utama di dalam biaya suatu produk, yaitu: bahan baku langsung (*direct material*), tenaga kerja langsung (*direct labor*), dan biaya overhead pabrik (*factory overhead*) terdiri dari overhead pabrik variabel dan overhead pabrik tetap. Proses produksi menurut Hansen & Mowen (1997:127) : pengolahan bersama bahan baku, tenaga kerja langsung dan overhead pabrik untuk memproduksi sebuah produk baru. Barang yang diproduksi adalah berwujud, dapat diinventarisasi dan dipindahkan dari pabrik kepada konsumen. Fungsi produksi adalah fungsi yang

berhubungan dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang siap dijual (Supriyono, 2000:18).

Biaya barang yang telah diselesaikan selama suatu periode disebut harga pokok produksi barang selesai (*cost of goods manufactured*) atau disingkat harga pokok produksi (Soemarso, 1996:295). Harga pokok produksi terdiri dari biaya pabrik ditambah persediaan dalam proses awal periode, dikurangi persediaan dalam proses akhir periode. Untuk menghitung harga pokok produksi digunakan sistem biaya standar (*standard cost system*).

Metode penentuan harga pokok produksi adalah penentuan atau cara memperhitungkan semua unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Menurut Mulyadi (1993:50), ada 2 pendekatan yang digunakan yaitu : (1). *Full costing*, yaitu metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi baik biaya tetap maupun biaya variabel. Dengan demikian harga pokok produksi menurut metode *full costing* terdiri dari unsur-unsur biaya produksi sebagai berikut : Biaya bahan baku + Biaya tenaga kerja langsung + Biaya Overhead Pabrik Variabel + Biaya Overhead Pabrik Tetap; (2) *Variable costing*, yaitu metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi. Dalam penelitian ini digunakan metode biaya penuh (*full costing*).

Salah satu faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya (Mulyadi, 1993:347). Menurut Mas'ud (1985:101) banyak faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan tentang harga jual, baik dari dalam perusahaan maupun faktor dari luar perusahaan. Faktor dari dalam perusahaan, seperti biaya produksi dan biaya lain-lain yang relevan, laba yang diinginkan, tujuan perusahaan dan sebagainya. Faktor luar adalah persaingan,

luas pasar, sifat produk, dan lain-lain.

Metode penentuan harga jual menurut Mas'ud (1985:133) adalah :

1. *Gross margin Pricing*: tepat digunakan oleh perusahaan perdagangan atau perusahaan yang tidak membuat sendiri produk yang dijual. Caranya dengan menentukan persentase tertentu diatas harga (*cost*) produk yang dibeli. Persentase ini disebut *mark on percentage* atau *mark up*. Harga Jual = $Cost \text{ Produk} + (\% \text{ Mark Up} \times \text{Dasar Penentuan Mark Up})$
2. *Direct Cost Pricing (Marginal Income Pricing)*, mendasarkan pada biaya-biaya yang secara proposional dengan volume/penjualan, sehingga menghasilkan marginal income. Kelebihan diatas biaya variabel berapa yang dikehendakai oleh perusahaan sebagai dasar penentuan harga jual. Harga Jual = $(\text{Biaya Produksi Variabel} + \text{Biaya lain-lain Variabel}) + (\% \text{ yang Diinginkan} \times \text{Dasar Penentuan Laba})$
3. *Full Cost Pricing* : memperhitungkan semua jenis biaya, baik biaya variabel maupun tetap. Semua biaya untuk membuat produk ditambah persentase laba yang diinginkan untuk menutup biaya operasi dan laba yang diinginkan. Harga Jual = $\text{Biaya Produksi Total} + \text{Margin}(\text{Biaya Produksi Total}) + \text{Biaya Operasi}$
4. *Time and Material Pricing* : harga jual ditentukan dari upah langsung dan tarif lainnya dari bahan baku masing-masing yang dijadikan satu, ditambah dengan jumlah tertentu dari biaya tak langsung serta laba yang diinginkan. Harga Jual = $((\text{Bahan} + \% \text{ Kenaikan (Bahan)}) + ((\text{Upah} + \% \text{ Kenaikan (Upah)})) + ((\text{Jasa} + \% \text{ Kenaikan (Jasa)}))$
5. *Return on Capital Employed Pricing* : mendasarkan pada prosentase mark up tertentu dari capital employed, yaitu kapital (*Assets*) yang dianggap mempunyai peranan dalam memproduksi barang (produk). Harga Jual = $((\text{Total Cost} + (\% \times \text{Aktiva Tetap})) / ((\text{Volume Penjualan Dalam Unit}))$.

Bauran Pemasaran

Konsep pengembangan strategi pemasaran yang keempat berkaitan dengan masalah bagaimana menetapkan bentuk penawaran pada segmen pasar tertentu. Hal ini dapat terpenuhi dengan penyediaan suatu sarana yang disebut *marketing mix*. *Marketing mix* ini merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan. *Marketing mix* adalah kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yakni : produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi (Swastha, Basu, 1990:78).

Kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan produk, harga, distribusi, dan promosi perlu dikombinasikan dan dikoordinasikan agar perusahaan dapat melakukan tugas pemasaran seefektif mungkin. Empat elemen pokok dalam *marketing mix* adalah : (1) Produk → Keputusan-keputusan tentang produk mencakup penentuan bentuk penawaran secara fisik, merknya, pembungkus, garansi, dan servis sesudah penjualan; (2) Harga → Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan harga adalah : biaya, keuntungan, praktek saingan, dan perubahan keinginan pasar. Hal lainnya adalah potongan, *mark-up*, *mark-down*, dan sebagainya; (3) Distribusi → Aspek kegiatan distribusi adalah : a). Sistem transportasi : pemilihan alat transport (pesawat udara, kereta api, kapal, truck, pipa, dan lain-lain), jadwal pengiriman, penentuan rute yang harus ditempuh, b). Sistem penyimpanan : letak gudang, jenis peralatan yang dipakai untuk *material handling*, dsb, c). Pemilihan saluran distribusi : penggunaan penyalur (pedagang besar, pengecer, agen, makelar), dan membangun kerjasama yang baik dengan penyalur; dan (4) Promosi → kegiatan promosi terdiri dari : periklanan (pemilihan media, bentuk iklan), *personal selling* (penarikan, pemilihan, latihan, kompensasi, dan supervisi), promosi penjualan (pameran, peragaan, demonstrasi, contoh-contoh), publisitas (hampir sama dengan periklanan, tetapi biasanya dilakukan tanpa biaya).

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah : (1) Data kualitatif, yaitu data yang berbentuk kata, kalimat, skema, dan gambar (Sugiyono, 1999:13). Pada penelitian ini, data kualitatif yang digunakan adalah : sejarah berdirinya UPT PSTKP Bali- BPPT, aktiva tetap yang digunakan dalam pembuatan stoneware Klbr-1, struktur organisasi, fungsi pokok UPT PSTKP Bali- BPPT, uraian tugas, proses pembuatan stoneware Klbr-1, dan jenis bahan baku pembuatan stoneware Klbr-1; dan (2) Data kuantitatif, yaitu data yang berbentuk angka, atau data kualitatif yang diangkakan (skoring : baik sekali = 4, baik = 3, kurang baik = 2, dan tidak baik = 1) (Sugiyono, 1999:14). Pada penelitian ini, data kuantitatif yang digunakan adalah: biaya penyusutan aktiva tetap yang digunakan dalam proses produksi, kuantitas bahan, harga bahan, biaya listrik, biaya telepon, biaya air, biaya tenaga kerja selama proses produksi, komposisi bahan, harga pokok produksi, jam mesin, jam tenaga kerja langsung, dan Upah Minimum Kota Denpasar.

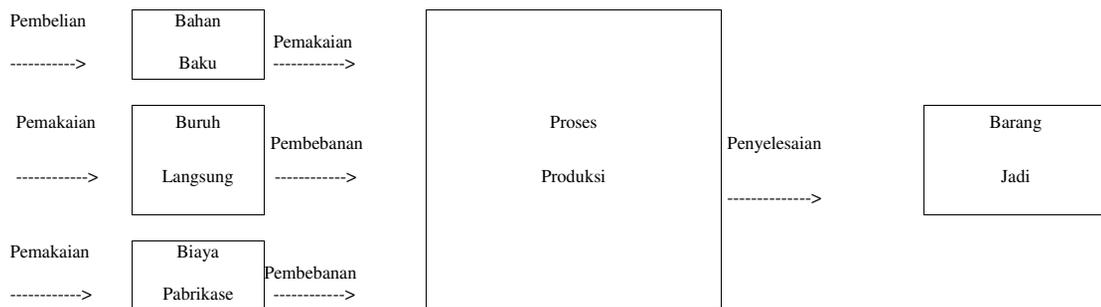
Sumber data dalam penelitian ini dapat dibedakan menjadi dua, yaitu : (1) Data primer, yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh seorang peneliti atau suatu lembaga tertentu langsung dari sumbernya, dicatat dan diamati untuk pertama kalinya dan hasilnya digunakan langsung oleh peneliti atau oleh lembaga itu sendiri untuk memecahkan permasalahan yang akan dicari jawabannya (Gorda, 1994:78). Data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah : aktiva tetap, biaya penyusutan, biaya listrik, biaya telepon, biaya air, jam mesin, jam tenaga kerja langsung, komposisi bahan baku, penggunaan bahan baku, biaya pemeliharaan, dan jumlah tenaga kerja yang terlibat langsung dalam pengolahan bahan; dan (2) Data sekunder, yaitu data yang diperoleh peneliti bukan dari hasil pengumpulan dan pengolahan sendiri melainkan dilakukan oleh orang lain atau oleh lembaga tertentu (Gorda, 1994:79). Jadi data yang digunakan oleh peneliti dalam upaya mencari jawaban atas

permasalahan penelitiannya adalah data yang dipublikasikan oleh orang lain atau lembaga tertentu lainnya dan tidak oleh peneliti sendiri. Data sekunder pada penelitian ini adalah : upah minimum kota Denpasar dari Depnakertrans, jenis bahan baku keramik dari Balai Besar Industri Keramik Bandung, dan standar peresapan air yang memenuhi syarat sebagai stoneware dari *American Standard Testing Material (ASTM)*.

Pengumpulan data dilakukan melalui : (1) Observasi, yaitu suatu cara pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti dengan mengamati langsung terhadap obyeknya atau mengganti obyeknya (misalnya : film, video, rekonstruksi, dan lain-lain) (Gorda, 1994:84). Observasi pada penelitian ini dilakukan dengan mengamati proses pembentukan stoneware dan campuran bahan baku yang digunakan; dan (2) Wawancara, yaitu suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan

cara lisan antara pewawancara (*interviewer*) dan orang yang diwawancarai atau responden (*interviewee*) (Gorda, 1994:81). Pada teknik ini terjadi interaksi yang berhadapan-hadapan antara pewawancara dengan responden, kesan pertama pewawancara akan menentukan keberhasilan dalam pengumpulan data. Wawancara pada penelitian ini dilakukan kepada bagian pengolahan bahan, bendahara pelayanan teknis, manajer pelayanan teknis, dan kelompok fungsional tekno-ekonomi.

Teknik analisis data yang digunakan adalah : (1) Teknik proses produksi yang tertuang dalam konsep fungsi produksi (Supriyono, 1995:19) sebagai salah satu fungsi perusahaan digunakan untuk menentukan teknologi proses. Tekniknya adalah mengolah bahan baku menjadi barang jadi yang siap untuk dijual, seperti bagan berikut :



(2) a. Untuk menghitung harga pokok produksi digunakan sistem biaya standar dengan metode biaya penuh (*full costing*), yang dikemukakan oleh Mulyadi (1993:50), dengan rumus harga pokok produksi = Biaya bahan baku + Biaya tenaga kerja langsung + Biaya overhead pabrik variabel + Biaya overhead pabrik tetap.

-Standar biaya bahan baku = Standar pemakaian bahan baku x Standar harga bahan baku.

-Standar pemakaian bahan baku = Persentase penggunaan bahan baku x Kebutuhan bahan baku per kg.

-Standar harga bahan baku = Harga rata-rata yang diharapkan masing-masing bahan baku.

-Standar biaya tenaga kerja langsung = Tarif per jam x Standar waktu per kg stoneware.

Tarif per jam = (Upah tenaga kerja langsung per bulan) : (Jam kerja efektif per bulan).

-Standar waktu per kg stoneware = (Jam kerja untuk pembuatan stoneware dl. 1 kali proses) : (Jumlah stoneware yang dihasilkan dl. 1 kali proses).

-Standar tarif biaya overhead pabrik dihitung dengan membagi jumlah biaya overhead pabrik yang dianggarkan pada kapasitas normal.

Tarif BOP V = (Budget biaya overhead pabrik variabel bulanan) : (Unit stoneware pada kapasitas normal).

Tarif BOPT = (Budget biaya overhead

pabrik tetap bulanan) : (Unit stoneware pada kapasitas normal).

b. Metode harga jual berbasis biaya penuh/*full cost pricing* (Mas'ud, 1993:113) digunakan untuk menghitung harga jual, rumusnya : Harga Jual = Biaya Produksi Total + Margin (Biaya Produksi Total) + Biaya Operasi; dan (3) Strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) digunakan untuk mengkaji pemasaran massa raga stoneware Klbr-1, yang terdiri dari produk, harga, distribusi, dan promosi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembuatan Massa Raga Stoneware Merah Berkode Klbr – 1

-Persiapan & penimbangan : melakukan pembuatan massa raga (massa badan) stoneware warna berkode KLBR – 1 dengan menggunakan bahan abu pasir gunung Bromo, Jawa Timur sebagai pengganti bahan pelebur (feldspar). Sebagai pengganti kuarsa digunakan pasir yang diayak dengan saringan berdiameter lobang 0,25 mm. Formula yang digunakan adalah tanah Kalimantan noodle 50 %, abu pasir Bromo 20 %, kapur bukit Jimbaran 5 %, ballclay Bantur 5 % dan pasir 20 %. Dibuat bahan sebanyak 3 (tiga) kg. Bahan yang digunakan adalah tanah Kalimantan noodle 1500 gr, abu pasir Bromo 600 gr, kapur bukit Jimbaran 150 gr, ballclay Bantur 150 gr dan pasir 600 gr.

-Penggilingan : proses penggilingan dilakukan dengan menggunakan potmill dalam waktu sekitar 3 jam. Untuk melakukan penggilingan ke dalam potmill ditambahkan batu-batu giling (*grinding ball*) dari bola porselin dan air. Perbandingannya adalah bahan : batu giling : air adalah 1 : 1 : 1. Batu giling yang digunakan ada 3 ukuran, ukuran kecil, sedang dan besar masing-masing satu kg. Jadi ke dalam potmill dimasukkan bahan sebanyak 3 kg, air 3 liter, batu giling kecil 1 kg, batu giling sedang 1 kg dan batu giling besar 1 kg.

-Penyaringan : Slurry yang dihasilkan disaring dengan ayakan 120 mesh, penambahan air diperbolehkan untuk mempercepat penyaringan.

-Pengeringan : Slurry yang lolos ayakan diuapkan/dikurangi kadar airnya dengan cara dimasukkan dalam gips penyerap, pengeringan dihentikan jika kadar air rata-rata mencapai ± 25 %. Pengeringan KLBR – 1 memerlukan waktu 3 (tiga) hari dengan kadar air adonan telah mencapai 26,5 %.

-Penghomogenan : Adonan yang didapat, diulet untuk menghomogenkan kadar air serta mengurangi keberadaan gelembung udara (*deaering*).

-Pemeraman : Proses selanjutnya adalah pemeraman (*aging*) selama 3 – 7 hari pada ruang gelap untuk meratakan kadar air serta melakukan pelapukan bahan-bahan organik yang ada pada lempung secara *anaerob* (tanpa terkena sinar matahari).

Hasil yang didapatkan dari proses ini adalah bahan baku/massa raga stoneware warna/merah yang siap bentuk. Teknik pembentukan yang akan dicobakan adalah dengan teknik putar (*throwing*) serta teknik cetak cor.

Berdasarkan pengujian laboratorium yang dilakukan oleh koordinator dan operator laboratorium, didapat tentang sifat-sifat fisik prabakar (*greenware*) massa, yang terdiri dari pengujian kadar air, pengujian keplastisan, pengujian kejut suhu, dan pengujian susut kering, yang semuanya memenuhi syarat komposisi bahan baku tersebut sebagai stoneware, sehingga massa raga stoneware merah Klbr-1 yang komponennya berasal dari abu Gunung Bromo dapat digunakan sebagai stoneware yang merupakan bahan baku pembuatan benda keramik, yang penerapannya digunakan dengan teknik putar dan cetak cor.

PERHITUNGAN VARIABEL

KEUANGAN

Harga Pokok Produksi

Standar biaya bahan baku = standar pemakaian atau kuantitas bahan baku per kg massa raga (stoneware) x standar harga bahan baku. Standar pemakaian bahan baku atau kuantitas bahan baku ditentukan dari rata-rata pemakaian bahan baku untuk masing-masing jenis bahan dalam suatu komposisi.

Untuk massa raga komposisi Klbr-1 terdiri dari 5 jenis bahan baku. Untuk satu jenis bahan baku dalam suatu komposisi, harus dicari berapa persentase bahan baku tersebut dalam komposisi itu. Dengan demikian untuk menentukan pemakaian (kuantitas) bahan baku maka pertama harus ditentukan persentase pemakaian bahan baku dalam komposisi itu. Persentase yang bervariasi tergantung kuantitas bahan baku yang digunakan dan yang telah memenuhi uji laboratorium yang memenuhi standar kualifikasi bahan.

Apabila persentase komposisi bahan baku telah didapatkan, maka selanjutnya adalah menentukan berapa kebutuhan bahan baku untuk menghasilkan 1 kg stoneware. Berdasarkan pengalaman dan rata-rata periode sebelumnya, maka untuk 800 kg bahan baku yang diproses dalam peralatan produksi, akan dihasilkan 940 kg stoneware. Dengan demikian kebutuhan bahan baku untuk 1 kg stoneware adalah $800/940 = 0,851$. Berdasarkan perhitungan tersebut didapat bahwa standar pemakaian (kuantitas) bahan baku per kg stoneware adalah : persentase penggunaan bahan $\times 0,851 \times 1$ kg. Perhitungan selengkapnya dapat dilihat pada Lampiran 1.

Standar harga bahan baku ditentukan dengan mencari rata-rata harga perolehan bahan baku dari pihak luar yang tersedia di bagian pengolahan bahan. Rata-rata harga perolehan tersebut merupakan harga yang diharapkan atau menjadi standar. Komposisi Klbr-1 terdiri dari 5 jenis bahan baku. Dengan demikian akan ada 5 standar harga bahan baku untuk komposisi stoneware Klbr-1. Standar biaya bahan baku dihitung dengan mengalikan standar pemakaian (kuantitas) bahan baku dengan standar harga bahan baku untuk masing-masing komposisi. Perhitungan standar biaya bahan baku dijelaskan pada Lampiran 1.

Biaya bahan baku stoneware Klbr-1 adalah Rp 838,16 per kg. Biaya bahan baku massa raga Klbr-1 sesuai dengan komposisi bahan baku yang membentuk stoneware tersebut. Perbedaan biaya bahan baku untuk

suatu komposisi disebabkan oleh karena perbedaan persentase penggunaan bahan baku untuk setiap komposisi, jenis (kualitas) bahan baku, dan standar harga bahan baku. Semakin besar persentase penggunaan bahan baku dalam suatu komposisi, maka biaya bahan baku cenderung semakin besar. Demikian sebaliknya, semakin kecil persentase penggunaan bahan baku dalam suatu komposisi, biaya bahan baku cenderung semakin kecil.

Jenis (kualitas) bahan baku menentukan besar kecilnya biaya bahan baku. Jenis (kualitas) bahan baku berkaitan dengan standar harga bahan baku, artinya jenis (kualitas) bahan baku yang lebih baik menunjukkan semakin besarnya pengorbanan yang dikeluarkan untuk memperoleh bahan baku tersebut. Hal ini berarti semakin besarnya harga perolehan yang dikeluarkan untuk mendapatkannya. Harga perolehan bahan baku yang semakin besar mencerminkan standar biaya bahan juga semakin besar.

Standar biaya tenaga kerja langsung dihitung dengan cara menentukan tarif biaya tenaga kerja langsung per jam dikalikan dengan standar waktu (jam) yang digunakan untuk memproduksi 1 kg stoneware. Rumusnya, Standar Biaya Tenaga Kerja Langsung = Tarif Biaya Tenaga Kerja Langsung per Jam \times Standar Waktu per Jam \times Standar Waktu untuk mengerjakan stoneware per kg.

$$\begin{aligned} & \text{Tarif Biaya Tenaga Kerja Langsung} \\ & = ((100\% \times (\text{Upah Minimum Kota Denpasar})) \\ & \quad : (\text{Jam Kerja Efektif per Bulan})) \\ & = (100\% \times \text{Rp } 1.358.000,00 \times 3 \text{ orang}) : (8 \\ & \quad \text{jam} \times 20 \text{ hari kerja} \times 3 \text{ orang pekerja}) \\ & = (\text{Rp } 4.074.000,00) : (480) \text{ jam} \\ & = \text{Rp } 8.487,50 \text{ per jam} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Standar Waktu per kg stoneware :} \\ & = (\text{Standar Jam Tenaga Kerja Langsung} \\ & \quad \text{untuk Memproduksi stoneware dalam} \\ & \quad \text{sekali proses) : (stoneware yang} \\ & \quad \text{dihasilkan dalam sekali proses).} \\ & = ((1,2 \text{ jam pada proses penimbangan} + 3,5 \\ & \quad \text{jam pada proses penggilingan} + 1 \text{ jam} \\ & \quad \text{pada proses pengurangan kadar air} + 4 \\ & \quad \text{jam pada proses penghomogenan massa}) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \times 3 \text{ orang pekerja}) : (940) \\
 & = ((9,7) \times 3) \text{ jam} : (940) \text{ kg} \\
 & = (27,9) : (940) \text{ kg} \\
 & = 0,0309 \text{ jam/kg.}
 \end{aligned}$$

Perhitungan standar biaya tenaga kerja langsung untuk memproduksi massa raga Klbr-1 dalam penelitian ini dapat dijelaskan pada Lampiran 2.

Pada Lampiran 2 terlihat bahwa standar biaya tenaga kerja langsung untuk memproduksi massa raga Klbr-1 adalah sebesar Rp 262,26 per kg. Angka tersebut diperoleh dengan mengalikan standar tarif biaya tenaga kerja langsung per jam dengan waktu yang diperlukan untuk memproduksi stoneware per kg. Standar biaya tenaga kerja langsung relatif berbeda untuk jumlah komposisi bahan baku tertentu. Hal ini disebabkan oleh karena proses pengolahan stoneware untuk komposisi adalah identik atau sama, artinya tidak ada perbedaan proses pengolahan stoneware dari tahap penggilingan sampai dengan tahap penghomogenan massa, tetapi untuk jenis bahan baku yang lebih banyak cenderung mengkonsumsi jam kerja yang lebih besar pada tahap penggilingan, terutama pada proses penimbangan, dan pengangkutan ke ball mill. Personil yang terlibat, jam mesin yang dibutuhkan, jam tenaga kerja langsung yang digunakan, tarif listrik, biaya air, biaya penyusutan, dan jenis bahan baku yang digunakan hampir homogen berupa bongkahan-bongkahan yang tidak terlalu padat seperti batu.

Perbedaan standar biaya tenaga kerja langsung untuk masing-masing komposisi akan terjadi, apabila jenis dan jumlah variasi bahan baku yang dimasukkan proses produksi adalah relatif berbeda, yaitu ada yang berupa bongkahan-bongkahan, ada yang berupa butiran yang agak lembut, atau berupa padatan yang bersifat keras yang macamnya berbeda. Perbedaan jenis atau bentuk fisik bahan baku akan mempengaruhi proses pengolahan bahan baku tersebut. Jenis atau bentuk fisik bahan baku yang relatif keras dan berupa padatan memerlukan proses penghancuran dengan alat *jaw crusher* sebelum dimasukkan

ke *ball mill* untuk digiling. Adanya proses penghancuran ini, memerlukan tenaga kerja langsung untuk menanganinya. Dalam proses penggilingan tersebut tentu dibutuhkan waktu yang cukup bagi tenaga kerja yang terlibat langsung. Penggunaan waktu jam tenaga kerja langsung membawa efek pada penambahan biaya untuk personil tenaga kerja langsung.

Hal yang sebaliknya akan terjadi apabila jumlah jenis atau bentuk fisik bahan baku yang berupa bongkahan-bongkahan yang tidak padat atau tidak keras, maka tidak diperlukan proses penghancuran lagi untuk bisa digiling pada *ball mill*, sehingga tidak diperlukan tenaga kerja langsung dalam proses penghancuran. Dengan demikian tidak akan menambah pengeluaran untuk biaya tenaga kerja langsung.

Standar biaya overhead pabrik variabel dihitung : dengan menentukan tarif biaya overhead pabrik variabel (Tarif BOP V), yaitu membagi jumlah biaya overhead pabrik variabel yang dianggarkan pada kapasitas normal dengan unit produk yang dihasilkan pada kapasitas tersebut atau jam mesin.

Budget biaya overhead pabrik
varial bulanan

$$\text{Tarif BOPV} = \frac{\text{-----}}{\text{Unit Stoneware pada kapasitas normal}}$$

Hasil perhitungan tarif biaya overhead pabrik variabel dijelaskan pada Lampiran 3.

Pada Lampiran 3 terlihat bahwa tarif biaya overhead pabrik variabel adalah Rp 90,30 per kg. Tarif sebesar itu diperoleh dari budget biaya overhead pabrik variabel yang terdiri dari biaya listrik untuk penggunaan aktiva tetap (mesin) berupa *ball mill*, *filter press*, dan *pug mill*, serta penggunaan air yang dicampur dengan bahan baku pada saat penggilingan. Jumlah stoneware yang dihasilkan selama satu bulan adalah 940 kg x 16,5 kali = 15.510 kg. Jumlah tersebut dipakai membagi budget biaya overhead pabrik variabel selama sebulan, sehingga didapatkan sebuah tarif.

Tarif biaya overhead pabrik variabel adalah sama untuk suatu komposisi . Hal ini

disebabkan oleh karena proses pengolahan stoneware identik atau sama, artinya tidak ada perbedaan proses pengolahan stoneware dari tahap penggilingan sampai dengan tahap penghomogenan massa. Jam mesin yang dibutuhkan, listrik yang digunakan untuk menggerakkan mesin *ball mill*, *filter press*, dan *pug mill*, biaya air, dan jenis bahan baku yang digunakan hampir homogen berupa bongkahan-bongkahan yang tidak terlalu padat seperti batu.

Perbedaan tarif biaya overhead pabrik variabel untuk suatu komposisi akan terjadi, apabila jenis bahan baku yang dimasukkan proses produksi adalah relatif berbeda, yaitu ada yang berupa bongkahan-bongkahan, ada yang berupa butiran yang agak lembut, atau berupa padatan yang bersifat keras. Perbedaan jenis atau bentuk fisik bahan baku akan mempengaruhi proses pengolahan bahan baku tersebut. Jenis atau bentuk fisik bahan baku yang relatif keras dan berupa padatan memerlukan proses penghancuran dengan alat *jaw cruiser* sebelum dimasukkan ke *ball mill* untuk digiling. Adanya proses penghancuran ini, memerlukan tambahan jam mesin untuk menghancurkan bahan-bahan padat dan keras. Penggunaan tambahan jam mesin membawa efek pada penambahan biaya listrik, biaya pemeliharaan mesin, dan penggunaan air.

Standar biaya overhead pabrik tetap dihitung dengan menentukan tarif biaya overhead pabrik tetap (Tarif BOP T), yaitu membagi jumlah biaya overhead pabrik tetap yang dianggarkan pada kapasitas normal dengan unit produk yang dihasilkan pada kapasitas tersebut atau jam mesin.

Budget biaya overhead pabrik
tetap bulanan

Tarif BOP T = -----

Unit Stoneware pada kapasitas
normal

Hasil perhitungan tarif biaya overhead pabrik tetap selengkapnya dijelaskan pd Lampiran 3.

Pada Lampiran 3 terlihat bahwa tarif biaya overhead pabrik tetap adalah Rp 414,95 per kg. Tarif sebesar itu diperoleh dari budget

biaya overhead pabrik tetap yang terdiri dari Upah tak langsung, biaya listrik yang bersifat tetap untuk penggunaan aktiva tetap (mesin) berupa *ball mill*, *filter press*, dan *pug mill*, biaya penyusutan gedung pengolahan bahan, biaya penyusutan mesin *ball mill*, *filter press*, dan *pug mill*, serta biaya pemeliharaan aktiva tetap. Jumlah stoneware yang dihasilkan selama satu bulan adalah 940 kg x 16,5 kali = 15.510 kg. Jumlah tersebut dipakai membagi budget biaya overhead pabrik tetap sebulan, sehingga didapatkan sebuah tarif tetap.

Tarif biaya overhead pabrik tetap adalah sama untuk suatu komposisi. Hal ini disebabkan oleh karena proses pengolahan stoneware untuk suatu komposisi adalah identik atau sama, artinya tidak ada perbedaan proses pengolahan stoneware dari tahap penggilingan sampai dengan tahap penghomogenan massa. Dengan demikian tidak ada penambahan mesin maupun aktiva tetap pabrik lain yang digunakan untuk pengolahan bahan yang sifatnya tidak keras dan tidak padat.

Harga pokok produksi massa raga Klbr-1 yang menggunakan biaya standar per kg dihitung dengan menjumlahkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel, dan biaya overhead pabrik tetap per kg. Artinya harga pokok produksi akan sama dengan biaya produksi oleh karena dalam memproduksi stoneware di UPT PSTKP Bali – BPPT tidak adanya sediaan barang dalam proses awal maupun sediaan barang dalam proses akhir. Perhitungan harga pokok produksi stoneware yang menggunakan biaya standar dapat dijelaskan pada Lampiran 4.

Lampiran 4 menunjukkan bahwa harga pokok produksi massa raga Klbr-1 dengan biaya standar adalah 1.605,67 per kg. Variasi harga pokok produksi stoneware per kg yang menggunakan biaya standar disebabkan oleh variasi bahan baku per kg yang digunakan membentuk stoneware, sementara biaya tenaga kerja langsung tetap untuk jumlah jenis bahan baku tertentu maupun biaya overhead pabrik (variabel dan tetap) untuk semua komposisi

adalah sama. Biaya tenaga kerja langsung yang relatif sama dan biaya overhead pabrik variabel maupun tetap yang sama untuk suatu komposisi disebabkan oleh karena proses produksi stoneware adalah sama, dan kondisi fisik bahan baku yang identik dan tidak keras seperti padatan, melainkan berupa butiran-butiran kecil yang tidak memerlukan proses penghancuran dengan alat *jaw cruiser*. Tidak adanya proses penghancuran menunjukkan tidak diperlukannya tambahan biaya untuk tenaga kerja langsung dan overhead pabrik.

Harga pokok produksi massa raga Klbr-1 adalah sebesar Rp 1.605,67 per kg. Jumlah tersebut tersebut terdiri dari : biaya bahan baku Rp 838,16, biaya tenaga kerja langsung Rp 262,26, biaya overhead pabrik variabel Rp 90,30, dan biaya overhead pabrik tetap Rp 414,95. Harga pokok produksi massa raga Klbr-1 diperoleh dengan menggunakan sistem biaya standar, yang terdiri dari : standar biaya bahan baku, standar biaya tenaga kerja langsung, standar biaya overhead pabrik variabel, dan standar biaya overhead pabrik tetap. Harga pokok produksi yang diperoleh harus dibandingkan dengan harga pokok produksi pengusaha keramik lain. Harga pokok produksi ini diharapkan lebih rendah daripada harga pokok produksi yang dikeluarkan oleh pengusaha keramik lainnya dengan kualitas maupun cara perhitungan biaya yang sama. Hal ini akan menunjukkan tingkat ekonomisasi yang lebih baik daripada yang lainnya.

Harga Jual Massa Raga (Stoneware) Merah Klbr-1

Dengan mengasumsikan biaya operasi yang dibebankan sebesar 10% yang terdiri dari biaya pemasaran 6%, dan biaya administrasi dan umum 4%, serta margin yang diharapkan adalah 5%, maka harga jual massa raga (stoneware) merah Klbr-1 kepada pembeli yang seharusnya menurut Metode *Full Cost Pricing* adalah : Harga Jual = Biaya Produksi Total + Margin (Biaya Produksi Total) + Biaya Operasi. Harga Jual = Rp 1.605,67 + 10% (Rp 1.605,67) + 5% (Rp

1.605,67). Harga Jual = 1,15 (Rp 1.605,67). Harga Jual = Rp 1.846,52. Biaya Pemasaran yang didapat adalah : 0,06% x Rp 1.605,67 = Rp 96,34, Biaya Administrasi dan Umum = 0,04% x Rp 1.605,67 = Rp 64,22, dan Margin Laba yang diinginkan = 5% x Rp 1.605,67 = Rp 80,28.

Harga jual massa raga (stoneware) merah Klbr-1 adalah sebesar Rp 1.846,52 per kg dengan menggunakan metode *cost-plus pricing*. Harga tersebut terdiri dari : harga pokok produksi Rp 1.605,67, margin laba yang diinginkan Rp 80,28, biaya pemasaran Rp 96,34, dan biaya administrasi dan umum Rp 64,22. Harga jual yang ditawarkan oleh UPT PSTKP Bali diharapkan lebih rendah dibandingkan dengan harga jual yang ditawarkan oleh pengusaha keramik lainnya. Perlu adanya kualifikasi sistem perhitungan harga jual yang sama antara UPT PSTKP Bali dengan pengusaha keramik sehingga diperoleh suatu penyeragaman.

Pemasaran Massa Raga (Stoneware) Merah Klbr-1

Pengkajian pemasaran massa raga Klbr-1 menggunakan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*). *Marketing mix* adalah kombinasi empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti sistem pemasaran perusahaan, yakni produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem pemasaran distribusi (Swastha, Basu, 1990:78). Kegiatan-kegiatan ini perlu dikombinasikan dan dikoordinasikan agar perusahaan dapat melakukan tugas pemasarannya seefektif mungkin. Jadi perusahaan atau organisasi tidak hanya sekedar memilih kombinasi yang terbaik saja, tetapi juga harus mengkoordinasikan berbagai macam elemen dari bauran pemasaran tersebut untuk melaksanakan program pemasaran secara efektif.

Empat elemen pokok dalam bauran pemasaran adalah :

Produk : Keputusan-keputusan tentang produk ini mencakup : penentuan bentuk penawaran secara fisik, merknya, pembungkus, garansi,

dan servis sesudah penjualan. Pengembangan produk dapat dilakukan setelah menganalisis kebutuhna dan keinginan pasarnya. Jika masalah ini telah diselesaikan, maka kegiatan-kegiatan tentang harga, distribusi, dan promosi dapat diambil. Bentuk penawaran secara fisik produk ini adalah berupa massa raga putar yang terdiri dari berbagai campuran bahan baku, seperti : Tanah Kalimantan Noodle 50%, Abu-pasir Bromo 20%, Pasir 20%, Kapur Bukit Jimbaran 5%, dan Ballclay Bantur 5%. Merk produk yang dipasarkan adalah massa raga (stoneware) merah "Klbr-1". Pembungkus produk terdiri dari plastik, yang dapat melindungi produk dari panas, udara, air, dan lain-lain. Garansi untuk pemasaran produk massa raga (stoneware) merah "Klbr-1" belum diberikan kepada pembeli atau pengguna, namun berupa penjualan biasa. Servis sesudah penjualan diberikan apabila ada permintaan dari pembeli.

Harga : Pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran menentukan harga pokoknya. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan harga tersebut adalah : biaya, keuntungan, praktik saingan, dan perubahan keinginan pasar. Kebijakan harga ini menyangkut pula penetapan jumlah potongan, *mark up*, *mark down*, dan sebagainya. Biaya pembuatan massa raga (stoneware) merah Klbr-1 yang identik dengan harga pokok produksi adalah Rp 1.605,67 per kg. Jumlah tersebut terdiri dari : biaya bahan baku Rp 838,16, biaya tenaga kerja langsung Rp 262,26, biaya overhead pabrik variabel Rp 90,30, dan biaya overhead pabrik tetap Rp 414,95. Keuntungan yang diharapkan dari penjualan massa raga (stoneware) merah "Klbr-1" adalah Rp 80,28 per kg, dengan biaya pemasaran Rp 96,34, biaya administrasi dan umum Rp 64,22. Berdasarkan kondisi tersebut, maka harga jual yang layak atas penjualan produk Klbr-1 adalah Rp 1.846,52 per kg. Praktek saingan masih merupakan masalah dalam penjualan produk ini. Pesaing menjual produk yang

sejenis dengan harga Rp 1.800,00 per kg yang sedikit lebih rendah dibandingkan dengan harga jual yang kita tawarkan. Keinginan pasar belum mengalami perubahan, artinya pasar masih menghendaki harga yang lebih rendah. Kebijakan harga yang berkaitan dengan pemberian potongan, *mark up*, *mark down* belum dilakukan atas penjualan produk Klbr-1.

Distribusi : Ada tiga aspek pokok yang berkaitan dengan keputusan-keputusan tentang distribusi, yaitu : sistem transportasi, sistem penyimpanan, dan pemilihan saluran distribusi. Sistem transportasi berkaitan dengan pemilihan alat transportasi, penentuan jadwal pengiriman, penentuan rute yang harus ditempuh, dan seterusnya. Alat transportasi yang digunakan dalam pemasaran produk Klbr-1 berupa angkutan darat (bobil milik sendiri), yaitu L300 atau avanza. Jadwal pengiriman disesuaikan dengan permintaan pembeli dan kondisi kesiapan alat transportasi (tidak terjadfwal). Rute yang harus ditempuh sesuai dengan meter yang paling pendek (mendekati) sehingga waktu sampai di tempat tujuan diusahakan tepat waktu. Sistem penyimpanan berkaitan dengan letak gudang, jenis peralatan yang dipakai, dan sebagainya. Letak gudang sudah dekat dengan pabrik, sehingga tidak perlu waktu yang lama untuk memindahkan produk Klbr-1 dari pabrik ke gudang, namun perlu penyimpanan yang lebih nyaman, supaya tidak mudah terkena udara, air, maupun kotoran lainnya yang dapat menyebabkan berubahnya keplastisan produk BNP4. Jenis peralatan yang dipakai adalah gedung penyimpanan yang tertutup yang masih satu atap dengan gedung pengolahan produk Klbr-1. Pemilihan saluran distribusi berkaitan dengan penggunaan penyalur (pedagang besar, pengecer, agen, makelar) dan bagaimana menjalin kerjasama yang baik dengan penyalur tersebut. Penyalur atas pemasaran produk Klbr-1 ada. Penjualan produk Klbr-1 bersifat *direct selling* (penjualan langsung). Kerjasama dengan penyalur belum ada.

Promosi : Kegiatan promosi menyangkut kegiatan : periklanan, personal selling, promosi penjualan, dan publisitas. Periklanan berkaitan dengan pemilihan media, bentuk iklan, dan beritanya. Pemasaran produk Klbr-1 belum pernah menggunakan media periklanan, seperti majalah, televisi, dan sebagainya, sehingga bentuk iklan dan beritanya belum pernah dibuat. Personal selling berkaitan dengan penarikan, pemilihan, latihan, kompensasi, dan supervisi. Personal selling atas pemasaran produk Klbr-1 belum dilakukan secara profesional. Personal selling hanya menggunakan pegawai UPT PSTKP Bali yang punya bakat dan kompetensi dalam pemasaran. Promosi penjualan produk Klbr-1 sudah dilakukan dalam bentuk pameran pada waktu-waktu tertentu, seperti pameran pembangunan, pameran industri, maupun pameran lainnya. Peragaan atau demonstrasi pembuatan produk Klbr-1 sudah dilakukan pada saat ada kunjungan dari luar ke UPT PSTKP Bali. Pemberian contoh kepada perajin sudah dilakukan, namun belum ada respon untuk membeli. Publisitas produk Klbr-1 belum dilakukan pada jurnal ilmiah yang berada di luar UPT PSTKP Bali. Publisitas hanya dilakukan dalam bentuk karya tulis ilmiah yang dipresentasikan pada tiga instansi yang hasilnya disimpan pada perpustakaan UPT PSTKP Bali.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat disimpulkan : (1) Abu (pasir) Gunung Bromo dapat digunakan sebagai massa raga (stoneware) atau bahan baku keramik dan terbentuk masa raga (stoneware) merah Klbr-1, karena telah memenuhi syarat uji laboratorium pada UPT PSTKP Bali. Proses produksi masa raga (stoneware) merah Klbr-1 terdiri dari beberapa proses, yaitu : penimbangan, penggilingan, penyaringan, pengeringan, penghomogenan, pemeraman, dan penyimpanan; (2) Harga pokok produksi massa raga (stoneware) merah Klbr-1 adalah sebesar Rp 1.605,67 per kg, terdiri dari : biaya bahan baku Rp 838,16, biaya tenaga

kerja langsung Rp 262,26, biaya overhead pabrik variabel Rp 90,30, dan biaya overhead pabrik tetap Rp 414,95. Harga jual massa raga (stoneware) merah Klbr-1 adalah Rp 1.846,52 per kg, terdiri dari : harga pokok produksi Rp 1.605,67, margin laba yang diinginkan Rp 80,28, biaya pemasaran Rp 96,34 dan biaya administrasi dan umum Rp 64,22; dan (3) Pemasaran massa raga (stoneware) merah Klbr-1 belum dilakukan secara komersial, komponen bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, distribusi, dan promosi masih sangat minim dan sederhana.

Berdasarkan simpulan dapat disarankan : (1) Menggunakan bahan baku yang relatif lebih murah atau persentase penggunaan bahan baku yang lebih kecil untuk bahan baku yang harganya lebih mahal dalam sebuah komposisi massa raga stoneware, dengan tetap mengacu pada kualifikasi standar massa raga (stoneware), sehingga diperoleh harga pokok produksi yang lebih ekonomis; (2) Menjual massa raga (stoneware) merah Klbr-1 dengan harga jual Rp 1.846,52, per kg, harga jual tersebut sudah menutup biaya operasi (biaya pemasaran dan biaya umum & administrasi) dan telah memperoleh margin laba sebesar 5% dari harga pokok produksi; (3) Meningkatkan dan mengintensifkan bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, dan promosi) atas penjualan massa raga (stoneware) merah Klbr-1, sehingga penjualan produk lebih meningkat dibanding penjualan sekarang yang baru pada tahap penelitian; dan (4) Menggunakan sistem biaya standar sebagai alat pengawasan, sehingga penyimpangan atau selisih dapat dikurangi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alexander, Brian. 2000. *Panduan Praktis Kamus Keramik Untuk Praktisi, Perajin, dan Industri*. Jakarta. Milenia Populer.
- Ardi, Solichin. 1986. *Pengujian Bahan Mentah dan Produk Keramik*. Bandung. Balai Besar Penelitian dan Pengembangan Industri Keramik.

- Anonimous. 1999. *Lokasi dan Sumber Daya Bahan Galian C*. Mataram. Dinas Pertambangan dan Energi Propinsi NTB.
- Cingah, Made, dk.. 2006. *Kajian Tekno-Ekonomi Terhadap Karakteristik, Harga Pokok Produksi, dan Harga Jual Bahan Mentah Keramik Komposisi KR-35 Sebagai Raga Stoneware Dengan Peresapan Air 1,08% Pada Suhu Bakar 1.250°C*. Forum Manajemen, Volume 4, Nomor 1, Tahun 2006. 23-34.
- Cooper, Donald R. dan Emory, C. William. 1998. *Metode Penelitian Bisnis*. Jilid 2. Edisi Kelima. Jakarta. Erlangga.
- Effendi, M. Dachyar. 2000. *Analisa Ekonomi Industri Pengolahn Bahan Baku Keramik di Bali*. Mandiri (Majalah Politeknik Negeri Bali). Nomor 18, Oktober 2000. 20-24.
- Gorda, I Gusti Ngurah. 1994. *Metode Penelitian Sosial*. Denpasar. Universitas Pendidikan Nasional.
- Hansen & Mowen. 1997. *Accounting and Control, Cost Management*. USA. South Western College.
- Hartono, Y.M.V. 1983. *Bahan Mentah Untuk Pembuatan Keramik*. Bandung. Balai Besar Penelitian dan Pengembangan Industri Keramik.
- Horngren, Charles T. 1991. *Pengantar Akuntansi Manajemen*. Jilid 2. Edisi Keenam. Cetakan Kedua. Jakarta. Erlangga.
- Kamiana, Nyoman, dk. 2005. *Penerapan Metode Biaya Absorpsi Dalam Menentukan Harga Pokok Produksi Masa Bodi Kalimantan Komposisi FC2R dan Pengaruhnya Terhadap Tingkat Laba*. Forum Manajemen. Volume 3, Nomor 1, Tahun 2005. 55-63.
- Mas'ud, MC. 1985. *Akuntansi Manajemen*. Buku Dua. Edisi Revisi. Yogyakarta. Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada.
- Mulyadi. 1993. *Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat, dan Rekayasa)*. Edisi Kedua. Yogyakarta. Bagian Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Reeve, James M.. 2000. *Redings and Issues in Cost Management*. Second Edition. USA. South-Western College Publishing.
- Soemarso, S.R..1992. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi Keempat. Buku 1. Jakarta. Rineka Cipta.
- Sugiyono. 1999. *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan Pertama. Bandung. CV Alfabeta.
- Sundari, Komang Nelly. 2000. *Pengujian Penyusutan dan Peresapan Air Serta Berat Jenis Terhadap Kualitas Raga Keramik*. Mandiri (Majalah Politeknik Negeri Bali). Nomor 18, Oktober 2000. 25-29.
- Supriyono, R.A. 1983. *Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Buku 1. Edisi 2. Yogyakarta. BPFE.
- Swastha, Basu, dk.. 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*. Edisi Kedua. Cetakan Keempat.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Perhitungan Biaya Bahan Baku Pembuatan Massa Raga (*Stoneware*) Merah Klbr-1

Komposisi	Nama Bahan Baku	Persentase Penggunaan Bahan Baku (%)	Ekuivalensi Penggunaan Bahan Baku (800:940)	Standar Pemakaian Bahan Baku (kg/kg)	Standar Harga Bahan Baku (Rp/kg)	Standar Biaya Bahan Baku (Rp/kg)
Klbr-1	Tanah KalimantanNoodle	0,50	0,851	0,4256	1.000,00	425,60
	Abu Pasir Bromo	0,20	0,851	0,1702	1.000,00	170,20
	Pasir	0,20	0,851	0,1702	550,00	93,61
	Kapur Bukit Jimbaran	0,05	0,851	0,0425	1.500,00	63,75
	Ballclay Bantur	0,05	0,851	0,0425	2.000,00	85,00
Standar Biaya Bahan Baku Massa Raga (<i>Stoneware</i>) Merah Klbr-1 (Rp/kg)						838,16

Sumber : Hasil Pengolahan Data 2013.

Lampiran 2 : Perhitungan Biaya Bahan Tenaga Kerja Langsung Pembuatan Massa Raga (*Stoneware*) Merah Klbr-1

Komposisi	Standar Tarif Biaya Tenaga Kerja Langsung (Rp/jam)	Standar Waktu Pengerjaan (Jam/kg)	Standar Biaya Tenaga Kerja Langsung (Rp/kg)
Klbr-1	$(100\% \times \text{Rp } 1.358.000,00 \times 3) : (8 \text{ jam} \times 5 \times 4 \times 3) =$ 8.487,50	$((1,2 \text{ jam proses penimbangan} + 3,5 \text{ jam proses penggilingan} + 1 \text{ jam proses pengurangan kadar air} + 4 \text{ jam proses penghomogenan massa}) \times 3) : (940 \text{ kg}) =$ 0.0309	$(\text{Rp } 8.487,50 / \text{jam}) \times (0.0309 \text{ jam/kg}) =$ 262,26

Sumber : Hasil Pengolahan Data 2013.

Lampiran 3 : Perhitungan Biaya Overhead Pabrik Pembuatan Massa Raga (*Stoneware*) Merah Klbr-1

Kapasitas (Unit Produksi) (Jam Mesin)	Budget	Fleksibel	BOP Bulanan
	80% (12.408 kg) (128 Jam)	100% (940 x16,5 = 15.510 kg) (9,7 x 16,5 = 160 Jam)	120% (18.612 kg) (192 Jam)
Biaya Overhead Pabrik Variabel :			
1. Upah tak langsung :	543.200,00	679.000,00	814.800,00
2. Biaya Listrik :			
Timbangan : 0,012 KW x 1 x 1,2 jam x Rp 914 x 16,5	173,74	217,17	260,60
Ball mill : 11 KW x 1 x 3,5 jam x Rp 914 x 16,5	464.494,80	580.618,50	696.742,20
Filter press : 1,5 KW x 1 x 1 jam x Rp 914 x 16,5	18.097,20	22.621,50	27.145,80
Pug mill : 1,5 KW x 1 x 4 jam x Rp 914 x 16,5	72.388,80	90.486,00	108.583,20
3. Air : 1 m ³ x 1 bh x Rp 1.675,00 x 16,5	22.110,00	27.637,50	33.165,00
	1.120.464,54	1.400.580,67	1.680.696,80
Biaya Overhead Pabrik Tetap :			
1. Biaya Listrik :			
Timbangan : 0,012 KW x (Rp 1.020.900 : 41,5 KW)	295,20	295,20	295,20
Ball mill : 11 KW x (Rp 1.020.900 : 41,5 KW)	270.600,00	270.600,00	270.600,00
Filter press : 1,5 KW x (Rp 1.020.900 : 41,5 KW)	36.900,00	36.900,00	36.900,00
Pug mill : 1,5 KW x (Rp 1.020.900 : 41,5 KW)	36.900,00	36.900,00	36.900,00
2. Biaya Penyusutan :			
Gedung : 102 m ² x Rp 800.000 x 0,05 x (1/12)	340.000,00	340.000,00	340.000,00
Timbangan : 1 x Rp 5.000.000 x 0,067 x (1/12)	27.916,67	27.916,67	27.916,67
Ball mill : 1 x Rp 500.000.000 x 0,067 x (1/12)	2.791.666,67	2.791.666,67	2.791.666,67
Filter press : 1 x Rp 30.000.000 x 0,067 x (1/12)	167.500,00	167.500,00	167.500,00
Pug mill : 1 x Rp 20.000.000 x 0,067 x (1/12)	111.666,67	111.666,67	111.666,67

3. Biaya Pemeliharaan Aktiva Tetap Pabrik : (Rp 81.600.000+Rp 5.000.000+Rp 500.000.000 + Rp 30.000.000+Rp 20.000.000) x0,05 x (1/12)	2.652.500,00	2.652.500,00	2.652.500,00
	6.435.945,21	6.435.945,21	6.435.945,21
Tarif Biaya Overhead Pabrik Variabel = (Rp 1.400.580,67) / (15.510 kg)=Rp 90,30 per kg Tarif Biaya Overhead Pabrik Tetap = (Rp 6.435.945,21) / (15.510 kg)=Rp 414,95 per kg			

Sumber : Hasil Pengolahan Data 2013.

Lampiran 4 : Perhitungan Harga Pokok Produksi Massa Raga (*Stoneware*) Merah Klbr-1

No	Komposisi	Biaya Bahan Baku	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Biaya Overhead Pabrik Variabel	Biaya Overhead Pabrik Tetap	Harga Pokok Produksi
1	Klbr-1	838,16	262,26	90,30	414,95	1.605,67

Sumber : Hasil Pengolahan Data 2013.

PENANGANAN DAMPAK PERKEMBANGAN PARIWISATA DALAM ASPEK LINGKUNGAN FISIK, SOSIAL, EKONOMI DAN BUDAYA BALI (SUATU TINJAUAN PUSTAKA)

Anak Agung Bagus Wirateja

(Dosen STIMI “Handayani” Denpasar)

Abstracts : *Bali region has become the main tourism destination in Indonesia because Bali has a unique culture background. Bali culture which major society is Hindu has put the togetherness in all aspect through their daily life. Instead of the culture aspect, the nature factor is also support the tourism development, so the goal of the goverment can be reached. The culture tourism which is become priority in Bali is considered be able to get devisa as wished by the goverment, because of the limited natural resources (oil and forest). It is hoped that the society will be more creative, so everytime can rise a new culture creativity. Finally the tourism problem in Bali will never stop forever.*

Keyword : *Development tourism infact*

PENDAHULUAN

Daerah Bali merupakan salah satu tujuan wisatawan utama di Indonesia, hal ini disebabkan oleh kelebihan Bali yang tiada duanya, seperti keindahan alam dan adat istiadat yang sangat “Khas” sehingga menjadi salah satu daya tarik yang tiada duanya di Indonesia.

Berkaitan dengan hal tersebut diatas, dan sesuai dengan pola dasar dan Repelita daerah Bali di mana pembangunan sektor pertanian (dalam arti luas), industri kecil dan kerajinan rumah tangga yang ada hubungannya dengan kepariwisataan, oleh karena itu maka prioritas pembangunan kepariwisataan di Bali diharapkan mampu meningkatkan sasaran pembangunan makro yaitu pertumbuhan ekonomi sesuai dengan yang telah ditargetkan dalam Pelita VI.

Peranan kepariwisataan Bali sangatlah besar artinya di dalam menunjang kelancaran perekonomian daerah dan disamping itu Bali

memiliki sumber daya alam yang cukup untuk dieksploitasi sehingga dapat mengembangkan devisa bagi daerah Bali sendiri.

Rumusan Masalah

Atas dasar uraian di atas, maka yang menjadi permasalahan di kemudian hari adalah bagaimanakah aspek lingkungan fisik, aspek sosial budaya dan aspek sosial ekonomi bagi masyarakat Bali. Bilamana perkembangan kepariwisataan di Bali tidak ditata secara matang dan terencana.

Studi Literatur

Untuk mengantisipasi persoalan yang akan muncul, akan diuraikan beberapa pendapat atau pandangan beberapa ahli yang banyak membahas masalah pariwisata, budaya, sesuai dengan karakteristik masyarakat penerima kedatangan wisatawan, serta bagaimana dampaknya terhadap aspek lingkungan fisik, aspek sosial budaya dan aspek sosial ekonomi.

Inpres No.9 Tahun 1969 Pasal 2

- a. Meningkatkan pendapatan devisa pada khususnya dan pendapatan negara dan masyarakat pada umumnya, perluasan kesempatan kerja dan mendorong kegiatan industri penunjang dan industri sampingan lainnya.
- b. Memperkenalkan dan mendayagunakan keindahan alam dan kebudayaan Indonesia.
- c. Meningkatkan persaudaraan atau persahabatan Nasional maupun Internasional.

Pariwisata Budaya

- a. Pariwisata yang oleh dunia disebut *cultural tourism* adalah : merupakan kegiatan pariwisata di Bali yang menitikberatkan pada perkembangan segi-segi budaya.
- b. Budaya tersebut yang dimaksud oleh pengertian pariwisata budaya tiada lain adalah kebudayaan Bali.
- c. Kebudayaan Bali pada dasarnya bersumber pada agama Hindu, karena kebudayaan Bali bersifat religius (Geriya, 1983:3).

Sikap dan Persepsi

Adanya hubungan antara wisatawan dengan masyarakat penerima telah menumbuhkan pola sikap dan persepsi tertentu, seperti:

- a. Antara wisatawan dan masyarakat penerima berkembang suatu *Stereotype* tertentu antara golongan yang satu terhadap yang lainnya.
- b. Wisatawan di dalam perjalanannya ke lokasi, dan cenderung bersikap dan berperilaku yang berbeda dari pola-pola perilaku mereka yang normal.

- c. Mayoritas penerima bersikap menyetujui pariwisata dan wisatawan.
- d. Masyarakat penerima percaya bahwa pariwisata dapat memperbaiki tingkat pendapatan dan kesempatan kerja.
- e. Masyarakat penerima percaya bahwa pariwisata meningkatkan harga-harga makanan, meningkatkan kejahatan dan banyak mempengaruhi para remaja (Raymond, Noranha, 1975:16).

Arti dari Manajemen Sumber Daya Manusia

Kalangan para ahli banyak membahas berbagai masalah manajemen sumber daya manusia, salah satunya adalah Manullang dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Personalia* Menyatakan bahwa Manajemen Sumber Daya Manusia adalah suatu seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, penyusunan dan pengontrolan dari pada faktor produksi. untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan (1976).

PEMBAHASAN

Aspek Lingkungan Fisik

Di dalam pengembangan masalah kepariwisataan di Bali, tidak terlepas dari upaya menyediakan sarana dan prasarana yang berhubungan dengan masalah kepariwisataan seperti : jalan, hotel, restoran, telekomunikasi, dimana kesemua itu memerlukan tempat dan ruang.

Perda No.4 Tahun 1966 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Propinsi (RTRWP), dimana ditetapkan untuk Propinsi Bali kawasan pariwisata sebanyak 21 kawasan yang tersebar di seluruh kabupaten di Propinsi Bali. Atas dasar adanya masukan dari berbagai kalangan yang peduli terhadap pengembangan kepariwisataan, dimana akhirnya kawasan

pariwisata yang berjumlah 21 direvisi menjadi 15 kawasan, sedangkan 6 kawasan akhirnya disepakati sebagai persinggahan saja (*stop over*). Penyiapan sarana dan prasarana fisik yang menunjang kegiatan pariwisata lainnya adalah pembangunan *estuary* dan yang fungsinya untuk menampung air sungai Badung dan kemudian diolah untuk memenuhi kebutuhan air yang diperlukan oleh hotel di kawasan Kuta dan Nusa Dua. Perkembangan pariwisata memang sangat berdampak terhadap pemanfaatan lahan, namun dengan adanya perencanaan yang baik, walaupun Propinsi Bali luasnya sangat kecil (5600 km²) diharapkan mampu menjaga lingkungan fisiknya secara baik.

Aspek Sosial Budaya

Seperti kita ketahui bahwa aspek sosial budaya dalam arti luas termasuk di dalamnya menyangkut masalah keamanan dan ketertiban, yang pada akhirnya kedua masalah ini merupakan kunci sukses tidaknya pembangunan di bidang kepariwisataan. Pariwisata yang berkembang atau dikembangkan di Bali adalah pariwisata budaya, meningkatkan hubungan sosial budaya orang Bali (yang beragama Hindu) memperlihatkan pola-pola hubungan yang saling ketergantungan satu sama lainnya, Orang Bali sangat terikat terhadap berbagai segi-segi kehidupan, seperti:

1. Berkewajiban melakukan pemujaan terhadap pura tertentu.
2. Adanya satu tempat tinggal bersama.
3. Adanya pemilikan tanah dan subak tertentu.
4. Adanya status sosial tertentu atas dasar kasta.
5. Adanya ikatan kekerabatan atas dasar hubungan darah dan perkawinan.

6. Adanya keanggotaan terhadap seka tertentu.
7. Adanya satu kesatuan administrasi tertentu (Geriya, 1983:45).

Banyaknya wisatawan yang berlibur ke Bali, karena di pulau Bali ini mereka melihat sesuatu kehidupan yang sangat mendasar, seperti adanya nilai-nilai budaya yang bersifat universal. Adapun nilai kebudayaan yang bersifat universal tersebut adalah :

1. Sistem relegi dan upacara agama.
2. Sistem dan organisasi kemasyarakatan.
3. Sistem pengetahuan.
4. Bahasa.
5. Kesenian.
6. Sistem mata pencaharian hidup.
7. Sistem teknologi dan peralatan. (Koentjaraningrat, 1993:2).

Disamping adanya poly-poly hubungan yang harmonis, serta nilai-nilai yang bersifat universal, yang tujuannya untuk melestarikan budaya Bali, perlu juga adanya suatu usaha untuk melestarikan lembaga-lembaga adat yang selama ini sangat besar sekali peranannya terhadap kesinambungan sistem sosial budaya masyarakat.

Aspek Ekonomi

Usaha pengembangan pariwisata dari aspek ekonomi adalah melewati atau melalui usaha membangkitkan sektor-sektor penunjang yang mampu memotivasi perekonomian di daerah kabupaten dan kota madya, yang pada akhirnya bisa membuka lapangan kerja dan menahan terjadinya migrasi penduduk ke suatu tempat (kota) tertentu.

Pariwisata membuka kesempatan untuk berusaha, khususnya disektor kerajinan, perhotelan, restoran dan sebagainya sehingga

cepat atau lambat kesejahteraan masyarakat semakin meningkat, sehingga mampu mewujudkan suatu tatanan masyarakat yang adil dan makmur.

Dengan berkembangnya pariwisata, perekonomian masyarakat semakin meningkat, yang pada akhirnya memunculkan suatu lapisan masyarakat yang sejahtera, mampu melaksanakan berbagai macam kewajiban yang berkaitan dengan sosial kemasyarakatan serta sosial budaya.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Perkembangan pariwisata pada akhirnya akan dapat merubah lingkungan alam, yang dipakai untuk mengembangkan resort yang merupakan tempat bermukimnya para wisatawan selama di daerah pariwisata.
2. Perkembangan pariwisata, akan melahirkan berbagai dampak baik positif maupun negatif. Dampak positif terjadi peningkatan kesejahteraan dan sebagainya, sedangkan dampak negatifnya akan muncul berbagai macam tindak kriminal, seperti: narkoba, pelacuran, kekerasan dan sebagainya.
3. Perkembangan pariwisata melahirkan lapangan kerja yang cukup beragam, sehingga secara ekonomi, masyarakat menjadi semakin sejahtera.
4. Perkembangan pariwisata jika diterapkan dengan prinsip manajemen sumber daya manusia yang tepat akan bisa berkesinambungan sesuai dengan harapan kita semua.

Saran

1. perlu dibuatkan Peraturan Daerah (Perda) daerah mana saja yang bisa dikembangkan sebagai kawasan wisata, sehingga tidak terjadi suatu ketimpangan, persaingan yang tidak sehat antara sesama komponen pariwisata.
2. Secara sosial budaya masyarakat Bali (Hindu) perlu diberi pengertian yang lebih optimal, khususnya yang berkaitan dengan masalah tradisi yang sudah dilakukan secara turun temurun sehingga terhindar dari degradasi budaya akibat pengaruh pariwisata.
3. Secara ekonomi masyarakat Bali (Hindu) mampu melaksanakan aktivitasnya dengan baik berkaitan adanya peningkatan pendapatan yang didapat dari sektor pariwisata.
4. Perlu kiranya pemerintah melakukan pelatihan-pelatihan yang terkait dengan pengembangan Sumber Daya Manusia untuk menjawab tantangan di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

Geriya, W.1983. *Pariwisata dan Segi-Segi Sosial Budaya Masyarakat Bali*.

1. Koentjaraningrat. 1993. *Kebudayaan Mentalitas dan Pembangunan*.
2. Noronhan. 1975. *Review of the Sociological Literature on Tourism*.
3. Perda No.4 Tahun 1996.
4. Inpres No.9 Tahun 1996.
5. Manullang. 1976, *Manajemen Personalia*

**EMPOWERMENT DAN JOB INVOLVEMENT
PENGARUHNYA TERHADAP JOB SATISFACTION
DAN EMPLOYEE PERFORMANCE
(STUDY PADA KOPERASI GRAHA SANTI – SANUR)**

Ni Kadek Suryani, S.E., M.M

(alumni mahasiswa STIMI ‘Handayani’ dan
Pascasarjana Universitas Warmadewa Denpasar))

Drs. I Wayan Gde Sarmawa, M.M

(alumni mahasiswa Fakultas Ekonomi Univ. Udayana
dan Pascasarjana Universitas Warmadewa Denpasar)

Abstracts : *Employees of a company are not an expenses but it is a corporate asset that must be managed to be able support the organization to achieve its goals. Therefore, employees should be empowered through their engagement as much as possible in different things in the company, especially on the planning, decision-making, implementation and evaluation as well as taking the proper steps to dealing with the problems in their job responsibilities. Provide authority and greater involvement to employees is expected to foster a sense of satisfaction, thus indicating for better performance.*

This research aimed to conduct a study in effect of empowerment and job involvement on job satisfaction and employee performance at Koperasi Graha Santi Sanur. The number of all employees to be respondents is 40 people. The data is processed by Partial Least Square Structural Equation Modeling (PLS-SEM), and the result is found that the empowerment and job involvement of employees showed a positive and significant effect on job satisfaction and employee performance.

Keywords : *empowerment, job involvement, job satisfaction, employee performance.*

PENDAHULUAN

Keberhasilan suatu organisasi tidak dapat didominasi oleh kemampuan kerja seorang pimpinan organisasi. Kesuksesan suatu organisasi tidak diragukan adalah berkat dukungan semua pihak yang ada di dalam organisasi tersebut. Oleh karena itu adalah sangat penting untuk memberikan perhatian yang serius terhadap usaha pemberdayaan orang-orang yang ada di dalam organisasi agar tujuan organisasi dapat tercapai sesuai rencana.

Pemberdayaan orang-orang di dalam organisasi dapat dilakukan melalui

pemberian kewenangan yang lebih luas dari sekedar mengerjakan apa yang harus dikerjakan, mengajak mereka ikut membuat perencanaan dengan ide-ide cemerlang yang mereka miliki, lalu memutuskannya, dan kemudian melaksanakan keputusan tersebut, serta mencarikan solusi apabila apa yang diputuskan ternyata menemukan kendala dalam pelaksanaannya. Hal ini akan menjadi bagian dari tanggung jawabnya, karena mereka terlibat dalam perencanaan, dan penentuan keputusan organisasi.

Keterlibatan karyawan di dalam organisasi dalam berbagai hal, merupakan

suatu pengakuan bahwa karyawan adalah orang-orang penting yang menentukan masa depan organisasi. Dengan memposisikan bahwa karyawan adalah orang-orang penting dan berharga, maka kondisi ini akan dapat membuat karyawan merasa bangga dan puas terhadap potensi dan kapasitasnya. Kepuasan dan kebanggaan diri ini akan memotivasi mereka untuk menunjukkan kinerjanya dengan lebih baik

Empowerment

Pemberdayaan (*empowerment*) menurut Wibowo, (2013: 413) adalah merupakan cara baru untuk mengembangkan sumber daya manusia. Moorhead dan Griffin (2013: 130) mendefinisikan *empowerment* (pemberian wewenang) adalah merupakan proses ulang yang memungkinkan karyawan untuk menentukan tujuan kerja mereka sendiri, mengambil keputusan, dan menyelesaikan masalah dilingkup tanggung jawab pekerjaannya. *Empowerment* atau pemberdayaan didefinisikan juga sebagai upaya mendorong dan memungkinkan individu-individu di dalam organisasi untuk mengemban tanggung jawab pribadi atas upaya mereka memperbaiki cara-cara mereka melaksanakan pekerjaan-pekerjaan dan menyumbang pada tercapainya tujuan-tujuan organisasi (Clutterbuck, 2003: 3). Ditegaskan juga oleh Carver, bahwa pemberdayaan adalah kebebasan mengeksplorasi cara-cara terbaik untuk mengerjakan suatu pekerjaan, dan bukan hanya mengerjakan apa yang diperintahkan oleh atasan (Clutterbuck, 2003: 31). Noe *et.al.* menyatakan bahwa *employee empowerment* berarti memberikan kesempatan kepada karyawan untuk membuat keputusan yang berkaitan dengan pekerjaannya untuk memberikan otonomi yang lebih luas kepada karyawan (Fadzillah, 2006).

Menurut Kadarisman (2012: 222), pemberdayaan (*empowerment*) merupakan suatu peningkatan kemampuan (*ability*), pengetahuan (*knowledge*), ketrampilan (*skill*),

serta berbagai potensi yang sesungguhnya dimiliki oleh karyawan. Pemberdayaan berpotensi meningkatkan kinerja karyawan, melalui munculnya keinginan untuk berprestasi lebih baik, sehingga kinerja karyawan menjadi lebih baik. Pemberdayaan juga memunculkan perasaan percaya diri yang lebih tinggi, sehingga akan berdampak pada timbulnya dorongan berkinerja yang lebih baik. Pemberdayaan mendorong tumbuhnya gagasan-gagasan, inisiatif dan proaktif kearah perbaikan kinerja yang lebih baik (Kadarisman, 2012: 222), oleh karena pemberdayaan memberikan kesempatan kepada bawahan/pengikut untuk mengaktualisasikan kemampuannya semaksimal mungkin, sehingga dengan demikian akan membuahkan kinerja yang lebih baik. Secara empiris hasil penelitian Mayerson dan Dewttimck (2012), menemukan bahwa *empowerment* secara signifikan meningkatkan kinerja karyawan.

Pemberdayaan merupakan keterlibatan bawahan dalam pengambilan keputusan dan aktivitas pekerjaan (Wibowo, 2013: 416), sehingga dapat dipandang sebagai dorongan keterlibatan kerja (*job engagement*). Hal ini memberikan makna, bahwa pemberdayaan sesungguhnya memberikan ruang ketelibatan karyawan dalam berbagai hal yang menyangkut pekerjaan dalam organisasi. Pemberdayaan selain merupakan usaha keterlibatan karyawan, juga merupakan suatu penghargaan atas kemampuan karyawan, sehingga dapat meningkatkan rasa percaya diri karyawan. Pemberdayaan dapat menumbuhkan rasa puas dalam mengambil tanggung jawab untuk menjalankan pekerjaannya (Wibowo, 2013: 419).

Metode pemberdayaan menurut Khan terdiri dari : *desire* (keinginan dari manajemen untuk mendelegasikan dan melibatkan keperja), *Trust* (membangun kepercayaan antara manajemen dengan karyawan), *confident* (adanya rasa percaya diri karyawan terhadap kemampuannya sendiri), *credibility*

(menjaga kredibilitas), *accountability* (pertanggungjawaban karyawan terhadap tugas dan wewenang yang dipegang), *communication* (adanya komunikasi yang terbuka, memahami antara karyawan dan manajemen), (Kadarisman^a, 2012: 260-261). Sedangkan menurut Spreitzer dan Gretchen (Mas'ud, -- : 342-343), indikator pengukuran pemberdayaan terdiri dari : arti (*meaning*), kompetensi (*competence*), penentuan nasib sendiri (*self determination*), dan pengaruh (*impact*).

Job Involvement

Keterlibatan kerja (*job involvement*), diartikan sebagai tingkatan dimana seseorang secara kognitif terlibat dalam hal yang berhubungan dengan pekerjaan yang sedang dijalani (Kreitner dan Kinicki, 2014: 168). Dalam hal ini karyawan dilibatkan dalam semua kegiatan yang terkait dengan keputusan perencanaan dan pelaksanaan pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya. Menurut Robbins dan Judge (2012: 100), keterlibatan kerja mengukur tingkat sampai dimana karyawan secara psikologis memihak pekerjaan mereka dan menganggap penting tingkat kinerja yang dicapai sebagai bentuk penghargaan diri. Keterlibatan kerja memiliki hubungan yang positif dengan kepuasan kerja, dan kinerja karyawan (Kreitner dan Kinicki, 2014: 168). Karyawan yang dilibatkan dalam berbagai pengambilan keputusan perusahaan merasa mendapatkan penghargaan atau dihargai, sehingga akan merasa puas, karena suaranya didengar atau buah pikirannya diperhitungkan. Karyawan yang merasa puas akan terdorong oleh dirinya sendiri untuk bekerja lebih keras. Hal ini sejalan dengan pendapat Moorhead dan Griffin (2013: 131) yang mengatakan bahwa jika karyawan mendapat kesempatan menunjukkan partisipasinya dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan lingkungan kerja maka mereka akan merasa lebih puas, dan dengan kepuasan ini akan mendorong mereka

menghasilkan kinerja lebih baik

Bentuk utama keterlibatan kerja karyawan menurut Robbins dan Judge (2012: 282-283), terdiri dari manajemen partisipatif, partisipasi representatif, dan lingkaran kualitas. Manajemen partisipatif adalah dimana anggota organisasi berbagi suatu tingkat kekuatan pembuatan keputusan yang signifikan dengan atasan-atasan langsung mereka. Artinya anggota organisasi memberikan seluruh kemampuan kecakapan dan pengetahuannya sebagai kontribusinya yang bermanfaat bagi organisasi. Partisipasi representatif, dimaksudkan bahwa anggota organisasi berpartisipasi dalam pembuatan keputusan organisasi melalui kelompok-kelompok kecil dalam organisasi. Lingkaran kualitas, ditunjukkan melalui adanya pertemuan-pertemuan secara teratur antar karyawan yang mendiskusikan berbagai masalah kualitas kerja, menemukan penyebabnya, menentukan solusinya, dan memutuskan tindakan penanganan masalah tersebut.

Job Satisfaction

Kepuasan kerja (*job satisfaction*) dimaksudkan sebagai cerminan tingkatan seseorang menyukai pekerjaannya. Kepuasan kerja didefinisikan sebagai sebuah tanggapan efektif atau emosional terhadap berbagai segi pekerjaan seseorang (Kreitner dan Kinicki, 2014: 169), sehingga ada indikasi pekerja yang puas cenderung lebih produktif (Robbins dan Judge, 2012: 113).

Menurut Moorhead dan Griffin (2013: 71) kepuasan kerja merupakan tingkat dimana seseorang telah terpenuhi dalam pekerjaannya. Noe, *et al.* (2011: 20) memberi definisi kepuasan kerja (*job satisfaction*) adalah perasaan senang akibat dari persepsi atas pekerjaan yang dikerjakan sesuai dengan apa yang diperolehnya dari pekerjaan tersebut. Hal ini sejalan dengan pendapat Rivai dan Sagala (2011: 858) yang menyatakan bahwa kesesuaian antara apa yang dipersepsikan

sama dengan apa yang diterima.

Lebih lanjut Ivancevich, et al., (2007: 91) menyebutkan bahwa kepuasan kerja berpengaruh terhadap kinerja pekerjaan karyawan, hal ini bermakna bahwa semakin karyawan merasa puas maka akan menunjukkan kinerjanya yang lebih baik. Namun demikian pendapat ini sesungguhnya tidaklah seluruhnya benar, Moorhead dan Griffin, (2013: 72-73) menjelaskan hal ini disebabkan oleh karena dimungkinkannya kepuasan kerja tingkat tinggi tidak selalu diikuti oleh produktivitas yang tinggi artinya karyawan yang puas tidak serta merta menunjukkan kinerjanya menjadi lebih baik.

Faktor-faktor yang berhubungan erat dengan kepuasan kerja menurut Ivancevich, et al. (2007: 90), yaitu : imbalan, pekerjaan itu sendiri, peluang promosi, supervisi, rekan kerja, kondisi pekerjaan, dan keamanan pekerjaan.

Employee Performance

Difinisi kinerja (*performance*), menurut Torang, (2013: 74) adalah merupakan ukuran kuantitas dan atau kualitas dari hasil kerja seseorang atau kelompok di dalam organisasi dalam melaksanakan tugas pokok dan fungsi yang berpedoman pada norma-norma, standar prosedur operasi, kriteria dan ukuran yang telah ditetapkan atau berlaku dalam organisasi. Kinerja juga didefinisikan tentang apa yang dikerjakan dan bagaimana cara mengerjakannya (Wibowo, 2013: 7). Menurut Fahmi, (2013:127), kinerja didefinisikan sebagai hasil yang diperoleh dari suatu organisasi baik organisasi yang bersifat *profit oriented* dan *non profit oriented* yang dihasilkan selama periode tertentu. Moehariono (2012:95), mendefinisikan kinerja (*performance*) merupakan gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan atau kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi yang dituangkan dalam perencanaan strategik.

Rivai dan Sagala (2011: 548-549), menyebutkan bahwa kinerja karyawan merupakan perilaku nyata yang ditampilkan setiap orang sebagai prestasi hasil kerjanya sesuai dengan peran masing-masing dalam perusahaan. Kinerja juga merupakan aktivitas seseorang dalam melaksanakan tugas pokok yang dibebankan kepadanya (Patricia King, dalam Sembiring, 2012:81).

Kirkpatrick dan Nixon (Sagala, 2011:179), menjelaskan bahwa kinerja dapat dijadikan sebagai alat ukur kesuksesan dalam pencapaian tujuan yang telah ditetapkan atau direncanakan sebelumnya

Mathis dan Jackson (2011:378) menyebutkan kinerja (*performance*) pada dasarnya adalah apa yang dilakukan atau tidak dilakukan oleh karyawan. Juga dia menyebutkan elemen pengukuran kinerja yang dapat dipakai adalah kuantitas hasil kerja, kualitas hasil kerja, ketepatan waktu dari hasil, kehadiran, dan kemampuan kerja sama.

HASIL-HASIL PENELITIAN SEBELUMNYA

Sebagai bahan kajian untuk melengkapi kajian teoritis, bersama ini adalah beberapa hasil penelitian terkait :

1. Motoghi, M.H. *et al.*, (2013) menemukan: terdapat korelasi yang signifikan antara pemberdayaan karyawan dengan tingkat partisipasi/keterlibatan kerja karyawan.
2. Elnaga, A. A. dan Imran, A., (2014) menemukan: pemberdayaan karyawan memegang peranan penting dalam meningkatkan kinerja karyawan, juga meningkatkan motivasi, kreativitas dan partisipasi kerja karyawan dalam organisasi. Pemberdayaan memiliki pengaruh penting terhadap kepuasan kerja
3. Kadyan, A., (2014) menemukan: pemberdayaan karyawan menunjukkan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan, dan

- produktivitas kerja karyawan.
4. Pelit, E., *et al.* (2011), menemukan: Pemberdayaan memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan.
 5. Abraiz, A., *et al.*, (2014), menemukan adanya hubungan yang signifikan antara pemberdayaan karyawan dengan kepuasan kerja karyawan.
 6. Ghaemi, F., (2014), menemukan : adanya indikasi korelasi yang signifikan antara pemberdayaan guru dengan kepuasan guru.
 7. Furechi, N.J., (2014), menemukan: pemberdayaan karyawan menumbuhkan kepuasan kerja pada karyawan.
 8. Razzaq, M. A., dan Naemullah, (2014), menemukan: keterlibatan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan melalui mediasi komitmen organisasional.
 9. Khan, T. I., dan Akbar, A., (2014), menemukan: keterlibatan kerja karyawan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan.
 10. Indermun, M. V., dan SahedBayat, M., (2013), menemukan: hubungan yang kuat antara kepuasan kerja karyawan dengan kinerja karyawan itu sendiri.
 11. Rafique, T., *et al.*, (2014), menemukan: variabel pemberdayaan meliputi pelatihan dan pengembangan, lingkungan kerja, penilaian kinerja, motivasi, dan kompensasi, memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan.
 12. Hasanzadeh, M., Gooshki, S.S., (2013), menemukan: keterlibatan manajemen berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan. Kepuasan kerja karyawan juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan, sehingga disimpulkan kepuasan kerja karyawan adalah merupakan mediator antara keterlibatan kerja terhadap kinerja.
 13. Funmilola, O. F., *et. al.*, (2013), menemukan: indikator kepuasan kerja meliputi gaji, supervisi, promosi, pekerjaan itu sendiri, kondisi kerja, berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja jaryawan.
 14. Aryaningtyas dan Suharti, (2013), menemukan : keterlibatan kerja memberi pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja.

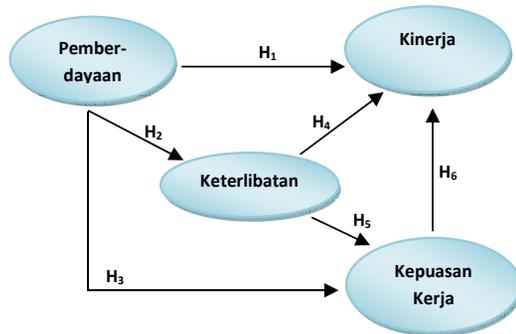
METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada Koperasi Graha Santi Sanur, yang memiliki karyawan sebanyak 40 orang yang terdiri dari 33 laki-laki dan 7 perempuan.

Metode penentuan respondennya dilakukan secara sensus, dimana seluruh karyawan Koperasi Graha santi dijadikan sebagai responden penelitian, sehingga jumlah respondennya sebanyak 40 orang. Data hasil penelitian selanjutnya dianalisis dengan Metode *Partial Least Square Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*, melalui program *SmartPLS 2.0 M3*, dengan kriteria evaluasi sesuai ketentuan *PLS-SEM*. Sehubungan dengan sifat indikator-indikator dari variabel penelitian adalah *refleksif*, maka kriterianya adalah : *Convergent validity* > 0,50, *Discriminant validity* > 0,70, *Composite Reliability* > 0,60, *AVE* > 0,50, *Level significance* 0,05, *R2(R-Square)*: 0,75 (*kuat*), 0,50 (*moderat*), 0,25 (*lemah*), *GoF(Goodness of Fit)*: 0,36 (*large*), 0,25 (*medium*), 0,10 (*small*) (Latan dan Ghozali, 202: 81)

KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS

Berdasarkan kerangka teori dan kajian empiris diatas, maka kerangka konseptual penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut



:

Hipotesis Penelitian :

- H₁ : Pemberdayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja
- H₂ : Pemberdayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keterlibatan kerja
- H₃ : Pemberdayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja
- H₄ : Keterlibatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja
- H₅ : Keterlibatan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja
- H₆ : Kepuasan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

40 responden, setelah di proses melalui program *SmartPLS 2.0 M3*, menunjukkan *coefficient outer loading* antara 0,6112 – 0,9364, sesuai kriteria validasi data, dimana *convergent validity* harus lebih besar dari 0,50, maka data pendukung penelitian tergolong valid. Demikian pula *coefficient composite reliability* menghasilkan antara 0,8016 – 0,9398, yang lebih besar dari 0,60. Koefisien *Cronbach Alpha* menunjukkan hasil antara 0,5277 – 0,9145, yang mana secara rata-rata lebih besar dari 0,70. Koefesien *AVE*

mendapatkan nilai antara 0,5593 – 0,7961, lebih besar dari 0,50. Akar *AVE* didapat hasil antara 0,747876 – 0,892244, sedangkan koefisien korelasi masing-masing variabel antara 0,7016 – 0,8928. Hal ini menunjukkan akar *AVE* > koefisien korelasi masing-masing variabel. Berdasarkan ketentuan validitas dan reliabilitas, maka data seluruh pendukung penelitian ini adalah valid dan reliabel.

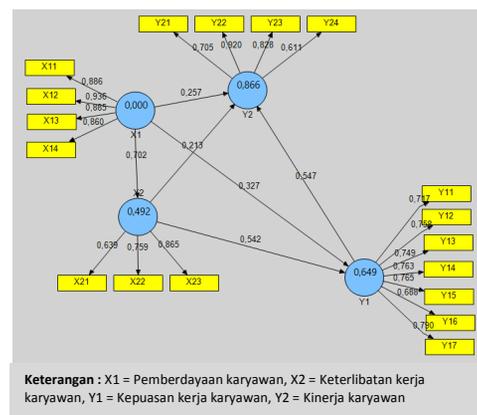
Kuat lemahnya hubungan antar variabel di dalam model dapat dilihat dari koefisien R-Square (R²), didapat hasil antara 0,4922 – 0,8657, dimana berdasarkan kriteria yang ditentukan maka nilai ini tergolong hubungan yang moderat sampai hubungan yang kuat.

Sedangkan dilihat dari *Godnes of Fit*, yang dihitung melalui rumus :

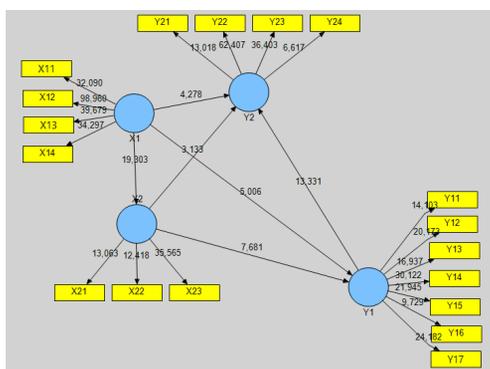
$$GoF = \sqrt{(com \times R2)}$$

menghasilkan nilai sebesar 0,6509, sesuai kriteria yang ditentukan, hasil ini tergolong *Gof* yang besar/kuat.

Untuk mengetahui besar kecilnya koefisien korelasi dan signifikan atau tidaknya korelasi yang terjadi antara variabel-variabel dalam model, dapat ditunjukkan melalui gambar 2 dan gambar 3.



Gambar 2
Koefisien Korelasi Antara Pemberdayaan, Keterlibatan Kerja, Kepuasan Kerja, dan Kinerja



Gambar 3
Hubungan Antara Pemberdayaan,
Keterlibatan Kerja, Kepuasan Kerja,
dan Kinerja

Berdasarkan gambar 2 dan gambar 3 tersebut maka dapat dibuatkan detail uraian hubungan dan signifikansi masing-masing variabel, seperti terurai pada Tabel 1.

Tabel 1
Hubungan dan Signifikansi masing-masing
Variabel Penelitian.

No	Hubungan antar Variabel	Koef. Korelasi	T-Statistics	Sign.
1	Pemberdayaan (X_1) → Kinerja (Y_2)	0,2570	4,2775	Sign.
2	Pemberdayaan (X_1) → Keterlibatan Kerja (X_2)	0,7016	19,3033	Sign.
3	Pemberdayaan (X_1) → Kepuasan Kerja (Y_1)	0,3272	5,0061	Sign.
4	Keterlibatan Kerja (X_2) → Kinerja (Y_2)	0,2134	3,1327	Sign.
5	Keterlibatan (X_2) → Kepuasan Kerja (Y_1)	0,5415	7,6808	Sign.
6	Kepuasan Kerja (Y_1) → Kinerja (Y_2)	0,5465	13,3305	Sign.

Dengan memperhatikan tabel 1, di atas maka dapat diuraikan, bahwa pemberdayaan (X_1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja (Y_2), hal ini berarti menerima hipotesis 1 (H_1). Hal ini sesuai dengan pendapat Kadarisman (2012:222), dan hasil penelitian yang dilakukan oleh Materson dan Dewttimk (2012), Elnaga dan Imron (2014), Kadyan (2014) dan Rafique (2014).

Tabel 1 juga memberikan informasi bahwa Pemberdayaan (X_1) memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keterlibatan kerja karyawan (X_2), sehingga hal ini berarti menerima hipotesis 2 (H_2). Hasil penelitian ini sesuai pendapat yang dikemukakan oleh Wibowo, (2013:416), dan hasil penelitian Motoghi (2013).

Pemberdayaan (X_1) juga menunjukkan pengaruhnya yang positif dan signifikan

terhadap kepuasan kerja (Y_1), sehingga hipotesis 3 (H_3), diterima. Hasil ini sejalan dengan pendapat Wibowo, (2013 : 419), dan hasil penelitian Elnaga (2014), Kadyan (2014), Pelit, et al (2011), Abraiz (2014), Ghaemi (2014), dan Furechi (2014).

Keterlibatan kerja karyawan (X_2) memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan (Y_2). Hal ini membuktikan diterimanya hipotesis 4 (H_4), yang sejalan dengan pendapat Kretner dan Kinichi (2014:168), Robbins dan Judge (2012: 100), serta sejalan dengan hasil penelitian Khan dan Akbar (2014), Hasanzadeh dan Gooshki (2013).

Keterlibatan kerja (X_2) juga menunjukkan pengaruhnya yang positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan (Y_1). Hal ini memberikan bukti diterimanya

hipotesis 5 (H5). Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Moorhead dan Griffin (2013: 131), Kreitner dan Kinichi (2014: 168), dan sejalan pula dengan kesimpulan penelitian yang dilakukan Razzaq dan Naeemullah (2014), Aryaningtyas dan Suharti (2013).

Hubungan kepuasan kerja karyawan (Y_1) dengan kinerja karyawan (Y_2), ditunjukkan oleh Tabel 1 sebagai hubungan yang positif dan signifikan. Hal ini membuktikan bahwa hipotesis 6 (H6) dapat diterima. Hasil penelitian ini didukung oleh pendapat yang dikemukakan oleh Kretner dan Kinicki (2014:169), Robbins dan Judge (2012: 113), Ivancevich, et al, (2007: 91), dan sejalan pula dengan hasil-hasil penelitian yang dilakukan oleh Indermun dan SahedBayat (2013), Hasanzadeh dan Gooshki (2012), dan Funmilola, et al., (2013).

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan hasil penelitian yang didapat maka dapat disimpulkan bahwa, seluruh variabel yang diteliti yang meliputi pemberdayaan karyawan (*empowerment*) dan keterlibatan kerja karyawan (*job involvement*) berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja karyawan (*job satisfaction*) dan kinerja karyawan (*employee performance*).

SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka dapat disarankan sebagai berikut :

1. Penelitian selanjutnya disarankan dapat menambahkan variable penelitian serta tempat penelitian dalam bidang usaha yang berbeda sehingga dapat menambahkan kasanah pembendaharaan hasil penelitian kedepannya.
2. Instansi tempat penelitian dalam hal ini Koperasi Graha Santi – Sanur disarankan agar tetap mempertahankan kondisi tenaga kerja saat ini atau bahkan meningkatkan. Lebih memberdayakan

dan melibatkan karyawan dalam kegiatan kerja sehingga dapat meningkatkan kepuasan kerja mereka dan juga kinerjanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abraiz. A., Tabassum, T.M., Raja, S., Jawad, M., 2012. Empowerment effects an Employees job satisfaction, *Academic Research International*, Vol. 3, No. 3, pp. 392-400
- Aryaningtyas, A.T., Suharti, L., 2013. Keterlibatan Kerja Sebagai Pemediasi Pengaruh Kepribadian Proaktif Dan Persepsi Dukungan Organisasional Terhadap Kepuasan Kerja, *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, Vol. 15, No. 1, pp. 23-32.
- Clutterbuck. D., 2003. *The Power Of Empowerment, Release The Hidden talent Of Your Employees*, Edisi Bahasa Indonesia, Jakarta : PT. Bhuwana Ilmu Populer.
- Elnaga, A. A., Imran, A., 2014. The Impact Of Employee empowermwnt On Job Satisfaction Theoretical Study, *American Journal of Research Communication*, Vol. 2 (1), pp. 13-26.
- Fadzilah, A., 2006. Analisis Pengaruh Pemberdayaan Karyawan Dan Self Of Efficacy Terhadap Kinerja karyawan Bagian Penjualan (Studi Kasus pada PT. Sinar Sosro Wilayah Pemasaran Semarang), *Jurnal Studi Manajemen & Organisasi*, Vol. 3, No. 1, pp. 12-25.

- Funmilola, O.F., Sola, K.T., Ousola. A.G., 2013. Impact Of Job Satisfaction Dimension On Job Performance In Small And Medium Enterprise In Ibadan, South Western, Nigeria, *Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business*, Vol 4, No. 11, pp. 509-521.
- Furechi, N.J., 2014. Employee Empowerment And Job Satisfaction, *Research Journal's Journal Of Human Research*, Vol. 2, No. 2, pp. 1-12
- Ghaemi, F., 2014. Teacher Empowerment And Its Relationship To Job Satisfaction: A Case Study In Mazandaran University, *International Journal at Language and Applied Linguistics Word (IJLLALW)*, Vol. 5 (2), pp. 287-298.
- Hasanzadeh, M., Gooshki, S.S., 2013. Job Satisfaction As Mediator In Relationship Between Involvement Management And Job Performance Among Bank Employees In Kerman, *Indian Journal Of Fundamental And Applied Life Science*, Vol 3., No. 3, pp. 291-298.
- Indermun, M.V., Saheed Bayat, M., 2013. The Job satisfaction – Employee Performance Relationship, A Theoretical Perspective, *International Journal Of Innovative Research In Management*, Vol. 11, No. 2. Pp. 1-9.
- Investigating And Ranking The Effective Factors For Employee Empowerment In State Agencies Of Kerman City, *International Journal Of Management and Humanity Science*, Vol. 2 (S), pp. 876-881
- Ivancevich, M.J., Konopaske, R., Matteson, M.T., 2007. *Perilaku Dan Manajemen Organisasi*, Jilid 1, Edisi ke tujuh, Jakarta: Erlangga.
- Kadarisman, M., 2012. *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.
- Kadarisman^a, M., 2012. *Manajemen Pengembangan Sumber Daya manusia*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Kadyan, A., 2014. Employee Empowerment, Job Satisfaction And Cooperate Employee Performance: A Literature Review, *Indian Streams Research Journal*, Vol. 4, Issue 3.
- Khan, T.I., Akbar, A., 2014. Job Involvement Predictor At Job satisfaction And Job Performance Evidence From Pakistan, *World Applied Science Journal*, 30, pp. 8-14.
- Kreitner, R., Kinicki, A., 2014. *Perilaku Organisasi*, Edisi 9, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat.
- Latan H., Ghazali, I. 2012. *Partial Least Square Konsep, Teknik, Dan Aplikasi Untuk Penelitian Empiris*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Mathis, R.L. dan Kackson, J.H., 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi 10, Jakarta: Salemba Empat.
- Mathoghi, M.H., Nikpour, A., Chamanifard, R., 2013.

- Mayerson, G., Dewettinck, B., 2012. Effect Of Empowerment On Employees Performance, *Advanced Research In Economic And Management Sciences (AREMS)*, Vol. 2. Pp. 40-46.
- Moorhead, Griffin, 2013. *Perilaku Organisasi Manajemen Sumber Daya Manusia Dan Organisasi*, Edisi 9, Jakarta: Salemba Empat.
- Noe, R.A., Hollenbeck, J.R., Gerhat, B., Wright, P.M., 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia Mencapai Keunggulan Bersaing*, Edisi 6, Buku 2, Jakarta: Salemba Empat.
- Pelit, E., Ozturk, Y., Arslanturk, Y., 2011. The Effects Of Employee Empowerment on Employee Job Satisfaction, *International journal of Contemporary Hospitaly Management*, Vol. 23, No. 6, pp. 784-802.
- Rafique, T., Butt, F.S., Khawaja, A.B., Akhtar, N., Hussain, baghir, M., 2014. Factoe Effecting Job Satisfaction On Jon Employees Working In Private Organizations: A Case Of Pakistan, *Researc Journal Of Applied Science, Engeneering And Technology*, 7 (7), pp. 1149-1157.
- Razzaq, M.A., Naeemullah, 2014. Impact Of Job Involvement, Cimmitment, Job Satisfaction, On Turn Over: An Empirical Investigation On banking Sector, *Developing Country Studies*, Vol. 4., No. 2, pp. 35-43.
- Rivai, H., Sagala, E.J., 2011. *Manajemen Sumber Daya manusia Untuk Perusahaan dari teori ke Praktik*, Edisi Kedua, Jakarta: Rajawali Pers.
- Robbins, S.P., Judge, T.A., 2012. *Perilaku Organisasi*, Edisi 12, Jakarta: Salemba Empat.
- Sumarsono, S. HM., 2004. *Metode Riset Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Wibowo, 2013. *Manajemen Kinerja*, Edisi ke tiga, Jakarta : Rajawali Pres

PERAN CUSTOMER SATISFACTION SEBAGAI MEDIATOR PENGARUH SERVICE QUALITY TERHADAP CUSTOMER LOYALTY PADA PT. KARYA PAK OLES TOKCER DENPASAR

Dra. Ni Ketut Karwini, MM
(Dosen STIMI 'Handayani' Denpasar)

Drs. I Wayan Gde Sarmawa, M.M.
(alumni mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Udayana,
Pascasarjana Universitas Warmadewa, Pengajar pada
SMK Kesehatan Panca Atma Jaya-Klungkung)

Ni Kadek Suryani, S.E., M.M.
(alumni mahasiswa STIMI 'Handayani' dan
Pascasarjana Universitas Warmadewa)

Abstracts : *Customer loyalty is a key factor and important in maintaining and increasing the company's revenue growth and profitability. Therefore, almost all companies constantly strive to keep its customers to be loyal to the company. Some opinions and results of some studies found that the key of the company's success is in maintaining customer loyalty, quality of services and customer satisfaction, so in this study is intended to analyze the role of customer satisfaction as a mediator of the effects of service quality on customer loyalty. This study is took place at a company engaged in manufacturing of agricultural producers of traditional medicine and health, namely PT . Karya Pak Oles Tocker, located at Jalan Komodo No. 38 - X Denpasar - Bal . This research was supported by 75 respondents who are determined based on a Slovin formula, and processed with Partial Least Square method through SmartPLS 2.0 M3 , the first-order approach, with the 95% confidence level. The results showed that no significant effect of service quality on customer loyalty, but showed a positive and significant effect on customer satisfaction. In other parts, customer satisfaction is a significant positive effect on customer loyalty.*

Keywords : *customer satisfaction, service quality, and customer loyalty*

PENDAHULUAN

Ketatnya persaingan antar usaha di era globalisasi dewasa ini menuntut manajemen perusahaan melakukan berbagai inovasi agar tetap bisa bertahan dan bahkan memperoleh peningkatan dalam kuantitas, kualitas dan profitabilitas bisnisnya. Hal tersebut sangat dirasakan oleh perusahaan-perusahaan baik yang bergerak dibidang jasa maupun yang bergerak di bidang manufactur.

Kondisi ini dihadapi pula oleh perusahaan manufaktur penghasil obat tradisional PT. Karya Pak Oles Tokcer, yaitu perusahaan yang secara konsisten menghasilkan produk obat-obatan untuk pertanian dan kesehatan. Dalam beberapa tahun terakhir ini, bagian pemasaran mengalami penurunan penjualan yang cukup signifikan, yang berdampak pada menurunnya pendapatan dan profitabilitas perusahaan.

Beberapa hasil penelitian dalam dunia pemasaran menyimpulkan hasil penelitiannya bahwa merosotnya penjualan atau minat beli konsumen dapat disebabkan oleh beberapa hal diantaranya kualitas pelayanan (*service quality*) terhadap pelanggan, dan tingkat kepuasan konsumen (*customer satisfaction*). Hasil penelitian yang dilakukan oleh Saidani (2012) misalnya, menemukan bahwa minat beli konsumen secara signifikan dipengaruhi oleh tingkat kualitas pelayanan dan kualitas produk. Hasil penelitian yang sejalan juga ditemukan oleh Ubaidillah, *et al* (2012), yang menyimpulkan bahwa keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh kualitas jasa. Demikian penelitian yang dilakukan oleh Widagdo (2011) menemukan bahwa keputusan konsumen dalam membeli suatu produk secara signifikan dipengaruhi oleh tingkat kualitas pelayanan. Sementara hasil penelitian yang dilakukan oleh Jajae dan Ahmad (2012), menemukan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara komponen kualitas pelayanan yang terdiri dari *reliability, empathy, assurance, responsiveness*, dan *tangible* terhadap kepuasan pelanggan. Khan (2012) juga menemukan adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara kepuasan pelanggan dengan loyalitas pelanggan. Yang mana hasil penelitian ini didukung oleh hasil penelitian Wang dan Shieh (2006) yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen.

Customer Satisfaction

Kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*) menurut Doyle (2013: 170) adalah pengukuran kualitas dan keefektifan sistem penyampaian layanan kepada pelanggan. Nasution (dalam Majid, 2009: 50) menyebutkan kepuasan pelanggan diartikan sebagai suatu keadaan dimana kebutuhan, keinginan, dan harapan pelanggan dapat terpenuhi melalui produk / jasa yang dikonsumsi.

Kepuasan pelanggan juga diartikan sebagai tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja atau hasil yang dirasakan dengan harapannya, dimana jika kinerja dibawah harapannya, pelanggan akan merasa tidak puas, sedangkan jika kinerja sesuai atau melebihi harapannya, maka pelanggan akan puas (Sunyoto, 2013: 35). Hal yang senada dikemukakan pula oleh Gasperz (Laksamana, 2008: 10), yang menyatakan bahwa kepuasan pelanggan adalah suatu keadaan dimana kebutuhan, keinginan dan harapan pelanggan dapat terpenuhi melalui produk yang dikonsumsi.

Indikator pengukuran kepuasan pelanggan yang digunakan dalam penelitian ini didasarkan pada pemikiran dari Naumann dan Giel (Sulistyo, 1998), yang diuraikan terdiri dari : *service, price, image*, dan *overall satisfaction*.

Service Quality

Difinisi *service quality* menurut Sugiato (Majid, 2009: 34) menguraikan bahwa kualitas pelayanan (*service quality*) dipandang sebagai suatu tindakan yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan orang lain (konsumen, pelanggan, tamu, penumpang, klien, pembeli, pasien, dan lain-lain). Sedangkan menurut Zeithaml, *et al* (Laksana, 2008: 88) menyebutkan bahwa kualitas pelayanan (*service quality*) adalah merupakan mutu layanan yang diterima oleh konsumen atau pelanggan yang dinyatakan sebagai besarnya perbedaan antara harapan atau keinginan konsumen terhadap suatu pelayanan dibandingkan dengan realitas pelayanan yang dirasakan oleh pelanggan itu sendiri.

Indikator kualitas pelayanan yang digunakan dalam penelitian ini didasarkan pada dimensi kualitas pelayanan sebagaimana yang dikemukakan oleh Parasuraman dan Colby (2001), yang terdiri dari : *reliability, assurance, tangible, empathy*, dan *responsiveness*.

Customer Loyalty

Loyalitas Pelanggan (*customer loyalty*) dimaksudkan sebagai kemampuan untuk mempertahankan pelanggan dan membuat pelanggan membeli apa yang sedang ditawarkan (Doyle. 2013: 169). Loyalitas pelanggan juga merupakan upaya mempertahankan pelanggan agar tetap setia kepada perusahaan, (Lupiyoadi dan Hamdani, 2006: 197). Menurut Nawell (Wijaya, 2009: 59), loyalitas pelanggan adalah merupakan seperangkat perilaku yang mendalam yang mampu menciptakan *sales* (pembelian), pembelian ulang, dan pembelian produk-produk lain yang dihasilkan oleh perusahaan.

Indikator pengukuran loyalitas pelanggan yang digunakan dalam penelitian ini didasarkan pada pemikiran Zeithaml, *et al.*, (Laksana, 2009: 99), yang terdiri dari : *word mouth communications*, *purchase intention*, *price sensitivity*, dan *complain behavior*.

Keterkaitan antara *service quality*, *customer satisfaction* dan *customer loyalty*

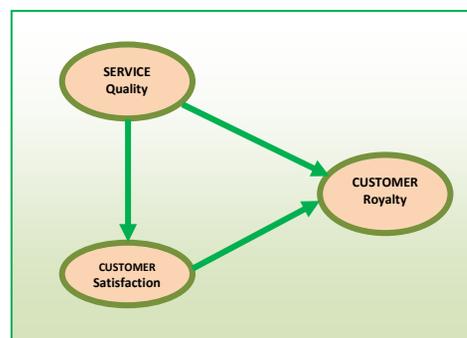
Keterkaitan antara kualitas pelayanan (*service quality*), kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*), dan loyalitas pelanggan (*customer loyalty*), diantaranya dijelaskan oleh Schnaars (Wijaya, 2011: 2), bahwa pada dasarnya tujuan perusahaan adalah bagaimana menciptakan kepuasan kepada para konsumennya, oleh karena kepuasan konsumen akan berdampak pada perusahaan itu sendiri. Menurut Lupiyoadi dan Hamdani (2006: 168), peningkatan kepuasan pelanggan dapat dilakukan melalui peningkatan kualitas produk serta kualitas pelayanan.

Menurut Sinta (2011: 11), kepuasan pelanggan sangat erat kaitannya dengan mutu/kualitas. Hal yang sama dikemukakan oleh Tjiptono dan Chandra (2011: 172-173), yang menyatakan bahwa kualitas produk yang superior mampu menciptakan loyalitas

pelanggan. Pendapat yang sama dikemukakan pula oleh Abdullah dan Tantri (2012: 43), yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang erat antara kualitas barang/jasa dengan kepuasan pelanggan.

Dalam hal kualitas layanan, Tjiptono (2012: 153) mengatakan bahwa kualitas yang baik akan mampu menciptakan kepuasan pada pelanggannya. Kepuasan yang semakin tinggi akan menghasilkan loyalitas yang semakin tinggi pula (Lovelock dan Wright, 2007: 104). Hal ini diperkuat oleh Lupiyoadi dan Hamdani (2006: 192), yang menyatakan bahwa tingkat kepuasan yang tinggi dapat menciptakan loyalitas pelanggan dan mencegah perpindahan pelanggan.

Berdasarkan uraian diatas, keterkaitan hubungan antara kualitas pelayanan (*service quality*), kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*) dan loyalitas pelanggan (*customer loyalty*), dapat digambarkan kerangka konseptual hubungan tersebut seperti gambar di bawah ini.



Gambar 1 :
Kerangka konseptual hubungan antara *service quality*, *customer satisfaction*, dan *customer loyalty*

Mengacu pada kerangka konsep di atas, maka dapat diuraikan hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- H₁ : *Service Quality* berpengaruh signifikan terhadap *Customer Loyalty*
- H₂ : *Service Quality* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Customer Satisfaction*

H₃ : *Customer Satisfaction* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Customer Loyalty*

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan *manufacture* yang bergerak dibidang produksi obat-obat pertanian dan kesehatan yaitu pada PT. Karya Pak Oles Tokcer, yang beralamat di Jl. Pulau Komodo nomor 38-X, Denpasar-Bali. Didukung oleh 75 responden konsumen yang ditentukan berdasarkan rumus Slovin. Proses pengolahan data dilakukan melalui *metode Partial Least Square (PLS)*, dengan bantuan program *SmartPLS 2.0 M3*.

Pengolahan data melalui Metode *Partial Least Square (PLS)*, yang terdiri dari 2 (dua) langkah yaitu : evaluasi *outer model* dan evaluasi *inner model*. Oleh karena indikator-indikator yang membentuk variabel penelitian adalah bersifat *refleksif*, maka outer model diukur berdasarkan *convergent*

validity, *discriminant validity*, *composite reliability* dan *cronbach alpha*, sedangkan untuk inner model pengukurannya didasarkan pada *R-Square (R²)*, *Q-square predictive relevance (Q²)*, dan *Goodnes of Fit (GoF)*.

Menurut Latan dan Ghozali, 202: 81) kriterianya ditentukan sebagai berikut : *Convergent validity* > 0,50, *Discriminant validity* > 0,70, *Composite Reliability* > 0,60, *AVE* > 0,50, *Level significance* 0,05, *R²(R-Square)*: 0,75 (*kuat*), 0,50 (*moderat*), 0,25 (*lemah*), *GoF(Goodness of Fit)*: 0,36 (*large*), 0,25 (*medium*), 0,10 (*small*)

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pengolahan data melalui program *SmartPLS 2.0 M3*, diperoleh bahwa seluruh indikator pembentuk variabel dalam model penelitian ini adalah valid dan reliabel. Hal ini dapat dilihat pada tabel 1 yang menunjukkan koefisien *outer loading* didapatkan diatas 0,50.

Tabel 1: Koefisien Outer Loading

Variabel/Indikator	Koef. Outer Loading
<i>Service Quality</i>	
<i>Tangible</i>	0,8099
<i>Reliability</i>	0,9006
<i>Responsiveness</i>	0,9104
<i>Assurance</i>	0,8880
<i>Emphaty</i>	0,8801
<i>Customer Satisfaction</i>	
<i>Service</i>	0,8318
<i>Price</i>	0,8023
<i>Image</i>	0,8033
<i>Overall Satisfaction</i>	0,8974
<i>Customer Loyalty</i>	
<i>Word Mouth Communication</i>	0,8547
<i>Purchase intention</i>	0,9117
<i>Price sensitivity</i>	0,8486
<i>Complain Behavior</i>	0,8343

Sumber : Hasil pengolaha Data, 2014

Untuk melihat hasil dari koefisien *AVE*, *composite reliability* dan *cronbach alpha* diuraikan pada Tabel 2, dimana pada tabel 2 tersebut menunjukkan bahwa didapat koefisien *AVE* di atas 0,50, *composite reliability* dan *cronbach alpha*, masing-masing di atas 0,70, maka seluruh variabel pembentuk model dikatakan reliabel. Pada tabel 2 juga diketahui nilai *Q-square predictive*

relevance (Q²), yaitu sebesar 0,7425. Koefien ini memberikan makna bahwa 74,25% model dapat dijelaskan oleh variabel-variabel penelitian, sedangkan sisanya 25,75% adalah faktor diluar model penelitian. Juga diketahui besarnya nilai *GoF* yaitu 0,6088 yang memberikan makna bahwa model memiliki tingkat ketepatan yang tinggi.

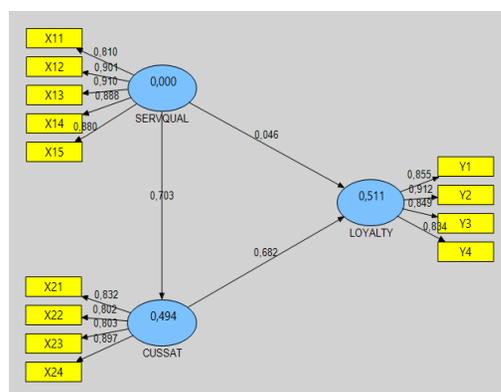
Tabel 2. *Composite Reliability* dan *Cronbach Alpha*

Variabel	<i>AVE</i>	<i>Composite Reliability</i>	<i>R-Square</i>	<i>Cronbach Alpha</i>	<i>Commuality</i>
Kualitas Pelayanan	0,7718	0,9441	0,0000	0,9263	0,0000
Kepuasan Pelanggan	0,6965	0,9016	0,4938	0,8547	0,3359
Loyalitas Pelanggan	0,7445	0,9209	0,5111	0,8851	0,3784

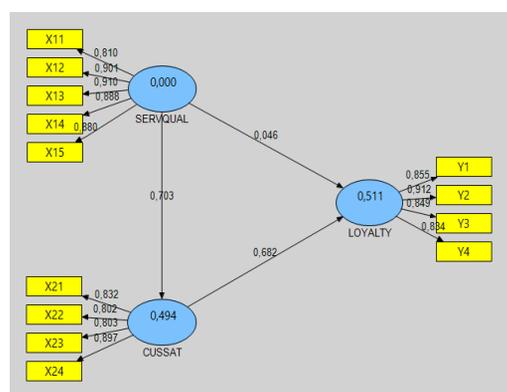
Sumber : Hasil pengolaha Data, 2014

Sehubungan dengan berbagai kriteria yang telah ditentukan, penelitian ini menunjukkan bahwa model yang didukung oleh variabel kualitas pelayanan (*service quality*), kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*) dan loyalitas pelanggan (*customer loyalty*) adalah valid dan reliabel.

Selanjutnya akan ditunjukkan mengenai koefisien jalur (*path coefficient*) dari hubungan yang terjadi antar variabel yang diuji, hubungan ini ditunjukkan dalam gambar 2 dan gambar 3.



Gambar 3, Diagram Path Hubungan Antara Kualitas Pelayanan, Kepuasan Pelanggan, dan Loyalitas Pelanggan (setelah *bootstrapping*)



Gambar 2, Diagram Path Hubungan Antara Kualitas Pelayanan, Kepuasan Pelanggan, dan Loyalitas Pelanggan (sebelum *bootstrapping*)

Berdasarkan gambar 2 dan gambar 3, dapat disusun hubungan antar variabel seperti yang ditunjukkan dalam tabel 3.

Hubungan antar variabel	Koef. Jalur	T-Statistics	Keterangan
Kualitas pelayanan → Loyalitas pelanggan	0,0457	0,4557	Tidak signifikan
Kualitas pelayanan → Kepuasan pelanggan	0,7027	12,4958	signiifikan
Kepuasan pelanggan → Loyalitas pelanggan	0,6821	F8,5133	signifikan

Sumber : Hasil pengolaha Data, 2014

Tabel 3, memberikan penjelasan bahwa pengaruh kualitas pelayanan terhadap loyalitas pelanggan tidak signifikan. Ini berarti menolak Hipotesis 1 Hasil ini memberikan makna, bahwa peningkatan kualitas pelayanan tidak mampu memberikan peningkatan yang berarti terhadap loyalitas pelanggan. Hal ini tidak sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh Tjiptono dan Candra (2011:173), yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan yang baik akan dapat meningkatkan loyalitas pelanggan.

Diperoleh hasil juga bahwa pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan adalah positif dan signifikan. Ini berarti menerima Hipotesis 2 Hasil ini memberikan makna bahwa peningkatan kualitas pelayanan secara signifikan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Hal ini sejalan dengan pendapat Lupiyoadi (2006:168), yang mengatakan bahwa salah satu cara meningkatkan kepuasan pelanggan adalah melalui perbaikan kualitas produk ataupun kualitas pelayanan. Sejalan pula dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Hermawan (2011), Saidani dan Arifin (2012), Jajae dan Ahmad (2012), Rahman *et al* (2012), Sutisno dan Sumarno (2005).

Dihasilkan juga bahwa kepuasan pelanggan memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan. Ini berarti menerima Hipotesis 3. Hasil ini memberikan makna bahwa peningkatan kepuasan pelanggan akan berdampak pada meningkatnya loyalitas pelanggan. Hal ini sejalan dengan pendapat Wijaya (2011:2), Zikmund dan Babin (2011:17), dan Tjiptono (2012:153).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan:

1. *Service quality* memberikan pengaruh yang tidak signifikan terhadap *customer*

loyalty, hal ini menolak Hipotesis 1 yang bermakna bahwa peningkatan kualitas pelayanan tidak mampu meningkatkan loyalitas pelanggan pada PT. Karya Pak Oles Tokcer.

2. *Service quality* memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap *customer satisfaction*. Hal ini menerima Hipotesis 2 yang memberikan makna bahwa peningkatan *service quality* mampu meningkatkan *customer satisfaction* pada PT. Karya Pak Oles Tokcer.
3. *Customer satisfaction* memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap *customer loyalty*. Hal ini menerima Hipotesis 3 yang memberikan indikasi, bahwa peningkatan *customer satisfaction* dapat secara signifikan meningkatkan *customer loyalty*
4. Secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa *customer satisfaction* dapat memediasi pengaruh *service quality* terhadap *customer loyalty*, artinya bahwa *customer satisfaction* berperan membantu peningkatan peranan dari *service quality* terhadap *customer loyalty*.

SARAN

Berdasar pada simpulan di atas, dapatlah disarankan, bahwa penelitian ini hanya dilakukan pada satu perusahaan, sehingga agar dapat digeneralisasi perlu dilakukan penelitian dengan ruang lingkup yang lebih luas dengan melibatkan beberapa perusahaan baik yang sejenis maupun yang tidak sejenis. Penelitian ini juga terbatas pada variabel kualitas pelayanan/*service quality*, kepuasan pelanggan/*customer satisfaction*, dan loyalitas pelanggan/*customer loyalty*, sehingga dipandang perlu untuk dikembangkan atau ditambahkan dengan variabel lain yang relevan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abaidillah D., Isyanto, Kosasih, 2012. Analisis Kualitas Jasa terhadap Keputusan pembelian Konsumen Jada Rental Studio Musik 21 Karawang, *BPFE Unsika*, vol 1, No. 1, pp. 10-17.
- Abdullab T., Tantri F., 2012. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada.
- Doyle C., 2013. *Kamus Pemasaran*, Jakarta : PT. Indeks
- Hermawan B., 2011. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan, Reputasi Merek, Dan Loyalitas Konsumen Jamu Tolak angin PT. Sido Muncul, *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan*, Tahun 4, No. 2, pp. 9-17.
- Jajae S.M., dan Ahmad F.B.S., 2012. Evaluating the Relationship Between service Quality and Customer Satisfaction in the Australian car Insurance Industry, *International Conference on Economics, Bussiness Innovation, IPEDR.*, Vol. 38, pp. 219-223.
- Khan I., 2012. Impact of Customers Satisfaction and Customers Retention on Customer Royalty, *International Journal of Scientific & Technology Research*, Vol. 1, issue 2, pp. 106-110.
- Laksana F., 2008. *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis*, Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Latan H. Dan Ghozali I., 2013. *Partial Least Square, Konsep Aplikasi Path Modelling XL Stat*, Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Lovelock C., dan Wright L.K., 2007. *Manajemen Pemasaran Jasa*, Jakarta : PT. Indeks.
- Lovelock C., Wirtz J., Mussry J., 2010. *Pemasaran Jasa, Manusia, Teknologi, Strategi*, Jilid 1, Edisi ke Tujuh, Jakarta : Erlangga.
- Lupiyoadi R., Hamdani A., 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa*, Edisi 2, Jakarta : Salemba Empat.
- Majid S.A., 2009. *Customer Service Dalam Bisnis Jasa Transportasi*, Jakarta : Rajawali Press.
- Saidani B., dan Arifin S., 2012. Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen Dan Minat Beli Pada Ranch Market, *Jurnal Riset Manajemen Sain Indonesia (JRMSI)*, Vol. 3, No. 1, pp. 1-22.
- Sinta A., 2011. *Manajemen Pemasaran*, Malang : Universitas Brawijaya Press.
- Sulistyo H., 1998. Hubungan Antara Kualitas dan Kepuasan Pelanggan Dalam Pembentukan Intensi Pembelian Konsumen. *Thesis*, Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.

- Sunyoto D., 2013. *Teori, Kuesioner & Analisis Data Untuk Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sutisno dan Sumarno, 2005. Pengaruh Kualitas Produk (Jasa) Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan di PT. POS Indonesia Semarang 50000, *Majalah Ilmiah Kopertis Wilayah VI*, Vol. XV, No. 23, pp. 9-20.
- Tjiptono F. 2012. *Service Management Mewujudkan Layanan Prima*, Yogyakarta : ANDI.
- Tjiptono F., 2001. *Manajemen Jasa*, Yogyakarta : Andi Offset.
- Tjiptono F., dan Chandra G., 2011. *Service, Quality, & Satisfaction*, Edisi 3, Yogyakarta : Andi.
- Widagdo H., 2011. Analisis Pengaruh Kualitas Layanan Dan promosi Terhadap Keputusan Membeli Komputer Pada PT. XYZ Palembang, Forum Bisnis Dan Kewirausahaan, *Jurnal Ilmiah STIE MDP*, Vol. 1 No. 1, pp. 1-10.
- Wijaya T., 2011. *Manajemen Kualitas Jasa*, Jakarta: PT. Indeks.
- Wijaya T., 2013. *Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Bisnis, Teori Dan Praktik* Edisi Pertama, Yogyakarta : Gaha Ilmu.
- Zeithaml V.A., Berry L.L., & Parasuraman A., The Behavioral Consequences of Service Quality, *Journal Of Marketing*, Vol. 60, pp 31-46.
- Zikmud dan Babin, 2011. *Menjelajahi Riset Pemasaran, Exploring Marketing Research*, Jakarta : Salemba Empat.

ANALISIS MODEL KETERKAITAN GAYAKEPEMIMPINAN, IKLIM ORGANISASI, KARAKTERISTIKINDIVIDU, KEPUASAN KERJA, KOMITMEN ORGANISASI DAN KINERJA KARYAWANPADA PERUSAHAAN DAERAH AIR MINUM (PDAM)TIRTA MANGUTAMA KABUPATEN BADUNG

I Made Purba Astakoni

(Dosen STIMI “Hamdayani” Denpasar)

Abstracts : *The success of the empowerment of human resources in an organization is realized by the performance of its employees. Employees are an important resource for the organization, because it has a talent, energy and creativity that needed by the organization. Such as Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) TirtaMangutamaBadung regency. The objectives of the study is : (1) to determine the effect of leadership style to job satisfaction, (2) to determine the effect of organization climate to job satisfaction, (3) to determine the effect of individual characteristics to an organization commitment, (4) to determine the effect of organization climate to an organization commitment, (5) to determine the effect of employee job satisfaction to an organization commitment (6) to determine the effect of organization commitment to the employee performance. To determine the answer of the above research goals, the questionnaire have distributed to 160 employees as a respondents. The data collected were analyzed byStructural Equation Model (SEM). The usage of SEM methods was evaluated prior to the normality of the data, confirmatory factor analysis (CFA) and then influence analyzes of the SEM. The initial full models showed that the model is not good, and the modifications needed to obtain the Goodness of Fit. The results of these research indicate, that the sixth hypothesis show a positive effect. Based on the square multiple correlation coefficient, the employee performance variables, only 36.00% influenced by leadership style, job satisfaction, organization climate, individual characteristics and organization commitment. There are other variables to be observed and implemented, in order to improve employee performance.*

Keywords: *Leadership Style, Organization Climate, Individual Characteristics, Job Satisfaction, Organizational Commitment and Employee Performance*

PENDAHULUAN

Keberhasilan pemberdayaan sumber daya manusia dalam suatu organisasi diwujudkan oleh kinerja karyawan. Karyawan merupakan sumber daya yang penting bagi organisasi, karena memiliki bakat, tenaga, dan kreativitas yang sangat dibutuhkan oleh organisasi untuk mencapai tujuannya.

Organisasi yang berhasil dalam mencapai tujuan serta mampu memenuhi tanggung jawab sosialnya akan sangat tergantung pada pemimpinnya atau para manajernya. Suatu organisasi membutuhkan pimpinan yang efektif, yang mempunyai kemampuan mempengaruhi perilaku anggotanya.

Sehubungan dengan itu peneliti merasa tertarik untuk mengangkat keterkaitan antar variabel gaya kepemimpinan, iklim organisasi, karakteristik individu, kepuasan kerja, komitmen Organisasional dan kinerja karyawan di Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Mangutama Kabupaten Badung.

Penelitian ini bertujuan: *pertama* untuk mengetahui pengaruh gaya kepemimpinan terhadap kepuasan kerja, *kedua* untuk mengetahui pengaruh iklim organisasi terhadap kepuasan kerja, *ketiga* untuk mengetahui pengaruh karakteristik individu terhadap komitmen organisasional, *keempat* untuk mengetahui pengaruh iklim organisasi terhadap komitmen organisasional, *kelima* untuk mengetahui pengaruh kepuasan kerja karyawan terhadap komitmen organisasional dan *keenam* untuk mengetahui pengaruh komitmen organisasional terhadap kinerja karyawan.

METODE

1.1. Definisi dan Indikator

Penelitian ini dilakukan di Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Mangutama Kabupaten Badung, Jalan. Bedahulu No 3 Denpasar.

Sumber data yang dipergunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari sumbernya yaitu responden melalui pengisian kuesioner. Dalam hal ini respondennya adalah karyawan Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Mangutama Kabupaten Badung. Data Sekunder didapat dari luar sumber primer dan berfungsi sebagai pelengkap data primer.

Analisis data dalam penelitian ini mempergunakan The Structural Equation Model (SEM) dalam model dan pengujian hipotesis. Dalam model SEM dipergunakan beberapa macam teknik analisis yaitu: analisis konfirmatori (Confirmatory Factor

Analysis) pada SEM yang digunakan untuk mengkonfirmasi faktor-faktor yang paling dominan dalam satu kelompok variabel. Regression Weight pada SEM yang dipergunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh antar variable.

Definisi operasional dan indikator dari masing-masing variabel dalam penelitian ini dijelaskan sebagai berikut:

1. Gaya Kepemimpinan (X1)

Gaya Kepemimpinan adalah cara seorang pemimpin dalam menghadapi dan melayani staf atau bawahan yang biasanya berbeda pada setiap individu dan dapat berubah-ubah untuk terciptanya kesatuan dan persatuan dalam berpikir serta berbuat dalam rangka mencapai tujuan organisasi (Singh-Sengupta Sunita, 1997 dalam Fuad Mas'ud, 2004)

Fuad Mas'ud, 2004) menjelaskan bahwa gaya kepemimpinan terdiri dari empat indikator yaitu:

- a. Gaya Pengasuh
- b. Gaya Berorientasi pada Tugas
- c. Gaya Partisipatif
- d. Gaya otoriter

2. Iklim Organisasi (X2)

Iklim Organisasi adalah persepsi anggota organisasi (secara individual dan kelompok) dan mereka yang secara tepat berhubungan dengan organisasi mengenai apa yang ada atau terjadi di lingkungan internal organisasi secara rutin, yang memengaruhi sikap dan perilaku organisasi dan kinerja anggota organisasi yang kemudian menentukan kinerja organisasi (Wirawan, 2008).

Dalam Wirawan (2008) dijelaskan bahwa iklim organisasi memiliki empat indikator yaitu:

- a. Lingkungan Fisik
- b. Lingkungan Sosial
- c. Sistem Manajemen
- d. Struktur birokrasi

3. Karakteristik Individu (X3)

Karakteristik Individu adalah merupakan ciri-ciri tertentu yang dimiliki oleh seorang individu yang membedakannya dengan orang lain baik dalam hal pendidikan, pengalaman, tanggung jawab, keterampilan, kebutuhan maupun kemampuan. Dalam kaitannya dalam penelitian ini variable karakteristik individu akan dilihat dan diukur berdasarkan empat indikator yaitu (Handoko,2008) :

- a. Kemampuan
- b. Sikap
- c. Minat
- d. Kebutuhan personal

4. Kepuasan Kerja (Y1)

Kepuasan Kerja adalah merupakan perasaan seseorang terhadap pekerjaannya dengan mempertimbangkan aspek yang ada didalam pekerjaannya sehingga timbul dalam dirinya suatu perasaan senang atau tidak senang terhadap situasi kerja dan rekan sekerjanya (Wexley dan Yulk, 1992).

Robbins dan Judge (2009), mengatakan kepuasan kerja terdiri dari lima indikator yaitu :

- a. Kepuasan dengan gaji
- b. Kepuasan dengan promosi
- c. Kepuasan dengan rekan kerja
- d. Kepuasan dengan supervisi
- e. Kepuasan dengan kenikmatan pekerjaan.

5. Komitmen Organisasional (Y2)

Komitmen Organisasional adalah kedekatan karyawan dengan organisasi dimana mereka berada (Lanschinger,2001) ada juga yang menyatakan komitmen adalah keterlibatan & kesetiaan karyawan terhadap organisasi F Mas'ud, 2002 dalam Sutrisno, (2011) menyatakan bahwa komitmen dibentuk oleh lima indikator sebagai berikut :

- a. Kepedulian karyawan
- b. Kebanggaan karyawan .
- c. Kesenangan karyawan pada organisasi
- d. Keselarasan individu dan organisasi
- e. Kesiediaan bekerja ekstra

6. Kinerja Karyawan (Y3)

Kinerja Karyawan adalah merupakan suatu hasil yang dicapai oleh pekerja dalam pekerjaannya menurut kriteria tertentu yang berlaku untuk suatu pekerjaan (Robbins, 2001). Sedang menurut Dessler (1992) mengartikan kinerja sebagai prestasi kerja yakni perbandingan antara hasil kerja yang secara nyata dengan standar kerja yang ditetapkan.

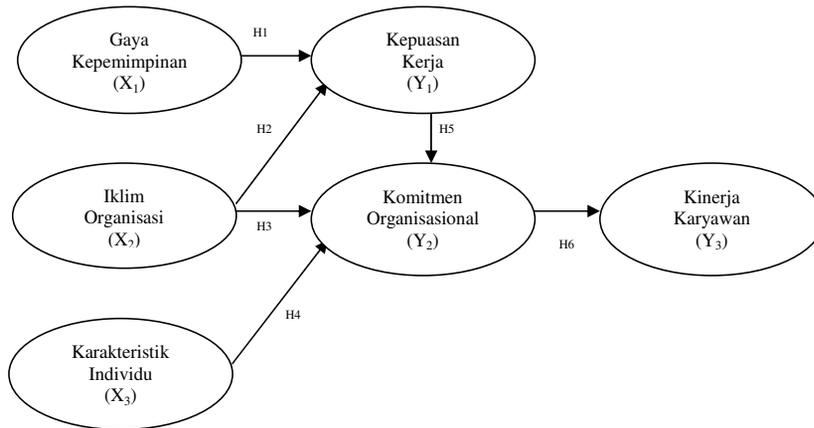
Indikator kinerja karyawan dalam penelitian ini diambil dari Tsui et all, Mas'ud (2004) dalam Sutrisno (2010) yaitu :

- a. Kuantitas dan kualitas kerja
- b. Efisiensi yang melebihi standar
- c. Inovasi yang tinggi
- d. Pekerjaan selesai tepat waktu
- e. Pengetahuan sesuai pekerjaan
- f. Pekerjaan sesuai prosedur kerja

1.2. Kerangka Pemikiran.

Berdasarkan telaah pustaka dan temuan-temuan sebelumnya dapat diangkat sebuah model konseptual atau kerangka pemikiran penelitian seperti yang disajikan dalam diagram berikut:

Gambar 1
Model Hubungan Antara Variabel Gaya Kepemimpinan, Iklim Organisasi, Karakteristik Individu, Kepuasan Kerja, Komitmen Organisasional dan Kinerja Karyawan

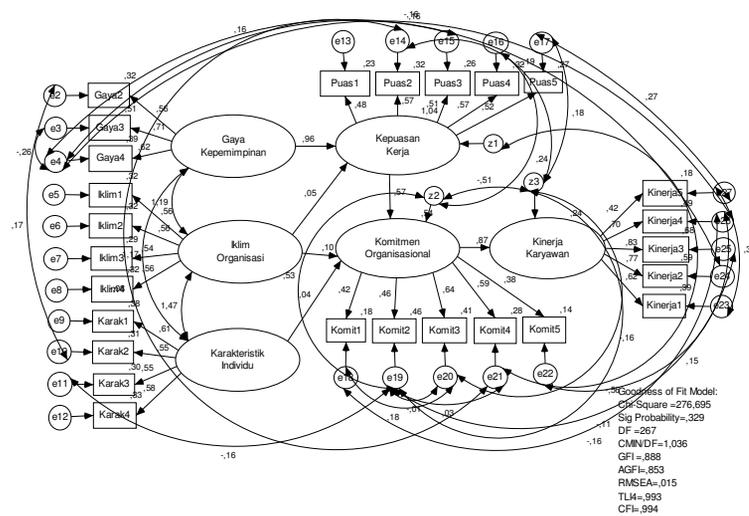


3. HASIL

Penelitian ini mengangkat enam tujuan sebagaimana disebutkan diatas sehingga hipotesis penelitian yang akan diuji *pertama* ; semakin baik Gaya Kepemimpinan ,semakin tinggi Kepuasan Kerja Kayawan , *kedua*; semakin baik Iklim Organisasi , Tsemakin tinggi Kepuasan Kerja Karyawan , *ketiga*; semakin baik Karakteristik Individu, semakin tinggi Komitmen Organisasional , *keempat*; semakin baik Iklim Organisasi, semakin

tinggi Komitmen Organisasional. , *kelima*; semakin tinggi Kepuasan Kerja, semakin tinggi Komitmen Organisasional , *keenam*; semakin tinggi Komitmen Organisasional , semakin baik Kinerja Karyawan
Oleh karena penelitian ini menggunakan metode sensus maka hasil penelitian langsung mencerminkan kondisi populasi, maka hasilnya dapat disajikan dalam bentuk bagan/ gambar dan dalam bentuk tabel sbb:

Gambar 2
Gaya Kepemimpinan, Iklim Organisasi, Karakteristik Individu, Kepuasan Kerja, Komitmen Organisasional dan Kinerja Karyawan (Hasil Modifikasi)



Tabel 1
Perbandingan Hasil Model Awal dengan Hasil Modifikasi

<i>Goodness of Fit Index</i>	<i>Cut-of Value</i>	Model Awal	Modifikasi	Keterangan
<i>Chi-square (χ^2)</i>	Diharapkan kecil	411,506	276,695	Lebih baik
<i>Relative Chi-square (χ^2/df)</i>	$\leq 3,00$	1,522*)	1,036 ^{*)}	Lebih baik
<i>Probability</i>	$>0,05$	0,000	0,329 ^{*)}	Lebih baik
RMSEA	$<0,08$	0,057*)	0,015 ^{*)}	Lebih baik
GFI	$\geq 0,90$	0,830	0,888	Lebih baik
AGFI	$\geq 0,90$	0,795	0,853	Lebih baik
TLI	$\geq 0,95$	0,896	0,993 ^{*)}	Lebih baik
CFI	$\geq 0,95$	0,907	0,994 ^{*)}	Lebih baik
Kepuasan_Kerja<--- Gaya_Kepemimpinan		0,975	0,964	Lebih jelek
Kepuasan_Kerja <--- Iklim_Organisasi		0,024	0,049	Lebih baik
Komitmen_Organisasional <--- Karakteristik_Individu		0,101	0,038	Lebih jelek
Komitmen_Organisasional <--- Iklim_Organisasi		0,163	0,101	Lebih jelek
Komitmen_Organisasional <---Kepuasan_Kerja		0,477	0,572	Lebih baik
Kinerja_Karyawan <--- Komitmen_Organisasional		0,600	0,873	Lebih baik
<i>Square Multiple Correlations atau/Determinasi (R^2):</i>				
Kepuasan_Kerja		1,000	1,000	Lebih baik
Komitmen_Organisasional		0,613	0,539	Lebih jelek
Kinerja_Karyawan		0,360	0,236	Lebih jelek

*) Memenuhi *Goodness of Fit*

Berdasarkan Tabel 1 dapat dijelaskan hasil pengujian hipotesisnya sebagai berikut :

1. Pengaruh Gaya Kepemimpinan terhadap Kepuasan Kerja Karyawan.

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat pengaruh positif antara gaya kepemimpinan terhadap kepuasan kerja karyawan sebesar 0,964 pada model modifikasi. Hal ini berarti bahwa gaya kepemimpinan yang ada di Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Mangutama Kabupaten Badung berpengaruh terhadap kepuasan kerja karyawan, dalam arti semakin baik gaya kepemimpinan, maka semakin tinggi kepuasan kerja karyawan, sehingga hal ini sesuai dengan pendapat Glisso dan Durick (1988) , gaya kepemimpinan

merupakan prediktor bagi kepuasan kerja .

Jadi faktor gaya kepemimpinan menjadi acuan bagi individu dalam pencapaian kepuasan kerja karyawan. Hal ini telah dikemukakan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ratna Kusumawati (2008) yang dilakukan di Rumah Sakit Roemani Semarang yang memperoleh kesimpulan bahwa gaya kepemimpinan berpengaruh terhadap kepuasan kerja dapat diterima.

2. Pengaruh Iklim Organisasi Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat pengaruh positif antara iklim organisasi terhadap kepuasan kerja karyawan sebesar 0,049 pada model modifikasi. Hal ini

berarti bahwa iklim organisasi yang ada di Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Mangutama Kabupaten Badung berpengaruh terhadap kepuasan kerja karyawan, dalam arti semakin baik iklim organisasi, maka semakin tinggi kepuasan kerja karyawan. Menurut Fathoni (2006), iklim organisasi berhubungan dan memberikan timbal balik antara yang satu dengan yang lainnya.

Jadi iklim organisasi dan kepuasan kerja berhubungan dan memberikan timbal balik antara yang satu dengan yang lainnya. Hal ini telah dikemukakan dengan penelitian yang dilakukan oleh Widyastuti (2004) yang dilakukan di Dinas Pertanian Kota Bogor yang memperoleh kesimpulan bahwa iklim organisasi dengan kepuasan kerja mempunyai hubungan yang kuat.

3. Pengaruh Karakteristik Individu Terhadap Komitmen Organisasi

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat pengaruh positif antara Karakteristik Individu terhadap Komitmen Organisasional sebesar 0,038 pada model modifikasi. Hal ini berarti bahwa Karakteristik Individu yang ada di Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Mangutama Kabupaten Badung berpengaruh terhadap komitmen organisasional, dalam arti semakin baik Karakteristik Individu, maka semakin tinggi komitmen organisasi dari karyawan perusahaan. Sesuai Tri Mardiana (2004) dalam Kusman (2008) yang menyatakan bahwa komitmen karyawan pada organisasi dapat dipengaruhi sejauh mana perusahaan mampu menyeleksi orang-orang yang diperkirakan mempunyai komitmen terhadap organisasi, sedangkan campur tangan organisasi dalam arti sejauh mana perusahaan dapat melakukan sesuatu yang membuat karyawan memiliki komitmen pada organisasi. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil yang didapat oleh Rina (2010) bahwa karakteristik individu berpengaruh positif terhadap komitmen organisasional.

4. Pengaruh Iklim Organisasi Terhadap Komitmen Organisasional

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat pengaruh positif antara iklim organisasi

terhadap kepuasan kerja karyawan sebesar 0,317 pada model modifikasi. Hal ini berarti bahwa iklim organisasi yang ada di Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Mangutama Kabupaten Badung berpengaruh terhadap komitmen organisasi, dalam arti semakin baik iklim organisasi, maka semakin tinggi komitmen organisasi. Menurut Bayu Aktami (2011), iklim organisasi adalah sifat lingkungan kerja dalam organisasi yang dirasakan oleh para pekerja atau anggota organisasi dan dianggap dapat mempengaruhi sikap dan perilaku pekerja terhadap pekerjaannya.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Martini dan Rostiana (2003) bahwa iklim organisasi memperlihatkan hubungan yang signifikan dengan komitmen karyawan, sehingga dapat dikatakan bahwa semakin positif iklim organisasi dipersepsikan oleh karyawan, maka semakin kuat komitmennya terhadap organisasi teruji kebenarannya dalam penelitian ini.

a. Pengaruh Kepuasan Kerja Terhadap Komitmen Organisasional

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat pengaruh positif antara Kepuasan Kerja Karyawan terhadap Komitmen Organisasional sebesar 0,572 pada model modifikasi. Hal ini berarti bahwa Kepuasan Kerja Karyawan di Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Mangutama Kabupaten Badung berpengaruh terhadap Komitmen Organisasional, dalam arti semakin baik Kepuasan Kerja Karyawan, maka semakin tinggi komitmen organisasional. Sesuai dengan Sopiah (2008) Komitmen dapat digunakan sebagai upaya mencapai tujuan organisasi dengan kemauan mengarahkan segala daya untuk kepentingan organisasi dan ketertarikan untuk tetap menjadi bagian organisasi. Dalam organisasi, komitmen seringkali dikaitkan dengan kepuasan kerja, asumsinya semakin tinggi kepuasan kerja karyawan akan semakin tinggi pula komitmen kerja. Kusman (2008) para karyawan dengan komitmen organisasi yang tinggi akan memberikan tingkat kepercayaan dan memiliki keinginan untuk tetap ada di

dalam organisasi tersebut. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Luthan (1995), Ganzach (1998) dalam Muhadi (2007) menyatakan bahwa apabila seorang karyawan sudah merasa terpenuhi semua kebutuhan dan keinginannya oleh organisasi maka dengan penuh kesadaran meningkatkan tingkat komitmen yang ada dalam dirinya.

b. Pengaruh Komitmen Organisasional Terhadap Kinerja Karyawan

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat pengaruh positif antara Komitmen Organisasional Terhadap Kinerja Karyawan sebesar 0,873 pada model modifikasi. Hal ini berarti bahwa Komitmen Organisasional di Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Mangutama Kabupaten Badung berpengaruh terhadap Kinerja Karyawan, dalam arti semakin tinggi Komitmen Organisasional, maka semakin baik kinerja karyawan. Sejalan dengan Mac Kenzie (1998) dalam Muhadi (2007) yang menyatakan bahwa refleksi kekuatan keterlibatan dan kesetiaan karyawan terhadap organisasi, dalam arti jika komitmen karyawan terhadap organisasinya tinggi maka akan berpengaruh terhadap kinerja, sedangkan kalau komitmen seorang karyawan rendah bahkan akan mengakibatkan munculnya keinginan untuk keluar organisasi. Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan yang dilakukan oleh Muhadi (2007), Latief (2011) yang menyimpulkan komitmen organisasi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja pegawai.

SIMPULAN DAN IMPLIKASI

1.1 Simpulan

1. Model terbaik diperoleh setelah diadakan satu kali modifikasi, yaitu dengan mengkorelasikan beberapa *error* indikator yang memiliki Modifikasi Indeks (M.I) > 5,00.
2. Model persamaan struktural hasil modifikasi dinyatakan baik, karena telah memenuhi lima kriteria dari delapan *cut of value* yang disyaratkan, yaitu

kriteria, Chi-square, Relative chi-square, Probability, RMSEA, GFI, AGFI, TLI, dan CFI.

3. Dari persamaan struktural hasil modifikasi menunjukkan *Regression Weight* (γ) bahwa terlihat keenam variabel yang diangkat dalam penelitian semua menunjukkan pengaruh positif yaitu :
 - a. Pengaruh Gaya Kepemimpinan (X_1) terhadap Kepuasan Kerja Karyawan (Y_1),
 - b. Pengaruh Iklim Organisasi (X_2) terhadap Kepuasan Kerja Karyawan (Y_1),
 - c. Pengaruh Iklim Organisasi (X_2) terhadap Komitmen Organisasional (Y_2),
 - d. Pengaruh Karakteristik Individu (X_3) terhadap Komitmen Organisasional (Y_2),
 - e. Pengaruh Kepuasan Kerja Karyawan (Y_1) terhadap Komitmen Organisasional (Y_2),
 - f. Pengaruh Komitmen Organisasional (Y_2) terhadap Kinerja Karyawan (Y_3).
4. Terdapat pengaruh positif Gaya Kepemimpinan (X_1), Iklim Organisasi (X_2) terhadap Kepuasan Kerja Karyawan (Y_1). Artinya variasi Kepuasan Kerja Karyawan sebesar 100,00% dipengaruhi oleh Gaya Kepemimpinan dan Iklim Organisasi. Terdapat pengaruh positif Iklim Organisasi (X_2), Karakteristik Individu (X_3), Kepuasan Kerja Karyawan (Y_1) terhadap Komitmen Organisasional (Y_2). Artinya variasi Komitmen Organisasional sebesar 61,30% dipengaruhi oleh Iklim Organisasi dan Karakteristik Individu dan Kepuasan Kerja Karyawan. Terdapat pengaruh positif Gaya Kepemimpinan (X_1), Kepuasan Kerja (Y_1), Iklim Organisasi (X_2), Karakteristik Individu (X_3) dan Komitmen Organisasional (Y_2) terhadap Kinerja Karyawan (Y_3). Artinya variasi Kinerja Karyawan sebesar 36,00%

dipengaruhi oleh Gaya Kepemimpinan, Kepuasan Kerja, Iklim Organisasi, Karakteristik Individu dan Komitmen Organisasional di Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Mangutama Kabupaten Badung

4.2. Implikasi

Beberapa implikasi yang bisa diangkat dari hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bahwa hasil penelitian ini dapat dipergunakan untuk menganalisis permasalahan Gaya kepemimpinan, Iklim Organisasi, Karakteristik Individu, Kepuasan Kerja, Komitmen Organisasional dalam upaya untuk meningkatkan Kinerja Karyawan di Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Mangutama Kabupaten Badung.
2. Bahwa hasil penelitian ini dapat mendukung teori-teori manajemen sumber daya manusia, khususnya yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja karyawan.
3. Bahwa dalam menggunakan model yang diangkat dalam penelitian ini perlu diperhatikan variabel laten yang memediasi untuk menuju ke Kinerja karyawan yaitu variabel Komitmen Organisasional, mengingat pada berbagai konsep/teori dan temuan hasil penelitian variabel ini bisa saling menggantikan dengan variabel Kepuasan Kerja dalam upaya meningkatkan Kinerja Karyawan
4. Bahwa hasil penelitian ini telah dapat menjelaskan variasi/perubahan variabel Kinerja karyawan yang disebabkan oleh variabel Gaya kepemimpinan, Iklim Organisasi, Karakteristik Individu, Kepuasan Kerja, Komitmen Organisasional sebesar 36,00%, sehingga hal ini

dapat dijadikan sebagai acuan dalam meningkatkan kinerja karyawan ke depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Augusty T. Ferdinand, A, 2011, "Metodologi Penelitian Dalam Manajemen", Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang
- Augusty T. Ferdinand, A, 2006, "Structural Equation Modelling Dalam Penelitian Manajemen", Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang
- Arikunto, Suharsini, 2009, Manajemen Penelitian, Rineka Cipta.
- Augusty T Ferdinand, 2011, Metode Penelitian Manajemen, Pedoman Penelitian Untuk Penulisan Skripsi, Tesis, dan Disertasi Ilmu Manajemen, UNDIP, Semarang.
- Cokroaminoto, 2007, "Membangun Kinerja (Memaknai Kinerja Karyawan)," [Google/15012008/cokroaminoto.wordpress.com/20070523/memaknai-kinerja-karyawan](https://www.google.com/search?q=cokroaminoto.wordpress.com/20070523/memaknai-kinerja-karyawan).
- Dessler, Gary, 1999, "Manajemen Sumber Daya Manusia" PT. Prenhalindo, Jakarta
- Dessler, Gary, 2000, Human Resource Management 8th Edition, New Jersey, Prentice-Hall, Inc.
- Darwito, 2008, Analisis Pengaruh Gaya Kepemimpinan terhadap kepuasan Kerja dan Komitmen Organisasi untuk peningkatan Kinerja Karyawan (Studi pada RSUD Kota Semarang)

- Darwanto. 2008, Analisis Pengaruh Gaya Kepemimpinan terhadap Kepuasan Kerja dan Komitmen Organisasi untuk Meningkatkan Kinerja Karyawan (Studi kasus pada RSUD Kota Semarang), Tesis Magister Universitas Diponegoro. Semarang
- Endang Nur Widyastuti, 2004. Pengaruh Iklim Organisasi dan Motivasi terhadap Kinerja Pegawai melalui variable Intervening Kepuasan Kerja pada Dinas Pertanian Kota Semarang, Tesis Magister Universitas Diponegoro. Semarang
- Fuad Mas'ud, 2004, Survai Diagnosis Organisasional, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang
- Fathoni, Abdurrahmat, 2006, Manajemen Sumber Daya Manusia, Rineka Cipta, Jakarta
- Guritno, Waridin, 2005, "Pengaruh Persepsi Karyawan Mengenai Perilaku Kepemimpinan Kepuasan Kerja Dan Motivasi Terhadap Kinerja", JRBI, Vol.1.
- Gibson, Ivancevich dan Donnelly, 1993, Organisasi, Terjemahan Djarkasih, Erlangga
- _____, 2010, Organisasi – Prilaku, Struktur, Proses, Jilid 1 dan 2, Bina Rupa Aksara
- Handoko, Hani T, 2008, "Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi 1, BPFE, Yogyakarta.
- Istijanto, 2005, Riset Sumber Daya Manusia, PT Gramedia Puistaka Utama, Jakarta
- Luthans, Fred, 1995, "Organizational Behavior", Seventh Edition, Boston: McGraw-Hill, Inc.
- _____, 2006, Prilaku Organisasi, Edisi 10, Andi, Yogyakarta
- Ma'rifah, Dewi. 2004. Pengaruh Motivasi Kerja dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Pekerja Sosial pada UPT Dinas Sosial Propinsi Jawa Timur, Tesis Magister Universitas Airlangga. Surabaya
- Masrukhin dan Waridin, 2006, "Penagruh Motivasi Kerja, Kepuasan Kerja, Budaya Organisasi dan Kepemimpinan terhadap Kinerja Pegawai", Jurnal Ekonomi & Bisnis, Vol. 7, No. 2
- Martoyo, Susilo, 2007, Manajemen Sumber Daya Manusia, PT BPFE Yogyakarta Rosdakarya, Bandung
- Mathis, L Robert dan Jacson, H, John, 2009, Human Resource Management, Edisi 10, (terjemahan), Salemba Empat
- Mangkunegara, Prabu Anwar, 2009, Evaluasi Kinerja SDM, Refika Aditama, Bandung

- Nursiani, 2004, Karakteristik Pembentuk Motivasi Kerja dan Hubungannya dengan Kepuasan Kerja Pegawai pada Pemerintah Kabupaten Badung Bali, Tesis Program Magister Manajemen, Universitas Brawijaya, Malang.
- Nurjanah. 2008, Pengaruh Gaya Kepemimpinan dan Budaya Organisasi terhadap Komitmen Organisasi dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan (Studi pada Biro Lingkup Departemen Pertanian, Tesis Magister Universitas Diponegoro. Semarang
- Nawawi, Hadari,2008, Manajemen Sumber Daya Manusia, Gajah Mada University Press
- Notoatmodjo,Soekidjo,2009, Pengembangan Sumber Daya Manusia, Rineka Cipta,Jakarta
- Parwanto, 2006, Pengaruh Faktor-faktor Kepuasan Kerja terhadap Kinerja Karyawan Pusat Pendidikan Komputer Akuntansi IMKA di Surakarta, Tesis Universitas Muhamadiyah Surakarta
- Robbins, Stephen P, 2006, “Perilaku Organisasi”, Edisi kesepuluh, PT Indeks Jakarta.
- Ratna Kusumawati. 2008, Analisis Pengaruh Budaya Organisasi dan Gaya Kepemimpinan terhadap Kepuasan Kerja untuk Meningkatkan Kinerja Karyawan (Studi kasus pada Rumah Sakit Roemani Semarang), Tesis Magister Universitas Diponegoro. Semarang
- Robbins, Stephen P, dan Coulter, Mary,2009, Manajemen, Edisi Kedelapan, buku1 dan buku 2
- Siagian, Sondang P. (2006) Manajemen Sumber Daya Manusia, Bumi Aksara
- _____, (2008), Manajemen Sumber Daya Manusia, Bumi Aksara
- _____, 2006, Organisasi dan Manajemen Sumber Daya Manusia, Rineka Cipta, Jakarta
- Sopiah,2008, Perilaku Organisasional, Andi Offset Yogyakarta
- Sutrisno,2011, Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi 3, Fajar Interpratama
- _____. 2009. Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan. Remaja
- Sedarmayanti,2009, Manajemen Sumber Daya Manusia – Reformasi Birokrasi dan Manajemen Pegawai Negeri Sipil, Refika Aditama
- Sutrisno Edy,2011, Budaya Organisasi, Edisi 2, Kencana Jakarta
- Sutrisno Edy,2011, Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi 3, Kencana Jakarta
- Timpe, A.Dale,2002, Seri Manajemen Sumber Daya Manusia – Kinerja, Elex Media Komputindo
- Thoha Miftah,2010, Kepemimpinan dalam Manajemen, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta

- Usman Husman,2008, Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Veithzal Rivai, 2004, Kepemimpinan dan Perilaku Organisasi, Edisi Kedua PT Rajagrafindo Persada, Jakarta.
- Veithzal Rivai dan Ahmad Fawzi Mohd Basri, 2005, Performance Appraisal : Sistem yang Tepat Untuk Menilai Kinerja Pegawai dan Meningkatkan Daya Saing Perusahaan, Divisi Buku Perguruan Tinggi, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta
- Veithzal Rivae, Veitzal dan Sagala, Jauvani Ella,2009, Manajemen Sumberdaya Manusia, Rakjawali Pers, Jakarta
- Wirawan,2008, Budaya dan Iklim Organisasi Teori Aplikasi dan Penelitian, Salemba Empat, Jakarta
- _____,2009, Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia – Teori, Aplikasi dan Penelitian, Salemba Empat , Jakarta
- Wibowo,2009, Manajemen Kinerja, Rajawali Pers, Jakarta
- _____,2010, Budaya Organisasi, Rajawali Pers, Jakarta
- Wijono. Sutarto,2010, Psikologi Industri dan Organisasi, Kencana Jakarta

PEDOMAN BAGI PENULIS

Beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh penulis dalam penulisan adalah sebagai berikut:

Maksud dan Tujuan

Jurnal Ilmiah Forum manajemen diterbitkan oleh Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Indonesia (STIMI) “Handayani” Denpasar dengan nomor ISSN 0854-0616 adalah media untuk menyebarluaskan karya intelektual oleh para Dosen di lingkungan STIMI “Handayani” Denpasar maupun dari para pakar dan akademis di bidang Manajemen dan lainnya.

Ruang Lingkup

Jurnal ini memuat karya intelektual dari bidang ilmu Ekonomi pada umumnya, dan khususnya Manajemen yang menunjang pengembangan ilmu pengetahuan ekonomi serta Pembangunan Nasional.

Bahasa

Tulisan yang dimuat dalam Jurnal ini menggunakan bahasa Indonesia yang baik dan baku. Penggunaan istilah hendaknya menggunakan pedoman dari Lembaga Pembinaan Bahasa.

Bentuk Naskah

Naskah di ketik pada kertas putih pada satu permukaan dengan jarak 2 spasi. Tulisan mempunyai jarak 3,5 cm dari kiri kertas dan jarak 2,5 dari kanan atas dan dari bawah kertas. Panjang naskah tidak lebih dari 20 halaman dan sekurang-kurangnya 15 halaman termasuk gambar dan tabel disertai disket.

Isi Naskah

Naskah disusun dalam aturan : Judul (Bahasa Indonesia). Nama Penulis. Lembaga/Instansi. Judul dan Abstrak dalam Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris (150-200 kata) berisi : tujuan, metode, hasil penelitian dan Kata Kunci. Pendahuluan (berisi : Latar Belakang Perumusan Masalah. Tujuan Pustaka dan Tujuan Penelitian). Metode Penelitian (alat Bahan. Cara dan Metode Analisis). Hasil dan Pembahasan. Kesimpulan dan Saran. Daftar Pustaka. Lampiran (kalau ada).

Judul Karangan dan Nama Pengarang

Judul karangan berupa satu ungkapan dalam bentuk kalimat pendek yang mencerminkan isi dari karangan, nama lembaga/instansi pengarang harus jelas dicantumkan pada halaman pertama. Bila penulis lebih dari satu orang, maka perlu di urutkan sesuai dengan kode etik penulisan.

Satuan

Penggunaan satuan dalam teks harus menggunakan satuan internasional (mikrom, cm, mm, liter, dan sebagainya). Hindari penggunaan satu pikul, bahu dan beberapa satuan lainnya yang kurang umum dipakai.

Tabel dan Gambar

Tabel dan Gambar diberi judul yang singkat dan jelas maksudnya Judul Tabel berada diatas, sedangkan judul pada Gambar berada di bawah. Setiap Tabel dan Gambar diberi nomor urut (1,2 ... dst). Apabila dalam penyajian gambar menggunakan potret, maka potret yang digunakan harus baik.

Daftar Pustaka

Penulisan daftar pustaka disusun menurut abjad nama penulis dan diketik 1 spasi untuk setiap pustaka dan berjarak 2 spasi untuk pustaka yang satu dengan yang lainnya.

Alamat Redaksi

Naskah dikirim rangkap 2 dialamatkan ke Redaksi Jurnal Ilmiah Forum Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Indonesia (STIMI) "Handayani" Denpasar Jalan Tukad Banyusari No 17B Denpasar 80225. Telp. (0361) 222291. Fax 222291.

INFORMASI BERLANGGANAN FORUM MANAJEMEN

1. Terbit Setiap Enam Bulan

Periode : Januari - Juni

Juli - Desember

2. Biaya Berlangganan :

- Satu Kali Terbitan Rp. 65.000,-

- Dua Kali Terbitan Rp. 120.000,-

3. Cara Pembayaran :

- Tunai ke Alamat Editorial

Forum Manajemen :

Kampus STIMI "Handayani"

Jl. Tukad Banyusari 17 B

Denpasar 80225

Telp./Fax. (0361) 222291

<http://stimidenpasar-jurnal.com>

- Transfer ke Rekening :

BPD Cab. Denpasar

An. STIMI "Handayani" Denpasar

No. Rek. 25400

Kirim Ke Alamat Editorial :

1. Copy Bukti Transfer.

2. Identitas Pelanggan (Nama, Instansi/Perusahaan, Alamat Pengiriman dan Nomor Telepon).