

MODEL PENCEGAHAN KEJAHATAN NARKOTIKA BERBASIS KAMPUS BAGI MAHASISWA UNTUK PENCEGAHAN NARKOTIKA DI SUMATERA UTARA

Nelvitia Purba¹ Iwan Setyawan²
^{1,2}Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah
Purba.nelvitia@gmail.com

Abstrak

Penyalahgunaan Narkotika merupakan bahaya yang dapat menghambat kemajuan bangsa Indonesia dalam melaksanakan pembangunan di setiap sektor kehidupan. Dimana kita ketahui bahwa Indonesia pada dekade 70-an belum lagi menjadi daerah yang menggiurkan bagi pemasaran narkotika. Pada saat itu, negeri ini hanya merupakan wilayah transit bagi barang-barang haram yang akan dikirim ke Australia atau ke Negara Asia Pasifik lainnya. Namun dua dasa warsa kemudian, Indonesia sudah menjadi pasar yang menggiurkan bagi para pengedar narkotika. Bahkan disebut-sebut menjadi produsen barang yang bisa membuat perasaan melayang-layang itu. Permasalahan yang dihadapi saat ini adalah yang berkaitan dengan narkotika adalah bahwa Sumatera Utara menempati ranking ketiga setelah DKI Jakarta dan Kalimantan Timur dalam tingkat pemakai narkoba. Dalam melakukan penelitian dapat berangkat adanya potensi atau masalah. Masalah yang dikemukakan adalah penyimpangan yang terjadi dari adanya "Kejahatan Narkotika" yang dapat dipandang sebagai masalah nasional. Masalah ini dapat di atasi sehingga akan ditemukan suatu model, pola atau sistem pencegahan yang terpadu yang efektif yang dapat digunakan untuk mengatasi masalah kejahatan Narkotika di Indonesia khususnya di lingkungan kampus.

Kata kunci: *Kejahatan Narkotika, Mahasiswa, Berbasis Kampus, Pencegah*

Abstract

Drug abuse certainly leads to the dangerous effect which is attacking Indonesian next generations in achieving their life goals. In 70's decade, Indonesia only had been known as transit area of drug marketing sent to Australia and other pacific countries. Yet, Indonesia becomes recently the popular narcotics market for narcotic traffickers. Seriously, Medan city places the third rank of drug users and traffickers after Jakarta and East Kalimantan. Based o the background of the research, this research aims to create a model relating to drug prevention in Indonesia. This method contains integrated pattern or system so it can be used effectively both in society and in campus.

Keywords: *Drug abuse, Students, Integrated, Prevention*

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Bahwa untuk meningkatkan derajat kesehatan sumber daya manusia Indonesia dalam rangka mewujudkan rakyat yang sehat perlu dilakukan upaya peningkatan di bidang pengobatan dan

pelayanan kesehatan, antara lain dari satu sisi dengan mengusahakan ketersediaan narkotika jenis tertentu yang sangat dibutuhkan sebagai obat dan disisi lain dilakukan tindakan pencegahan dan pemberantasan terhadap bahaya

penyalahgunaan dan peredaran narkotika terutama di lingkungan kampus.

Permasalahan yang dihadapi saat ini adalah yang berkaitan dengan narkotika adalah bahwa Sumatera Utara menempati ranking ketiga setelah DKI Jakarta dan Kalimantan Timur dalam tingkat pemakai narkoba. PBB sejak tahun 1987 menetapkan 26 Juni sebagai hari Madat sedunia oleh International Day Against Drug. Badan Narkotika Nasional (BNN) menyebutkan narkoba tiap tahun membunuh 15.000 nyawa anak bangsa. Ironisnya jumlah pengguna narkoba justru bertambah. Saat ini terdapat sekitar 3,2 juta pengguna narkoba. Jumlah jelas menguntungkan para produsen atau bandar. Berdasarkan riset YCAB (Yayasan Cinta Anak Bangsa), sebuah yayasan yang concern terhadap bahaya narkoba, jumlah pengguna narkoba naik dari 8 % pada tahun 2001 menjadi 11 % pada tahun 2006. Penegakan hukum terhadap tindak pidana narkotika telah banyak dilakukan oleh aparat penegakan hukum dan telah banyak mendapatkan putusan hakim di sidang pengadilan. Penegakan hukum ini diharapkan mampu sebagai faktor penangkal terhadap merebaknya peredaran perdagangan narkoba, tapi dalam kenyataan justru semakin intensif dilakukan penegakan hukum, semakin meningkat pula peredaran perdagangan.

Penyalahgunaan narkotika di Indonesia sudah sampai ketinggian yang sangat mengkhawatirkan. Penyalahgunaan Narkotika merupakan bahaya yang dapat menghambat kemajuan bangsa Indonesia terutama generasi muda yaitu Mahasiswa menjadi generasi penerus bangsa nantinya. Dimana diketahui bahwa Indonesia pada dekade 70 – an belum lagi menjadi daerah yang menggiurkan bagi pemasaran narkotika. Pada saat itu negeri ini hanya merupakan wilayah transit bagi barang-barang haram yang akan dikirim ke Australia atau ke Negara Asia pasifik lainnya.

Pada saat ini penyalahgunaan narkotika, banyak corak ragamnya. Suatu hal yang merisaukan adalah remaja dalam hal ini Mahasiswa yang merupakan generasi harapan bangsa dan negara pada umumnya dan khususnya harapan orang tua. Realitas sosial memperlihatkan bahwa penyimpangan tingkah laku atau perbuatan melanggar hukum dalam bentuk penggunaan narkotika cenderung meningkat, dan menjurus kepada kejahatan-kejahatan lainnya.

Berdasarkan data yang diperoleh dari BAPAS Kelas I Medan, bahwa terjadi peningkatan tindak pidana narkoba dari 87 (delapan puluh tujuh) kasus pada tahun 2004 menjadi 137 (seratus tiga puluh tujuh) kasus pada tahun 2005, atau

terjadi peningkatan tindak pidana narkoba sebesar 57,47% .

Anak sebagai bagian dari generasi muda memerlukan pembinaan dan perlindungan dalam rangka menjamin pertumbuhan dan perkembangan fisik, mental dan sosial secara utuh, serasi, selaras dan seimbang. Oleh karena itu diperlukan suatu model yang efektif dalam melakukan pencegahan tindak pidana narkoba di lingkungan kampus.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah penerapan model pencegahan kejahatan narkoba berbasis kampus bagi mahasiswa untuk pencegahan narkoba di Sumatera Utara ?
2. Bagaimanakah pencegahan dan penanggulangan yang dilakukan terhadap kejahatan narkoba berbasis kampus bagi mahasiswa di Sumatera Utara ?

2. Metode

1.1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan maka dalam tahap ini telah dilakukan survey pendahuluan tentang keadaan wilayah Berdasarkan hasil survey maka lokasi penelitian dipilih meliputi ;

1. BNN (Badan Narkotika Nasional) Sumut
2. UMN (Universitas Muslim Nusantara) Al-Washliyah Medan.

3. UNIVA (Universitas Al-Washliyah) Medan.
4. USI (Universitas Simalungun). Siantar

1.2. Penentuan Responden

Untuk dapat menjamin keberhasilan pengumpulan data di dalam penelitian maka responden dibatasi dan ditentukan yang secara langsung terkait yaitu wawancara kepada yang berkompeten masing-masing daerah penelitian. Dari responden atau populasi yang telah ditentukan dan dibatasi pengambilan sampel secara Random Sampling.

1.3. Metode Dan Instrumen

Pengumpulan Data

- a. Observasi
Dengan melakukan untuk mendahului pengumpulan data dengan tujuan untuk mendapatkan gambaran yang tepat mengenai obyek penelitian.
- b. Kuesioner
Hal ini dipergunakan untuk mendapatkan data yang berhubungan dengan pokok materi penelitian ini dan ini merupakan pedoman untuk mengungkapkan tujuan dari penelitian ini.
- c. Wawancara
Dalam hal ini akan digabungkan dengan tiga model wawancara yang meliputi : Wawancara terstruktur, semi terstruktur dan non struktur.
- d. Studi dokumen
Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui lebih jelas data yang telah ada yang nantinya sebagai bahan perbandingan dalam penelitian ini.

1.4. Analisis Data

Analisa yang dilakukan dalam penelitian adalah deskriptif kualitatif.

3. Hasil dan Pembahasan

Penerapan model pencegahan kejahatan narkoba berbasis kampus bagi mahasiswa untuk pencegahan narkoba di Sumatera Utara

Sebagaimana diketahui bahwa pengaruh dari narkoba ini kepada generasi muda luarbiasa hebatnya karena merusak sistim saraf yang merupakan intelengensia /kecedasan dari mahasiswa.Ada beberapa hal dari Dampak penyalahgunaan Narkoba ini bagi Generasi Muda khususnya Mahasiswa antara lain :

a. Jenis Depresan

Yaitu menekan sistim syaraf pusat dan mengurangi aktivitas fungsional tubuh sehingga pemakai merasa tenang, bahkan bisa mengakibatkan kematian.Jenis narkoba Depresan antara lain : opioda dan berbagai turunannya seperti morphin dan heroin.Contoh yang populer sekarang adalah putauw.

Stimulan : Merangsang fungsi tubuh dan meningkatkan kegairahan serta kesadaran .

Stimulan : kafein, Kokain, contoh yang sekarang sering dipakai adalah shabu-shabu dan Ektasi.

Halusinogen efek utamanya adalah mengubah daya persepsi atau mengakibatkan halunisasi.

Halusinogen kebanyakan berasal dari tanaman seperti mescaline dari kaktus dan psilobin dari jamur-jamuran,Selain itu ada juga yang diramu dari Laboratorium seperti LSD. Yang paling banyak dipakai adalah marijuana dan ganja.

- Dampak penyalahgunaan Narkoba terhadap kesehatan reproduksi adalah gangguan padaendokrin, seperti : penurunan fungsi hormon reproduksi (estrogen), serta gangguan fungsi seksual.

Bagi pengguna narkoba melalui jarum suntik, khususnya pemakaian jarum suntik secara bergantian resikonya adalah tertular seperti penyakit hepatitis B,C dan HIV yang hingga saat ini belum ada obatnya.

- Penyalahgunaan narkoba bisa berakibat fatal ketika terjadi over dosis yaitu komsumsi narkoba melebihi kemampuan tubuh untuk menerimanya. Over dosis bisa menyebabkan kematian.

b. Dampak terhadap Psikis

- Lamban kerja ,ceroboh kerja, sering tegang dan gelisah.

- Hilang kepercayaan diri, apatis, penghayal, penuh curiga.
 - Agitatif, menjadi ganas dan tingkah laku yang brutal.
 - Sulit berkonsentrasi, perasaan kesal dan tertekan.
 - Cenderung menyakiti, perasaan tidak aman bahkan bunuh diri.
- c. Dampak penyalahgunaan terhadap lingkungan sosial
- Gangguan Mental, anti sosial, dikucilkan oleh lingkungan.
 - Merepotkan, dan menjadi beban keluarga.
 - Pendidikan menjadi terganggu, masa depan suram.

Penanggulangan Penyalahgunaan Narkotika antara lain :

1. Preventif (Pencegahan)

Preventif digunakan untuk membentuk masyarakat yang mempunyai ketahanan dan kekebalan terhadap narkotika. Pencegahan lebih baik daripada memberantas. Pencegahan dapat dilakukan dengan beberapa cara seperti : Pengawasan didalam keluarga, penyuluhan oleh pihak yang berkompeten seperti : pemerintah, sekolah, atau dari dinas kesehatan.

2. Kuratif (pengobatan)

Kuratif bertujuan untuk penyembuhan korban seperti : rehabilitasi.

a. Rehabilitatif

Rehabilitatif dilakukan adalah bertujuan agar korban saat sudah sembuh dari kecanduan tidak kambuh atau kecanduan kembali pada narkotika.

b. Represif (Penindakan)

Represif adalah penindakan melalui jalur hukum yang dilakukan oleh penegak hukum atau aparat keamanan.

Adapun yang merupakan penerapan model pencegahan narkotika bagi mahasiswa yang ada di Sumatera Utara khususnya di Universitas Al-washliyah Medan, UMN Aw Medan dan Univ.Simalungun pada saat ini yang rutin dilaksanakan adalah : Mengadakan Seminar yang bekerjasama dengan BNN yang berkaitan dengan dampak dan pencegahan narkotika bagi mahasiswa-mahasiswa dan civitas akademika dilingkungan kampus. Berdasarkan kepada Pasal 67 Undang-Undang Nomor 35 Tahun 2009 mengemukakan bahwa :

BNN membidangi urusan yang berkaitan dengan narkotika antara lain :

- a.Bidang pencegahan
- b.Bidang pemberantasan
- c.Bidang rehabilitasi
- d.Bidang hukum dan kerjasama , dan
- e.Bidang pemberdayaan masyarakat.

Yang merupakan Tugas dan Wewenang BNN berdasarkan kepada Pasal 70 antara lain :

BNN mempunyai tugas :

- a. Menyusun dan melaksanakan kebijakan nasional mengenai pencegahan dan pemberantasan penyalahgunaan dan peredaran gelap Narkotika dan Prekursor Narkotika.
- b. Mencegah dan memberantas penyalahgunaan dan peredaran gelap Narkotika dan Prekursor Narkotika.
- c. Berkoordinasi dengan Kepala Kepolisian Negara Republik Indonesia dalam pencegahan dan pemberantasan penyalahgunaan dan peredaran gelap Narkotika dan Prekursor Narkotika.
- d. Meningkatkan kemampuan lembaga rehabilitasi medis dan rehabilitasi sosial pecandu Narkotika, baik yang diselenggarakan oleh pemerintah maupun masyarakat.
- e. Memberdayakan masyarakat dalam pencegahan penyalahgunaan dan peredaran gelap Narkotika dan Prekursor Narkotika.
- f. Memantau, mengarahkan, dan meningkatkan kegiatan masyarakat dalam pencegahan penyalahgunaan dan peredaran gelap Narkotika dan Prekursor Narkotika.
- g. Melakukan kerjasama bilateral dan multilateral baik yang regional

maupun internasional, guna mencegah dan memberantas peredaran gelap Narkotika dan Prekursor Narkotika.

- h. Mengembangkan laboratorium Narkotika dan Prekursor Narkotika.
- i. Melaksanakan administrasi penyelidikan dan penyidikan terhadap perkara penyalahgunaan dan peredaran gelap Narkotika dan Prekursor Narkotika
- j. Membuat laporan tahunan mengenai pelaksanaan tugas dan wewenang.

Pasal 71

Mengemukakan bahwa :

Dalam melaksanakan tugas pemberantasan penyalahgunaan dan peredaran gelap Narkotika dan Prekursor Narkotika BNN berwenang melakukan penyelidikan dan penyidikan penyalahgunaan dan peredaran gelap Narkotika dan Prekursor Narkotika. Dengan demikian berdasarkan wawancara peneliti di tiga Perguruan Tinggi yang dijadikan sampel dalam penelitian ini Penerapan pencegahan Narkotika dilingkungan Kampus umumnya masih sebatas seminar, sebagaimana dengan tujuan yang ditetapkan oleh BNN antara lain :

1. Tercapainya komitmen yang tinggi dari segenap komponen pemerintahan dan masyarakat untuk memerangi narkotika.

2. Terwujudnya sikap dan perilaku masyarakat untuk berperan serta dalam pencegahan dan pemberantasan penyalahgunaan dan peredaran gelap narkotika.
3. Terwujudnya kondisi penegakan hukum di bidang narkotika yang sesuai dengan supremasi hukum.
4. Tercapainya peningkatan sistem dan metode dalam pelayanan terapi dan rehabilitasi penyalahgunaan narkotika.
5. Tersusunnya data base yang akurat tentang penyalahgunaan dan peredaran gelap narkotika.
6. Beroperasinya satuan-satuan tugas yang telah dibentuk berdasarkan analisis situasi.
7. Berperannya Badan Narkotika Propinsi/Kabupaten/Kota dalam melaksanakan program P4GN.
8. Terjalinnnya kerjasama internasional yang efektif yang dapat memberikan bantuan solusi penanganan permasalahan narkotika.

Adapun beberapa Tema yang terpenting untuk diberikan kepada Mahasiswa-mahasiswa di dalam Seminar yang dilakukan tersebut antara lain :

- a. Pengenalan tentang Narkotika yaitu :
 - Narkotika
 - Psikotropika
 - Bahan Adiktif
 - Mengapa Narkotika dilarang

- Mengapa perlu dihindari
- Untuk apa Narkotika dipakai
- b. Konseling
 - Mengapa penyalahguna Narkotika kambuh
 - Tanda-Tanda bahaya menuju kambuh
 - Proses terjadinya Relapse
 - Akibat-akibat kambuh
 - Upaya pencegahan Relapse
- c. Familily Support
 - Pengaruh keluarga dalam penyalahgunaan Narkotika
 - Dampak penyalahgunaan Narkotika pada keluarga
 - Kondisi keluarga dalam penyalahgunaan Narkotika
 - Dukungan keluarga dalam proses pemulihan
 - Upaya pemulihan Berbasis keluarga

Pencegahan dan Penanggulangan kejahatan narkotika berbasis kampus bagi mahasiswa di Sumatera Utara. Soerjono Dirjosisworo mengemukakan pengertian Narkotika adalah : “Zat yang bisa menimbulkan pengaruh tertentu bagi yang menggunakannya dengan memasukkan kedalam tubuh. Pengaruh tersebut bisa berupa pembiusan, hilangnya rasa sakit, rangsangan semangat dan halunisasi atau timbulnya hayalan-hayalan. Sifat-sifat yang tersebut diketahui dan ditemukan dalam dunia

medis yang bertujuan dimanfaatkan bagi pengobatan dan kepentingan manusia di bidang pembedahan menghilangkan rasa sakit dan lain-lain.

Narkotika digolongkan menjadi 3 kelompok yaitu :

a. Narkotika golongan I

Adalah narkotika yang paling bahaya . Daya adiktifnya sangat tinggi. Golongan ini digunakan untuk penelitian dan ilmu pengetahuan.

Contoh : Ganja, heroin, kokain, morfin dan opium.

b. Narkotika golongan II

Adalah narkotika yang memiliki daya adiktif kuat, tetapi bermanfaat untuk pengobatan dan penelitian.

Contoh ; petidin, benzetidin, betametadol, morfin.

c. Narkotika golongan III

Adalah narkotika yang memiliki daya adiktif ringan, tetapi bermanfaat untuk pengobatan dan penelitian

Contoh : Kokain dan turunannya.

Berdasarkan jenis –jenis narkotika yang dikemukakan di atas sebenarnya narkotika tersebut sangat bermanfaat bagi dunia medis/ kedokteran. Namun kenyataannya yang terjadi disalahgunakan terutama bagi generasi muda yaitu mahasiswa di lingkungan kampus. Narkotika saat ini merupakan sesuatu yang amat menakutkan bagi bangsa Indonesia, hal ini disebabkan

karena mengancam masa depan anak bangsa terutama mahasiswa yang merupakan asset untuk pengganti penerus bangsa nantinya.

Di bumi pertiwi saat ini rasanya tidak heran dan tidak asing lagi di telinga kita mendengar kalimat “Narkotika” . Mulai dari penyebarannya sampai pada kasus-kasus yang berkaitan dengan kriminalitas yang berkaitan dengan masalah dari narkotika ini. Mulai dari kaum bawah sampai kaum tingkat atas yang tersandung kasus karena kepemilikan, pemakaian, bahkan penyebaran narkotika, sepertinya narkotika memang tidak pandang bulu dalam menggoda iman seorang individu.

Berdasarkan wawancara penulis dengan BNN Sumatera Utara kebanyakan yang terjadi dari kasus-kasus penyebaran narkotika ini adalah dilandasi dengan motif ekonomi. Dari keadaan ekonomi ini yang sulit . Dalam situasi ekonomi yang sulit, mereka akan berusaha untuk mendapatkan uang dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

Keadaan yang terjadi saat ini bahwa pemakai dari narkotika tersebut adalah sebagian besar adalah generasi muda yang merupakan asset bangsa untuk kedepannya. Labilnya kondisi jiwa dari generasi muda ini yaitu di kalangan mahasiswa tentunya akan mengkhawatirkan. Di samping peran dari

orang tua sangatlah penting dalam membimbing anaknya dalam menjalani kehidupan, tentunya di kalangan kampusnya perlu juga mengantisipasi pencegahan narkoba ini jangan sampai mahasiswa-mahasiswanya terlibat kepada barang haram ini. Mahasiswa- mahasiswa merupakan individu yang mandiri dan dewasa. Mereka dapat mengatur hidupnya sendiri dan dapat pula menjadi pemimpin bagi orang banyak yaitu masyarakat yang ada disekitarnya.

Banyak cara dan ide yang coba dilaksanakan tetapi masih gagal dalam menekan laju penyalahgunaan Narkoba ini di Indonesia. Penyalahgunaan narkoba di kalangan remaja dan mahasiswa begitu marak, banyak sosialisasi penyalahgunaan narkoba dan kegiatan pemeriksaan narkoba yang dilakukan tetapi masih belum bisa menekan penyalahgunaan narkoba dilingkungan kampus.

Berdasarkan penelitian penulis di tiga Perguruan Tinggi yang dijadikan sampel dalam penelitian ini yaitu : UMN AW Medan, Universitas Al-Washliyah Medan dan Universitas Simalungun, sampe saat ini belum pernah menemukan mahasiswa-mahasiswanya terlibat kepada penyalahgunaan Narkoba. Namun untuk mengantisipasi Narkoba ini beredar di Kampus, perlu perhatian yang serius dalam hal ini Penulis memberikan

beberapa solusi pencegahan Narkoba ini dilingkungan kampus antara lain :

a. Upaya pencegahan melalui jalur keluarga

Unit masyarakat yang terkecil dalam upaya penanggulangan dari bahaya akibat penyalahgunaan zat-zat berbahaya yang paling efektif adalah terbinanya keluarga yang sehat dan dinamis.

Hal-hal yang dapat dilakukan antara lain :

1. Usaha disiplin keluarga.

2. Usaha adanya hubungan yang serasi dan harmonis antara ibu, bapak dan anak dengan penuh kasih.

Dalam memelihara keharmonisan tersebut, perlunya anak tersebut diberikan tanggung jawab dan kepercayaan yang disertai dengan bimbingan serta koreksi dari orangtua. Disamping itu memberikan kesempatan dan penghargaan terhadap pendapat dan pemikiran anak dalam berbagai masalah. Menyalurkan hobi bagi anak ke hal-hal yang positif.

Berikan waktu secara khusus dan kontinu untuk memberikan perhatian kepada anak-anak walaupun sedikit dan dalam sesibuk apapun. Hal –hal yang tepat untuk kedepannya untuk pencegahan penyalahgunaan narkoba Berbasis kampus berdasarkan wawancara Peneliti dengan BNN Sumatera Utara antara lain :

1. Pemeriksaan Narkotika menjadi kegiatan yang wajib ada dalam penyusunan Rencana Kegiatan Anggaran tiap tahun di Kampus. Khusus untuk Universitas milik pemerintah biaya tersebut bisa diminta dalam anggaran rupiah murni (APBN) karena berhubungan dengan tupoksi dan bagi Universitas Swasta juga menganggarkan setiap tahun dengan dibebankan kepada Mahasiswanya.
2. Kepada setiap calon Mahasiswa baru wajib diperiksa pemeriksaan Narkotika sebagai syarat kelulusan penerimaan Mahasiswa tersebut di Universitas tempatnya untuk kuliah.

Terdapat kewajiban ini BNN Sumatera Utara baru melakukan MOU dengan UIN Sumatera Utara. Diharapkan Kampus-kampus yang ada di Sumatera Utara hendaknya mengikuti program ini mengingat hal ini sangat bermanfaat untuk generasi muda ke depannya yang bersih dari pengaruh Narkotika.

- a. Setiap Mahasiswa yang telah menempuh Pendidikan di Kampusnya setiap setahun sekali secara rutin dilaksanakan pemeriksaan Narkotika, hal ini bertujuan untuk mendorong Mahasiswa tersebut takut secara moral untuk menggunakan dan mencoba barang haram tersebut, hal ini disebabkan karena apabila

mencoba dan kemudian kecanduan pastinya dia akan berpikir tidak akan selesai kuliahnya karena dikeluarkan karena ketahuan memakai/menggunakan Narkotika.

- b. Dilaksanakan kegiatan 4 kali dalam setahun kegiatan Random Sampling (misalnya 50 Mahasiswa dari 600 Mahasiswa di salahsatu Kampus) yang dilaksanakan secara dadakanyang hasilnya diumumkan tetapi tanpa menyebut Nama Mahasiswanya.

Dengan adanya kegiatan pemeriksaan rutin Narkotika ini diadakan waktu dan harinya tidak diberitahukan 4 kali dalam setahun membuat bagi yang sudah mencicipi/mencoba akan berpikir 1000 kali untuk menggunakan lagi .

- c. Bagi Mahasiswa yang akan mengajukan permohonan untuk mengikuti Ujian Skripsi dan ketika menerima dokumen kelulusan wajib memeriksakan Pemeriksaan bersih narkotika dari Lembaga/Badan/Rumah Sakit Ketergantungan Obat yang ditetapkan oleh Pemerintah.
- d. Melaksanakan kegiatan gabungan Prevensi Pencegahan Bahaya Narkotika berupa Seminar/inhouse training yang bekerjasama dengan panti rehabilitasi/Rumah Sakit

ketergantungan Obat/Badan Narkotika Nasional, pihak Kampus sebaiknya menghadirkan mantan pengguna yang sudah insaf untuk berbagi pengalaman. Hal ini disebabkan bahwa peran dari Mantan Pengguna sangat efektif untuk memberikan shock terapi bagi mahasiswa-mahasiswa yang ada di kampus sehingga memang takut untuk mendekati/menggunakan Narkotika tersebut.

4. Kesimpulan

Adapun yang merupakan kesimpulan dari hasil penelitian ini antara lain :

- a. Model Pencegahan Kejahatan Narkotika Berbasis Kampus Bagi Mahasiswa Untuk Pencegahan Narkotika di Sumatera Utara

Beberapa model pencegahan narkotika berbasis kampus yang diutamakan dalam rangka upaya pencegahan terhadap penyebaran narkotika dikalangan kampus berdasarkan penelitian penulis di beberapa Perguruan Tinggi yang ada di Sumatera Utara adalah :

1. Mengadakan MOU dengan BNN Sumatera Utara
2. Khusus untuk Fakultas Hukum yaitu Fak.hk UMN, UNIVA dan UNIV.Simalungun ada mata kuliah tindak pidana Khusus dengan hal ini

model penindakannya dipelajari namun lebih ditekankan juga kepada pencegahan yang harus dilakukan oleh mahasiswa.

3. Membentuk Satgas-Satgas di Lingkungan Kampus yang dalam hal ini Univa telah memiliki Satgas ini dengan SK dari BNN Sumatera Utara.
- b. Penerapan model pencegahan kejahatan narkotika berbasis kampus bagi mahasiswa untuk pencegahan narkotika di Sumatera Utara

Adapun yang merupakan penerapan model pencegahan narkotika bagi mahasiswa yang ada di Sumatera Utara khususnya di Universitas Al-washliyah Medan , UMN Aw Medan dan Univ.Simalungun pada saat ini yang rutin dilaksanakan adalah : Mengadakan Seminar yang bekerjasama dengan BNN yang berkaitan dengan dampak dan pencegahan narkotika bagi mahasiswa-mahasiswa dan civitas akademika dilingkungan kampus. Penulis memberikan beberapa solusi pencegahan Narkotika ini dilingkungan kampus antara lain :

- a. Upaya pencegahan melalui jalur keluarga

Hal-hal yang dapat dilakukan antara lain :

1. Usaha disiplin keluarga.

2. Usaha adanya hubungan yang serasi dan harmonis antara ibu, bapak dan anak dengan penuh kasih.

Disamping itu memberikan kesempatan dan penghargaan terhadap pendapat dan pemikiran anak dalam berbagai masalah. Menyalurkan hobi bagi anak ke hal-hal yang positif. Berikan waktu secara khusus dan kontinu untuk memberikan perhatian kepada anak-anak walaupun sedikit dan dalam sesibuk apapun. Hal –hal yang tepat untuk kedepannya untuk pencegahan penyalahgunaan narkoba Berbasis kampus berdasarkan wawancara Peneliti dengan BNN Sumatera Utara antara lain :

1. Pemeriksaan Narkoba menjadi kegiatan yang wajib ada dalam penyusunan Rencana Kegiatan Anggaran tiap tahun di Kampus.
2. Kepada setiap calon Mahasiswa baru wajib diperiksa pemeriksaan Narkoba sebagai syarat kelulusan penerimaan Mahasiswa tersebut di Universitas tempatnya untuk kuliah.

Terdapat kewajiban ini BNN Sumatera Utara baru melakukan MOU dengan UIN Sumatera Utara. Diharapkan Kampus-kampus yang ada di Sumatera Utara hendaknya mengikuti program ini mengingat hal ini sangat bermanfaat untuk generasi muda ke depannya yang

bersih dari pengaruh Narkoba. Setiap Mahasiswa yang telah menempuh Pendidikan di Kampusnya setiap setahun sekali secara rutin dilaksanakan pemeriksaan Narkoba..

- a. Dilaksanakan kegiatan 4 kali dalam setahun kegiatan Random Sampling (misalnya 50 Mahasiswa dari 600 Mahasiswa di salahsatu Kampus) yang dilaksanakan secara dadakanyang hasilnya diumumkan tetapi tanpa menyebut Nama Mahasiswanya.

Dengan adanya kegiatan pemeriksaan rutin Narkoba ini diadakan waktu dan harinya tidak diberitahukan 4 kali dalam setahun membuat bagi yang sudah mencicipi/mencoba akan berpikir 1000 kali untuk menggunakan lagi .

- b. Bagi Mahasiswa yang akan mengajukan permohonan untuk mengikuti Ujian Skripsi dan ketika menerima dokumen kelulusan wajib memeriksakan Pemeriksaan bersih narkoba dari Lembaga/Badan/Rumah Sakit Ketergantungan Obat yang ditetapkan oleh Pemerintah.
- c. Melaksanakan kegiatan gabungan Prevensi Pencegahan Bahaya Narkoba berupa Seminar/inhouse training yang bekerjasama dengan panti rehabilitasi/Rumah Sakit

ketergantungan Obat/Badan
Narkotika Nasional,

Daftar Pustaka

- Aziz Syamsuddin, 2011, Tindak Pidana Khusus, Sinar Grafika Jakarta.
- Adam Chazawi, 2002 Pelajaran Hukum Pidana I (Stelsel Pidana, Tindak Pidana, Teori-teori Pemidanaan, Batas Berlakunya Hukum Pidana), PT.Grafindo Persada Jakarta.
- Andi Hamzah,1986,Sistem Pidana Dan Pemidanaan Indonesia Dari Retbusi Ke Reformasi, Pradnya Paramita Jakarta.
- Andi Hamzah dan Sumagelipu, 1984, Pidana Mati Di Masa Lalu, Kini Dan Masa Depan , Ghalia Indonesia.
- Achmad Ali, 2008, Menguak Realitas Hukum (Rampai kolom dan artikel pilihan dalam bidang hukum), Prenada Media Group Jakarta.
- Bambang Waluyo,2000,Pidana Dan pemidanaan,Sinar Grafika.
- Barda Nawawi Arief, 2011, Kebijakan Hukum Pidana Perkembangan Penyusunan Konsep KUHP Baru, Kencana Prenada Group.
- Eva Achjani Zulfa, 2010, Pergeseran Paradigma Pemidanaan, Lubuk Agung Bandung
- Kejaksaaan Agung RI, 1985, Peristilahan Hukum Dalam Praktek, Kejaksaan Agung Republik Indonesia..
- Hilman Hadikusumah,2004,Pengantar Antropologi Hukum,2004,Citra Aditya Bandung
- Leden Marpaung, 2005, Tindak Pidana Terhadap Nyawa Dan Tubuh, Sinar Grafika Jakarta.
- Lamintang, 1997, Dasar-dasar Hukum Pidana Indonesia, PT.Aditya Bakti Bandung.
- Majda El-Muhtaj, 2005, Konstitusionalitas Hukuman Mati Di Indonesia..
- Nelvitia Purba, 2003, Perkembangan Konsep Pidana Mati Di Indonesia, Pascasarjana Univ.Sumatera Utara
- R.Soesilo,1983,Kitab Undang-Undang Hukum Pidana (KUHPidana) Serta Komentarnya Pasal Demi Pasal, Politea Bogor.
- Sholehuddin, Sistem Sanksi Dalam Hukum Pidana (Ide Dasar Double Track System Dan Implementasinya, Rajawali Pers Jakarta, 2003.Hlm. 24
- Sudarto,1974,Suatu Dilemma Dalam Pembaharuan Sistem Pidana Indonesia, Pidato Pengukuhan Jabatan Guru Besar Hukum Pidana Pada Fakultas Hukum Universitas Diponegoro,Semarang.
- SR.Sianturi,2002, Asas-Asas Hukum Pidana Di Indonesia Dan Penerapannya, Storia Grafika Jakarta.
- Utrecht,1960, Hukum Pidana I, Universitas Indonesia.
- Bunga Reh BR PA.Skripsi : Perpektif Kriminologi Tentang penyalahgunaan Narkotika di Kota Binjai Fak.Hukum USU Medan, 2002.
- Badan Narkotika Nasional,Buku Bacaan Bagi Pelajar SMA – Kampanye Anti Narkoba.
- Direktorat Bimbingan Masyarakat POLRI, Penanggulangan Penyalahgunaan Bahaya Narkoba, 2001.
- Kaelan, Metode Penelitian Kualitatif Interdisipliner Bidang Sosial, Budaya, Filsafat, Seni,Agama Dan Humaniora, Paradigma Yogyakarta
- J.Supranto,Metode Penelitian Hukum Dan Statistik,Rineka Cipta,2003.
- Joko Subagyo, Metode Penelitian Dalam Teori Dan Praktek, Rineka Cipta, 2011.
- Lexy Moleong, Metodologi Penelitian Kualitatif, PT.Remaja Rosdakarya Bandung,2005.
- Maidin Gultom, Perlindungan Hukum Terhadap Anak Dan Perempuan, Refika Aditama,2012.
- Makarao, M.Taufik, Suhasril dan H.M. Zakky A.S.,Tindak Pidana

- Narkotika, Ghalia Indonesia
Jakarta, 2005.
- Mastar Ain Tanjong, Pahami Kejahatan
Narkoba, Letupan Indonesia
Jakarta, 2004.
- Marlina, Peradilan Pidana Anak Indonesia
Pengembangan Konsep Diversi
Dan Restorative Justice, 2009.
- Peter Mahmud Marzuki, Penelitian
Hukum, Kencana Prenada Media
Group Jakarta, 2011
- Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif
Kualitatif Dan R & D, Alfabeta,
2011.
- Sugiyono, Statistika Untuk Penelitian,
Alfabeta, 2011
- Sudarsono, Kenakalan Remaja, Rineka
Cipta Jakarta, 1991.
- Supramono, Hukum Narkoba di
Indonesia, Djambatan Jakarta,
2004.
- Sutrisno Hadi, Metodologi Research,
Andi, Yogyakarta, 2000.
- Ulber Silalahi, Metode Penelitian Sosial,
Refika Aditama, 2009.
- Waluyo Bambang, Pidana Dan
Pemidanaan, Sinar Grafika Jakarta,
2004.
- Bahan Hukum Tertier
- Anwar Desy, Kamus Lengkap Bahasa
Indonesia, Amelia, Surabaya, 2003.
- Kejaksanaan Agung Republik Indonesia,
Peristilahan Hukum Di Dalam
Praktek, 1985.
- Setya Nugraha – R. Maulina, Kamus
Bahasa Indonesia, Karina
Surabaya.
- Simorangkir, Rudy T. Erwin, Prasetyo,
Kamus Hukum, Sinar Grafika, 2011
- Sudarsono, Kamus Hukum, Rineka Cipta
Jakarta, 2007.
- Undang-Undang Dasar Negara Republik
Indonesia Tahun 1945
- Kitab Undang-Undang Hukum Pidana
Undang-Undang Nomor 35 Tahun 2009
Tentang Narkotika.

PENGARUH KECERDASAN EMOSIONAL DAN PELATIHAN TERHADAP KOMPETENSI PEGAWAI NEGERI SIPIL PADA BADAN PENANAMAN MODAL PEMERINTAH KOTA MEDAN

Anggia Sari Lubis¹⁾, Sari Wulandari²⁾
^{1,2}Fakultas Ekonomi, UMN Al-Washliyah
Email: anggiasarilubis@gmail.com

Abstrak

Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan sebagai sebuah badan pemerintah yang terus mendukung kemajuan industry kreatif Kota Medan dituntut untuk memiliki pegawai dengan kompetensi tinggi. Konteks pemberdayaan sumber daya manusia agar menghasilkan pegawai yang profesional dengan kompetensi tinggi, diperlukan adanya kecerdasan emosional yang dimiliki oleh setiap pegawai. Kecerdasan emosional sangat berpengaruh terhadap kompetensi seorang pegawai. kebutuhan akan pegawai negeri sipil yang memiliki kompetensi mutlak diperlukan. Pentingnya kompetensi sumber daya manusia bagi badan penanaman modal menuntut organisasi untuk menghilangkan ketidaksesuaian kompetensi dengan jabatan. Alternatif solusi yang dapat ditempuh adalah dengan melaksanakan program pelatihan yang diberikan sesuai dengan bidang tugas dan kompetensi yang dibutuhkan dalam melaksanakan pekerjaan sehingga kompetensi pegawai dapat meningkat. Penelitian ini membahas tentang pengaruh kecerdasan emosional dan pelatihan terhadap kompetensi pegawai negeri sipil pada badan penanaman modal pemerintah Kota Medan. Untuk menjawab permasalahan ini digunakan teknik analisis regresi berganda yang memberikan gambaran secara deskriptif dari analisis hasil pengolahan data. Penelitian ini menghasilkan jawaban-jawaban atas permasalahan diatas. Untuk mendukung hasil Penelitian, data penelitian yang diperoleh akan dianalisis dengan menggunakan alat statistik program SPSS 21 . for windows.

Kata kunci: Kecerdasan Emosional, Pelatihan, Kompetensi

Abstract

This research discusses about the effect of emotional intelligence on civil servants' competency in the board of invesment of Medan city. The board of invesment of Medan city government is regarded as an official board which continuously sustains the development of creative undustries in Medan city as all civil servants are highly demanded to have high even higher competencies sothey all have position which is suitable with their education background. It is undeniable that emotional intellegency significantly affects to both competency and professionalism of civil servants of Medan city. Commonly, one of the alternative solutions undertaken to increase the competence of civil servants is through civil servant training program. Thus, ihis research would focus on the effect of emotional intelligence on civil servants' competency in the board of invesment of Medan city.. In order to achieve the objective of the research, multiple regression analysis was used to descricbe data analysis found by using SPSS 21 for windows. The finding showed that effect of emotional intelligence is significantly higher than training program on civil servants' competence.

Key words; emotional intelligence, Training, Competence

1. Pendahuluan

Berbagai cara telah dilakukan organisasi untuk dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pencapaian tujuan

tentunya tidak terlepas dari tantangan-tantangan yang dihadapi oleh organisasi. Tantangan utama yang dihadapi oleh Badan Penanaman Modal Pemerintah

Kota Medan di tengah terjadinya krisis keuangan global ialah bagaimana untuk bisa tetap dapat meyakinkan dan memperoleh investor yang akan menanamkan modalnya di Kota Medan untuk dapat meningkatkan gerak laju perekonomian Kota Medan. Tujuan ini dapat dicapai apabila organisasi didukung oleh sumber daya manusia yang tangguh, memiliki performa kerja yang tinggi dan sumber daya manusia yang berkompeten di dalam jabatan dan pekerjaan.

Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan sebagai sebuah badan yang terus mendukung kemajuan industry kreatif Kota Medan dituntut untuk memiliki pegawai dengan kompetensi tinggi yang mendukung pencapaian visi, misi, dan sasaran strategis Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan, serta menghadapi berbagai tantangan yang muncul. Karena kompetensi pegawai merupakan faktor utama yang menentukan keberhasilan suatu organisasi dan juga merupakan aset organisasi yang paling bernilai tinggi jika dibandingkan dengan sumber daya lain. Kecerdasan emosional mencerminkan bagaimana pengetahuan diaplikasikan dan dikembangkan sepanjang hidup seorang pegawai. Kecerdasan emosional sangat berpengaruh terhadap kompetensi seorang pegawai. Konteks pemberdayaan

sumber daya manusia agar menghasilkan pegawai yang profesional dengan kompetensi tinggi, diperlukan adanya kecerdasan emosional yang dimiliki oleh setiap pegawai. Seiring dengan meningkatnya peran dan fungsi Badan Penanaman Modal ke depan, maka kebutuhan akan pegawai negeri sipil yang memiliki kompetensi mutlak untuk diperlukan. Pentingnya kompetensi sumber daya manusia bagi badan penanaman modal menuntut pihak organisasi untuk menghilangkan adanya ketidaksesuaian kompetensi dengan jabatan.

Alternatif solusi yang dapat ditempuh adalah dengan terus melaksanakan program pelatihan yang diberikan sesuai dengan bidang tugas dan kompetensi yang dibutuhkan dalam melaksanakan pekerjaan sehingga kompetensi pegawai dapat meningkat. Persoalan yang terjadi dalam pelaksanaan program pelatihan ialah para pegawai di dalam organisasi belum memperoleh kesempatan yang sama untuk bisa mengikuti program pelatihan. Peserta yang mengikuti program pelatihan cenderung adalah peserta yang sama. Kejadian ini mengakibatkan peningkatan kompetensi tidak merata, atau dengan kata lain pegawai yang tidak diberikan kesempatan untuk mengikuti program pelatihan tidak dapat meningkatkan

kompetensi mereka bagi jabatan yang sedang para pegawai jalani.

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk meneliti pengaruh kecerdasan emosional dan pelatihan terhadap kompetensi pegawai negeri sipil pada badan penanaman modal pemerintah Kota Medan.

2. Metode

Lokasi dan Waktu Penelitian

Waktu penelitian dimulai dari menentukan judul penelitian pada bulan April 2015 sampai dengan bulan Oktober 2015. Penelitian ini dilakukan di Kantor Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medanyang bertempat di jalan Abdul Haris Nasution Pangkalan Masyhur Medan.

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah seluruh pegawai negeri sipil yang memperoleh penempatan kerja di Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan yang berjumlah 60 orang .

Penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus Slovin (Umar, 2001) yang dituliskan sebagai berikut:

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

dimana:

n = Jumlah sampel

N = Jumlah populasi

e = Tingkat kesalahan dalam

pengambilan sampel (*error term*)

Populasi (N) sebanyak 60 orang pegawai negeri sipil Badan Penanaman Modal dengan asumsi tingkat kesalahan (e) sebesar 5%, maka perhitungan jumlah sampel adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{60}{1 + 60 (0,05)^2}$$
$$n = 53 \text{ orang}$$

Metode pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode *stratified random sampling* . Yaitu proses di mana sampel dibatasi untuk menjadi elemen dari masing-masing segmen (Cooper&Schindler, 2006). Pengambilan sampel dilakukan dengan metode teknik acak berlapis Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan tidak memiliki sifat homogen, atau karakteristik populasi yang bervariasi. Oleh karena itu teknik penarikan sampel yang digunakan harus melihat perbedaan sifat dari populasi (Prasetyo dan Mifathuljannah, 2007).

Pengambilan sampel dengan metode teknik acak berlapis dilakukan dengan cara proporsional, dan jumlah sampel pada masing-masing satuan kerja ditentukan melalui rumus:

$$\text{Sampel1} = \frac{\text{Populasi 1}}{\text{Total Populasi 1}} \times \text{Total Sampel}$$

Persentase pemilihan responden yang dijadikan sampel diperlihatkan pada Tabel 1 di bawah ini:

Tabel 1. Penentuan Sampel Penelitian

Bidang	Jumlah Sampel	
(Orang)Bidang		
Promosi	19/60 x 53	= 9Bidang
Investasi	39/60 x 53	= 18 Bidang
Keuangan	32/60 x 53	= 15
Bidang		
Tata Usaha	23/60 x 53	= 11
Total	53	

Sumber: Bagian Personalia Badan Penanaman Modal Kota Medan

Tahapan yang dilakukan dalam memilih sampel yang ada pada populasi untuk dijadikan responden penelitian (Prasetyo dan Miftahuljannah, 2007) adalah:

- Menentukan karakteristik atau lapisan atau kelompok populasi
- Menentukan sampel dari setiap lapisan atau kelompok
- Memilih anggota sampel dari setiap lapisan atau kelompok dengan bantuan teknik penarikan sampel acak sederhana.

3. Hasil Dan Pembahasan

Pengujian hipotesis menyatakan bahwa kecerdasan emosional dan pelatihan berpengaruh terhadap kompetensi pegawai negeri sipil pada Kantor Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan. Dalam hal ini pihak Kantor Badan Penanaman Modal

Pemerintah Kota Medan harus lebih memperhatikan pengelolaan kecerdasan emosional (X1) yang baik bagi setiap pegawai dan memberikan pelatihan (X2) yang berguna bagi peningkatan kompetensi pegawai (Y) agar dapat bekerja secara lebih efektif dan efisien.

Tabel 2 Hasil Uji Koefisien Regresi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	
	B	Std. Error	Beta	
1 (Constant)	12.473		5.438	
Kecerdasan				
Emosional(X1)	.904		.126	.715
Pelatihan(X2)	.092		.119	.078

a. Dependent Variable: Kompetensi

Berdasarkan Tabel diatas , maka persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini adalah:

$$= 12.473 + 0,904 X1 + 0,092 X2$$

Pada persamaan tersebut dapat dilihat bahwa kecerdasan emosional (X1) dan pelatihan (X2) mempunyai koefisien regresi positif yang artinya kecerdasan emosional dan pelatihan berpengaruh terhadap kompetensi pegawai negeri sipil pada Kantor Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan

Koefisien Determinasi (R-square)

Nilai koefisien determinasi (R²) dipergunakan untuk mengukur besarnya pengaruh variabel bebas kecerdasan emosional (X1) dan pelatihan (X2) terhadap kompetensi pegawai negeri sipil

(Y) pada Kantor Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan.

Tabel 3. Hasil Uji Determinasi

Model	R	R Square R Square	Adjusted Error	Std.
1	.744 ^a	.554	.536	4.09472

a. Predictors: (Constant), Pelatihan(X2), Kecerdasan Emosional(X1)

b. Dependent Variable: Kompetensi (Y)

Sumber: Hasil Penelitian, 2015 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel diatas diperoleh nilai koefisien determinasi sebesar 55,4%. Hal ini menunjukkan bahwa 55,4% variabel kecerdasan emosional (X1) dan pelatihan (X2) dapat menjelaskan pengaruhnya terhadap variabel kompetensi pegawai negeri sipil (Y) pada Kantor Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan.

Uji Serempak (Uji F)

Hasil pengujian hipotesis kedua secara serempak dapat dilihat pada Tabel sebagai berikut:

Tabel 4. Hasil Uji F

Model	Sum Of Squares	df	Mean Square	F
1 Regres- sion Resi -dual	1039.739 838.336	3 50	519.870 16.767	31.006 .000 ^a

Total 1878.075 53

a. Predictors: (Constant), Pelatihan(X2), kecerdasan emosional(X1)

b. Dependent Variable: Kompetensi (Y)

Sumber: Hasil Penelitian, 2015 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel diatas diperoleh bahwa nilai Fhitung (31.006)

lebih besar dibandingkan dengan nilai Ftabel (3,18) dan sig. (.000^a) lebih kecil dari alpha 5% (0,05). Hal ini mengindikasikan bahwa hasil penelitian menolak Ho dan menerima Ha. Dengan demikian secara serempak kecerdasan emosional dan pelatihan berpengaruh terhadap kompetensi pegawai negeri sipil pada Kantor Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan, dengan tingkat pengaruh yang sangat signifikan (*highsignifcant*).

Ini memberi arti bahwa kecerdasan emosional dan pelatihan sangat menentukan dalam peningkatan kompetensi pegawai negeri sipil pada Kantor Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan.

Uji Parsial Uji T) Hipotesis Kedua

Hasil pengujian hipotesis kedua secara parsial dapat dilihat pada Tabel 5 berikut:

Tabel 5. Hasil Uji Parsial

Model t	Sig.
1 (Constant)	2.275 .027
Kecerdasan emosional(X1)	7.155 .000
Pelatihan(X2)	4.779 .004

a. Dependent Variable: Kompetensi (Y)

Sumber: Hasil Penelitian, 2015 (Data Diolah)

Berdasarkan Tabel diperoleh hasil sebagai berikut:

Nilai thitung untuk variabel kecerdasan emosional (7,155) lebih besar

dibandingkan nilai t_{tabel} (2,009), atau nilai $sig. t$ untuk variabel kecerdasan emosional (0,000) lebih kecil dari α (0,025). Ini berarti kecerdasan emosional lebih dominan secara parsial terhadap kompetensi pegawai negeri sipil pada Kantor Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan. Kecerdasan emosional lebih mempengaruhi kompetensi sumber daya manusia dibanding pelatihan karena dengan adanya pengelolaan kecerdasan emosional yang seorang pegawai dituntut untuk dapat mengelola emosi dan stress dengan baik, sehingga pekerjaan yang dilakukan akan memiliki hasil yang optimal

Nilai t_{hitung} untuk variabel pelatihan adalah (4,779) lebih besar dibandingkan nilai t_{tabel} (2,009), atau nilai $sig. t$ untuk variabel kompetensi sumber daya manusia (0,004) lebih kecil dari α (0,025). Ini berarti pelatihan yang diberikan kepada pegawai berpengaruh terhadap peningkatan kompetensi sumber daya manusia. Kantor Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan harus berupaya untuk memberikan pelatihan yang sesuai dengan tujuan-tujuan organisasi agar setiap pegawai dapat bekerja secara lebih efektif dan efisien.

4 . Kesimpulan

1. Secara serempak, Kecerdasan Emosional dan pelatihan berpengaruh terhadap kompetensi sumber daya manusia pada Kantor Badan Penanaman Modal Pemerintah Kota Medan dengan tingkat pengaruh yang sangat signifikan (*high significant*).
2. Secara parsial Kecerdasan Emosional berpengaruh lebih dominan daripada pelatihan, hal ini karena variabel kecerdasan emosional lebih menentukan dalam peningkatan kompetensi sumber daya manusia setiap pegawai.

Daftar Pustaka

- Cooper, Donald R, Pamela Schlinder . 2006. **Metode Riset Bisnis** . Media Global Edukasi: Jakarta
- Goleman. 2001. **The Emotionally Intelligence Workplace**. Josey Bass: San Fransisco.
- Gomes, Faustino Cardoso. 2005. **Manajemen Sumber Daya Manusia**. Andi Offset: Yogyakarta.
- Hariandja, Marihot Tua Effendi. 2002. **Manajemen Sumber Daya Manusia**. Cetakan pertama. Gramedia Widia Sarana: Jakarta
- Kuncoro, Mudrajad & Suhardjono. 2003. **Manajemen Perbankan Teori dan Aplikasi**, BPFE: Yogyakarta
- Noe, Raymond A. 2002 . **Employee Training & Development**. Mc Graw Hill : New York
- Mathis, Robert, John H Jackson .2006. **Manajemen Sumber Daya Manusia**. Jakarta: SalembaEmpat.

- Moeheriono.2009.**Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi** . .Bogor: Ghalia Indonesia
- Prasetyo, Miftahuljannah. 2007. **Metode Penelitian Kuantitatif** . Jakarta: Rajawali Press
- Sutrisno, Edy . 2010. **Manajemen Sumber Daya Manusia**. Jakarta :Prenada Media Group
- Sugiono. 2008. **Metode Penelitian Bisnis**. Alfabeta.Bandung .

INFORMASI GEOLOGI LINGKUNGAN BERBASIS PARTISIPASI MASYARAKAT SEBAGAI KAWASAN GEOWISATA DANAU TOBA DI KABUPATEN SAMOSIR

Muzambiq¹, M. Abduh², Sobirin³, Rolas Nainggolan⁴
^{1,2,3,4}Institut Teknologi Medan
Muzambiq@itm.ac.id

Abstrak

Geologi lingkungan adalah interaksi antara manusia dengan lingkungan geologis. Lingkungan geologis terdiri dari unsur-unsur fisik bumi (batuan, sedimen, tanah dan fluida) dan unsur permukaan bumi, bentang alam dan proses-proses yang mempengaruhinya termasuk di dalamnya sejarah kebumihanekaan. Geowisata (geotourism) merupakan pariwisata minat khusus dengan memanfaatkan seluruh potensi sumber daya alam, sehingga diperlukan peningkatan pengayaan wawasan dan pemahaman proses fenomena fisik alam. Contoh objek geowisata adalah gunung berapi, danau, air panas, pantai, sungai, dan lain-lain yang di dalamnya tentu saja memiliki aspek dalam bidang pendidikan sebagai pengetahuan geodeverity keragaman warisan bumi yang perlu dilestarikan. Peran dan partisipasi masyarakat tentu tidak kalah pentingnya dalam pengelolaan kawasan sebagai geowisata. Adanya aktifitas pariwisata dalam kegiatan geowisata yang dijalankan oleh masyarakat adalah menjadikan komponen penting dalam keberhasilan pengelolaan wilayah suatu daerah dengan kata lain merupakan kunci keberhasilan pengembangan wilayah dan pengelolaan geowisata yaitu dengan adanya peran dan partisipasi pendidikan dan masyarakat lokal yang aktif dan paham akan pengertian geowisata itu sendiri, permasalahannya masih ada sebagian masyarakat yang belum sepenuhnya paham akan pengertian geologi dan masih minimnya pengetahuan dan wawasan masyarakat akan keunikan dan sejarah geologinya menuju pengembangan geowisata. Penelitian yang telah dilakukan bersifat kualitatif dan deskriptif lapangan, yang menjadi subjek dari penelitian ini adalah masyarakat pendidikan dan masyarakat lokal, hasil perjalanan yang telah dilakukan tim dosen dan mahasiswa geologi itm telah terinventarisir berkisar 40 situs geologi yang terdapat disekitar kawasan Danau Toba. Hasil sosialisasi, dan kuis serta komunikasi dengan masyarakat Desa Cinta Damai, Kecamatan Simanindo dan masyarakat pendidikan di SMA N 1 berkisar 175 responden, memberikan hasil yang cukup signifikan terhadap pengetahuan dan wawasan yang diberikan dalam rangka perlunya pelestarian objek geologi dan geowisata sebagai pariwisata yang memanfaatkan seluruh aspek geologi berkelanjutan.

Kata Kunci: *Geologi lingkungan, Geowisata, Partisipasi Masyarakat.*

Abstract

Geology is the interaction between humankind and geological environment. Geological environment consist of four elements, namely; physical earth element, such as; rocks, sediments, soil and fluid, earth surface elements, landform and processes influencing including history of earth. While, geotourism is specific tourism interest by exploiting all potential resources. There are some kinds of geotourism attractions, such as; volcanoes, lakes, hot springs, beaches, rivers and etc. These geotourism attractions have geodeverity purpose which is related to the knowledge about the maintenance diversity earth heritage. In this case, society's participation plays an important role to keep maintaining all the geotourism attraction. The society is expected to have eligible knowledge about it in order to develop geotourism industry. This research was conducted by descriptive qualitative method, then the subject of the research were educated society and general public, 175 respondents of SMAN1 community were chosen as educated society, while

society of Cinta Damai dan Simanindo village were chosen as general public society, and 40 geological sites located alongside Toba Lake were chosen as the subject of the research as well. The instrument of the research were socialization and questionnaire. As a results, both educated and general public society have both insight and knowledge about geotourism very well so they are able to maintain geotourism attractions.

Keywords: *Geological environment, Geotourim, Society's participation*

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Pengembangan geowisata di Indonesia harus segera dilakukan untuk meningkatkan daya tarik wisatawan domestik maupun wisatawan mancanegara. Wisata kebumian (geowisata) dapat dijadikan jembatan dalam rangka sosialisasi ilmu pengetahuan alam, pendidikan lingkungan dan pelestarian alam dan pada akhirnya diharapkan akan terwujud pembangunan pariwisata yang berkelanjutan berbasis kearifan local. Budi Brahmantyo (2008), menjelaskan Geowisata (*geotourism*) adalah salah satu bentuk pariwisata yang menonjolkan aspek-aspek kebumian serta memiliki daya tarik wisata. Contoh obyek wisata dari geowisata misalnya adalah gunung berapi, pantai, danau, mata air panas, goa dan lain-lain. Setiap situs-situs wisata geologi selalu memiliki daya tarik tersendiri baik dari sisi keindahan dan keunikannya ataupun dari sisi keilmuannya. Dari sisi keilmuan misalnya berupa pengetahuan yang terkandung didalamnya seperti informasi

tentang proses terbentuknya suatu situs geologi ataupun peristiwa-peristiwa yang pernah terjadi pada situs tersebut. Dengan demikian geowisata selalu memiliki keterkaitan dengan informasi dan pengetahuan yang menerangkan tentang potensi-potensi yang ada pada suatu situs geologi. Karena selain menyimpan potensi seperti keindahan dan keunikannya tetapi juga menyimpan potensi bencana yang harus diwaspadai. Dan selanjutnya bagaimana kita mengelola informasi dan pengetahuan tersebut agar dapat memberikan manfaat yang besar berupa optimalisasi potensi dan antisipasi terhadap potensi-potensi bahaya yang dihasilkan. Maka yang perlu disadari dalam hal ini adalah geowisata memiliki hubungan yang sangat erat dengan pengetahuan dan informasi. Geowisata adalah suatu kegiatan wisata berkelanjutan dengan fokus utama pada kenampakan geologis permukaan bumi dalam rangka mendorong pemahaman akan lingkungan hidup dan budaya, apresiasi dan konservasi serta kearifan lokal. Indonesia adalah negara yang memiliki daya tarik geologis yang khas di berbagai wilayah dan dapat dijadikan sebagai objek

geowisata. Masalah sumber daya alam (Tri Rumhadi, 2015), merupakan masalah kita bersama, bagaimana kita menggunakannya dan mengkonservasinya, terutama masalah sumber daya geologi yang ada di negara Indonesia. Data geologi sangat perlu dilakukan agar unsur-unsur geologi masih utuh serta tidak mengalami kerusakan. Kegiatan yang bersifat menjaga, memelihara, mendukung, mengendalikan agar unsur geologi tetap terjaga dan lestari. Pemanfaatan sumber daya geologi dapat dimaksimalkan sebagai geowisata yaitu kegiatan wisata yang memanfaatkan fenomena kebumihannya dan lingkungannya sebagai daya-tarik utamanya.

Hal lain fenomena alam geologi yang spektakuler, indah, unik, langka dan bernilai tinggi, maka diperlukan suatu upaya konservasi untuk melindungi dan melestarikan keberadaan beberapa kawasan di Indonesia yang memiliki tatanan geologi bentuk kawasan Cagar Alam Geologi atau Kawasan Lindung Geologi. Bennet & Doyle (1996) telah mengemukakan pentingnya konservasi geodiversity.

Mengingat bumi mempunyai sifat selalu bergerak, yaitu dalam usahanya menuju ke bentuk keseimbangan dinamis baru, maka tentunya fenomena yang terjadi di

permukaan dan di bawah permukaan akan terekspresikan dalam berbagai bentuk proses geologi. Penganekaragaman dan pengkayaan jenis objek wisata alam yang berbasis pada kebumihannya merupakan salah satu wujud nyata pembangunan industri pariwisata yang mendasarkan pada azas kembali ke alam (*back to nature*). Pembangunan pariwisata berkelanjutan yang berorientasi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat menjadikan usaha pengembangan geowisata dikemas dalam kerangka sosialisasi geologi lingkungan. Melalui sosialisasi kepada masyarakat salah satu solusi yang dilakukan dalam menyebar luas kan pengetahuan dan informasi sebagai landasan pertumbuhan geowisata.

1.2 Rumusan Masalah

- 1 Bagaimana wawasan pengetahuan masyarakat tentang geowisata (*geotourism*)
2. Metode apa yang tepat diterapkan, sehingga mudah dimengerti
3. Bagaimana peran masyarakat dan masyarakat pendidikan menyikapi geowisata (*geotourism*)

1.3 Manfaat dan Tujuan

- 1 Mendapatkan pemahaman wawasan ilmu pengetahuan masyarakat tentang geowisata (*geotourism*)
2. Metode kuisener dan diskusi langsung memberikan hasil yang cukup signifikan

3. Peran masyarakat sebagai ujung tombak cukup penting mendukung geowisata (*geotourism*)

2. Metode

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kualitatif deskriptif. Penelitian deskriptif dengan pendekatan sosialisasi dan kuisener dimana objek sasaran adalah masyarakat lokal dan masyarakat pendidikan. Diharapkan para masyarakat pendidik dan masyarakat lokal nantinya mempunyai wawasan dan pengetahuan sejarah kebumihan terbentuknya danau Toba tentang geodiversity dan potensi-potensi geowisata yang terdapat didalamnya.

a. Penyuluhan

Kegiatan ini dilakukan pada para masyarakat pendidikan yaitu berupa pemberian kuisenior kepada masyarakat pendidikan yang nantinya diharapkan dapat masukan sejauh mana pengetahuan masyarakat pendidikan dalam pemahaman geowisata di beberapa SMA sekitar wilayah daerah penelitian. Kegiatan ini dimaksudkan sebagai upaya mendapatkan masukan yaitu pendekata sosial kepada masyarakat, sehingga akan didapatkan pemahaman terhadap pengetahuan geowisata

b. Seminar dan peragaan

Seminar dilaksanakan dengan maksud untuk memberikan dan memaparan teori-teori yang mendukung geowisata. Sehingga menghasilkan pemahaman lebih mendalam bagi para masyarakat pendidikan tentang potensi dan pelestarian geopark.

c. Peragaan

Metode peragaan yang dilakukan dengan memberi dan membagi-bagikan dan menjelaskan brosur, peta gambaran wilayah penelitian

2.1. Rencana dan ProsedurKegiatan

1. Observasi lapangan dan persiapan inventarisir dan diskripsi wilayah - wilayah potensi geowisata.dan pendokumentasian.
2. Persiapan pembuatan peraga, poster, dan pembagian leaf let
3. Desian model yang akan diterapkan diberikan dalam bentuk poster hal ini untuk memudahkan sehingga dimengerti oleh masyarakat pendidikan ataupun oleh khalayak sasaran lainnya.
4. Memberikan dialog langsung, penyuluhan, penjelasan poster atau informasi terkait geowisata terhadap masyarakat pendidikan.

2.2 artisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program

Kegiatan sosialisasi dan kumunikasi langsung dengan masyarakat ini akan melibatkan staf akademik sebagai pengabdian, instansi pemerintah sebagai

faktor penunjang pelaksanaan pengabdian dan kelompok swadaya masyarakat pendidikan sebagai objek pengabdian.

1. Keikutsertaan staf akademik

Diharapkan dapat memberikan informasi tentang teori dan sejarah dan manfaat perlu pelestarian geowisata, dengan penyampaian yang tepat dan mudah diserap oleh masyarakat yang menjadi kelompok masyarakat pendidikan.

2. Instansi Pemerintahan

Koordinasi dari pemerintah sampai di tingkat Kepala Desa, kepala Dusun, LKMD setempat sangat diharapkan untuk turut serta mensukseskan kegiatan sosialisasi geowisata, sehingga akan melancarkan mekanisme kerja di lapangan yang bekerjasama dengan tim pengabdian dalam hal pengadaan materi kegiatan.

3. Kelompok Masyarakat Pendidikan

Masyarakat pendidikan mewakili masyarakat umumnya diharapkan sebagai penggerak kegiatan ini melalui partisipasi aktif. Anggota masyarakat sebagai khalayak sasaran yang dianggap strategis untuk dilibatkan dalam penerapan wawasan dan pengetahuan geowisata. serta dapat menyebarluaskan pengetahuan pada anggota masyarakat lainnya

4. Kelompok Masyarakat

Masyarakat umum yaitu masyarakat yang kelompok lainnya mempunyai potensi untuk menyebarluaskan informasi tentang geowisata yang mereka dapatkan. Adapun metode analisis yang digunakan yaitu:

2.1 Metode Analisis yang di lakukan

Analisa kualitatif

Formula statistik deskriptif yang dipakai pada bagian ini adalah presentase yang berguna untuk melihat kecenderungan-kecenderungan indikator dari masing-masing variabel dengan

Frekuensi

$$\text{Nilaiitem} = \frac{\text{Jumlahresponden}}{X} \times 100\%$$

Jumlahresponden

1. Analisa Kuantitatif

$$S = \frac{X}{K}$$

$$K$$

Dimana:

S: Skorrata-rata

X: korindividual yang diberikan responden khalayak sasaran

K: Jumlah responden khalayak sasaran

Kriteria penilaian:

2,00 -3,00 :kurang baik

3,00 - 4,00:cukup

4,00 - 5,00:baik

>5,00 :sangatbaik

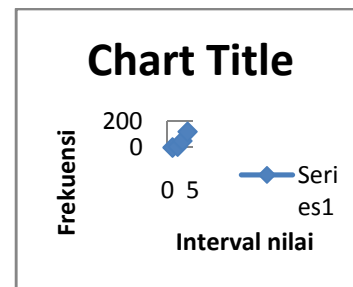
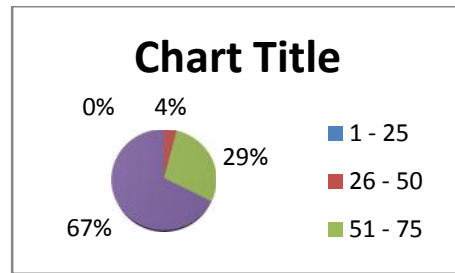
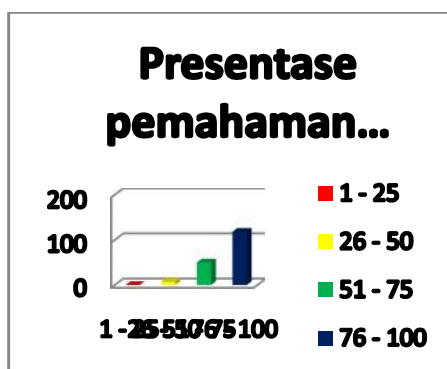
3.Hasil Dan Pembahasan

Hasil sosialisasi, diskusi langsung, memberikan dan menjelaskan peragaan

terhadap objek penelitian teknik analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna daripada generalisasi. Subjek penelitian menurut (Amirin, 1986) merupakan seseorang atau sesuatu mengenai yang mengenaunya ingin diperoleh keterangan. Pada penelitian kualitatif, responden atau subjek di daerah penelitian, antara lain masyarakat pendidikan dan masyarakat lokal yang di butuhkan untuk bahan penelitian.

Berikut contoh hasil responden lebih kurang 175 responden yang telah dilakukan secara proporsional, maka didapat perhitungan sebagai berikut :

No.	Interval Nilai	Frekuensi
1	1 - 25	0
2	26 - 50	7
3	51 - 75	50
4	76 - 100	118
Total		175



4. Kesimpulan

1. Telah terinventarisir 40 objek geowisata disekitar daerah penelitian dan mayarakat mendapat pemahaman terhadap objek objek geowisata.
2. Metode kuisener dan diskusi interaktif langsung keadaan masyarakat hasil respoden, menunjukkan sangat signifikan dengan Skor (3) diberikan kepada masyarakat mempunyai wawasan dan pengetahuan tentang geowisata.
3. Pendidikan dan masyarakat lokal cukup efektif telah mendapatkan pengetahuan dan wawasan menjadi landasan dasar menuju geowisata
4. Pengembangan geowisata di kawasan Danau Toba harus segera dilakukan untuk meningkatkan daya tarik wisatawan domestik maupun wisatawan mancanegara, dan masyarakat berperan langsung menjaga

pelestarian lingkungan.

5. Wisata kebumian (geowisata) dapat dijadikan jembatan dalam rangka sosialisasi ilmu pengetahuan alam, pendidikan lingkungan dan pelestarian alam yang pada akhirnya diharapkan akan terwujud pembangunan pariwisata yang berkelanjutan berbasis kearifan lokal.

Daftar Pustaka

- Bennet, M.R., & Doyle, P., 1996. *In Bennet, M.R., Doyle, P., Larwood, J.G., & Prosser, C.D. (eds), Geology On Your Doorstep, Geological Society, London, p. 3*
- Komoo, Ibrahim 2003, Conservation geology, protecting hidden treasures of Malaysia, *LESTARI UKM Publication*, Bangi, Selangor, Darul Ehsan, 51p.
- Keller, A. E. 1982. *Environmental Geology*. Charles E. Merrill. Publishingn Co.
- Tri Rumhadi, 2108. **Analisis Sumberdaya Alama aspek Geowisata**, Published: Friday, 27 February 2015 16:01, Widyaiswara BDK Surabaya
http://www.rpi.edu/~warkd/toba/toba_geology.html
- http://www.andaman.org/BOOK/original/s/Weber-Toba/ch3_explosion/text3.htm
(modified)
- Umichan, chirigaku: *Geologi Lingkungan dan Sumberdaya*.
<<http://umichanchirigaku.blogspot.com>>
National geographic
<http://www.dewata-journey.com> 27
Februari

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN SAYURAN HIDROPONIK MEREK PAMAMA FARM

Nomi Noviani¹

Sri Wahyuni²

^{1,2} Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah

Abstrak

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Identifikasi internal perusahaan menghasilkan kekuatan perusahaan meliputi sistem budidaya yang lebih murah, lokasi di tiga tempat yang memiliki potensi perluasan usaha, sudah lama berpengalaman, jenis sayuran lebih beragam, kemasan menarik, sayuran bebas pestisida, merek sudah lama di pasar, serta brosur yang menarik. Sedangkan kelemahannya adalah produksi tidak stabil, skala produksi belum ekonomis, kualitas sayur tidak konsisten, sistem penentuan harga, sistem pengiriman, pemilihan pasar sasaran tidak fokus, serta strategi promosi tidak konsisten. Faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang bagi PapaMama Farm adalah karakteristik konsumen, permintaan masih tinggi, sistem budidaya pesaing lebih mahal, tingkat kesulitan memasuki pasar bagi pesaing baru, peningkatan pendapatan dan tingkat pendidikan masyarakat, kelas sosial masyarakat yang semakin beragam, dan peningkatan teknologi. Ancaman yang dihadapi saat ini adalah tingkat kesetiaan konsumen, pelayanan pengecer, tekanan produk substitusi, strategi harga dan strategi distribusi pesaing, dan resiko alam. Ancaman masa mendatang selain yang ada saat ini juga meliputi tingkat kemampuan mengikuti kemajuan teknologi, strategi pesaing yang lebih agresif, serta pendatang baru dengan tingkat efisiensi yang lebih tinggi. PapaMama Farm kurang jelas dalam strategi segmentasi, akibatnya adalah kurang fokus dalam memilih pasar sasaran utama yang hendak dilayani. Kondisi ini berakibat kurang efektifnya strategi bauran pemasaran yang dijalankan.

Kata Kunci : *Identifikasi Internal, Faktor eksternal*

Abstarct

This research discuss about the analysis of marketing strategy of hiyrophonic vegetables in PapaMama Farm in which this research invesitgates both Internal identifications and external factors PapaMama Farm company. The findings of the research showed that 1) the result of analysis of internal identification, PapaMama Farm company has some advantages and disavantages, the advantages are; three different locations, experienced, kinds of non-pesticide vegetables, catchy packaging, and communicative brochure. While, the disadvantages are: unstable production, uneconomical production scale, incosistent vegetable production, fixing price, shipping system, market choice. Then, the result of analysis of external factors, PapaMama Farm company has some disadvantages, such as; high customers' demands, high competitor, the difficulty of going to the new market, the increasing of income, educated society, various social class of society, and the development of technology. In addition, PapaMama Farm company faces both today and future's threats, today's threats faced by PapaMama Farm company are; the level of customers' loyalty, reseller service, the pressure of product substitution, price system strategy, distribution strategy, and disaster. In addition, the future threats are; sophisticated technology, aggressive competitor, and high effeciency of new comer. Shortly, segmentation strategy of PapaMama Farm company is not enough clear yet in which it causes this company is hard effectively to execute the new marketing strategy.

Keywords : *Internal identifications, external factors*

1. Pendahuluan

Perubahan ekonomi makro di Indonesia telah mendorong minat investor untuk menanamkan modal di bidang usaha yang tidak didominasi komponen impor. Berdasarkan pertimbangan tersebut, agribisnis adalah salah satu peluang usaha yang potensial menghasilkan keuntungan. Mengacu pada aspek komersialisasi penuh yang menjadi ciri usaha agribisnis, keberhasilannya dapat dicapai jika perhatian manajemen tidak terfokus hanya pada sisi produksi, tetapi juga pada sisi pemasaran.

Perubahan factor ekonomi dan kependudukan mempengaruhi tingkat pendapatan dan pola konsumsi masyarakat. Secara umum ada beberapa hal yang mempengaruhi potensi keuntungan dalam agribisnis sayuran diantaranya adalah penambahan jumlah penduduk, meningkatnya kesadaran akan gizi, peningkatan pendapatan atau taraf hidup, dan peluang ekspor. Perkembangan produksi, luas panen, dan produktivitas budidaya sayuran di Indonesia cenderung mengalami peningkatan. Kondisi ini mengakibatkan harga sayuran pada umumnya rendah, tetapi dengan pemilihan segmen pasar yang tepat khususnya konsumen kelas ekonomi menengah keatas dapat menghasilkan fropitabilitas yang tinggi.

Potensi keuntungan dan pemilihan segmen yang spesifik menciptakan persaingan antar produsen dan tingginya standar kerjasama yang ditetapkan pengecer. Produsen harus mampu menghasilkan produk yang berkualitas tinggi, seragam, bersih, menarik, dapat menyuplai secara kontinu sesuai permintaan dan persyaratan lainnya.

Produsen dapat menghasilkan sayuran berkualitas baik melalui penggunaan teknologi tepat guna, seperti pemakaian varietas unggul, teknik pemupukan berimbang, pemberantasan hama dan penyakit secara bijaksana, penanganan pasca panen yang baik, dan pembudidayaan secara hidroponik. Aplikasi teknologi tersebut memerlukan peningkatan pengetahuan, ketekunan, dan ketelitian, bahkan memerlukan biaya produksi yang lebih tinggi dibanding dengan cara konvensional yang menghasilkan kualitas produk kurang baik.

Secara logika produk sayuran dengan kualitas dan kontinuitas yang lebih baik dapat dipasarkan dengan harga yang lebih tinggi, sehingga biaya produksi yang lebih tinggi dapat ditutupi oleh tingkat harga jual yang lebih baik. Tetapi ada hal penting yang harus diperhatikan, hubungan antara kualitas dan harga juga sangat dipengaruhi oleh

kesanggupan konsumen untuk membayar lebih tinggi untuk kualitas produk yang lebih baik dan layanan yang menyertai produk tersebut. Semakin besar kesediaan konsumen untuk membayar lebih, maka semakin terbuka kesempatan untuk memasarkan sayuran berkualitas baik dengan harga yang lebih tinggi.

Banyak jenis sayuran dengan kualitas yang diharapkan kurang dapat dikembangkan dengan pertanian konvensional. Salah satu cara produksi sayuran guna menghasilkan sayuran yang berkualitas baik adalah dengan jalan budidaya hidroponik. Dalam hal budidaya sayuran secara hidroponik, MamaPapa merupakan salah satu pelopor sayuran hidroponik di Indonesia yang membudidayakannya secara komersil.

1.2. Rumusan Masalah

Produsen sayuran sangat banyak sehingga harga sayuran pada umumnya rendah dan tidak stabil sehingga sebahagian produsen sayuran berusaha untuk memasuki segmen tertentu saja. Segmen yang menjadi sasaran strategis adalah konsumen kalangan kelas ekonomi menengah keatas. Hal penting yang perlu diperhatikan produsen dalam melayani segmen ini adalah kesesuaian antara kemampuan perusahaan memenuhi standar yang ditetapkan. Pasar sasaran ini menetapkan standar kualitas tinggi untuk setiap sayur, seperti kualitas produk,

keseragaman, kebersihan, dan kontinuitas. Dalam persaingan ditambah lagi dengan atribut lain seperti kemasan, merek, dan keamanan mengkonsumsi.

Peluang untuk mendapatkan keuntungan yang besar pada pasar sayuran untuk kelas menengah keatas menjadi daya tarik produsen sayuran, mengakibatkan terjadinya persaingan. Sehingga produsen dituntut untuk menerapkan strategi yang tepat dalam memenangkan persaingan. Produsen yang mampu menawarkan kualitas dan pelayanan yang lebih baik serta kemampuan melihat potensi pasar merupakan syarat penting bertahan dan berkembang.

Kemampuan perusahaan dalam memenangkan pasar dan memperoleh margin yang besar didukung dengan strategi pemasaran yang diterapkan. Strategi pemasaran dibentuk berdasarkan kemampuan yang dimiliki perusahaan dihubungkan dengan posisi perusahaan dalam persaingan.

PapaMama Farm sebagai produsen sayuran daun hidroponik pada awalnya merupakan market leader yang memiliki margin keuntungan yang tinggi. Dalam usaha merebut kembali posisinya perlu memperhatikan pesaing dan kepuasan konsumennya. Bukan hanya kepuasan konsumen yang menjadi tujuan akhir, tetapi juga kepuasan orang dalam

perusahaan dan pemilik modal. Konsumen puas tetapi apabila tidak menghasilkan keuntungan bagi pemilik modal maka pemilik modal akan enggan berinvestasi serta tidak dapat memberikan upah dan pelayanan yang memuaskan kepada orang dalam perusahaan. Orang dalam perusahaan juga mesti menerima gaji dan pelayanan dari pemilik modal sehingga dapat memberikan pelayanan kepada konsumen dengan baik.

PapaMama Farm termasuk pelopor dalam usaha sayuran daun hidroponik, sehingga pada awal memasuki pasar tidak mengalami tekanan dari pesaing. Strategi pemasaran yang digunakan kurang memperhitungkan pesaing. Dalam perkembangan berikutnya setelah pesaing memasuki pasar, PapaMama Farm belum melakukan perubahan yang signifikan untuk menghadapi pesaing baik dalam hal segmentasi, targeting, strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi distribusi.

Tingkat produksi dan penjualan sayuran hidroponik menurun sejak kuartal terakhir tahun 2001 dan pengembangan usaha tidak berjalan dengan baik. Berbeda dengan pesaing yang mengalami kemajuan cukup berarti. Pesaing utama adalah produsen sayuran yang dibudidayakan secara aeroponik. Produsen utama sayuran

hidroponik dan aeroponik hanya dua, tetapi karena segmen yang dituju sama sehingga diantara keduanya terjadi persaingan yang saling mempengaruhi.

Berdasarkan uraian diatas ada beberapa hal yang perlu diteliti dalam merumuskan strategi pemasaran, meliputi :

1. Apakah kekuatan dan kelemahan pembeda unit usaha hidroponik PapaMama Farm dalam kaitannya dengan pesaing ?
2. Apakah peluang dan ancaman yang dihadapi saat ini maupun dimasa mendatang dalam segmen yang dianggap penting ?
3. Bagaimana strategi pemasaran sayuran hidroponik yang seharusnya ditempuh oleh PapaMama Farm ?

2. Metode

Pengecer yang dijadikan sampel penelitian ditentukan langsung oleh pihak PT. PapaMama Farm dengan pertimbangan lokasi dan ukuran. Pengecer ditentukan perusahaan berdasarkan titik – titik lokasi yang dianggap mewakili berdasarkan lokasi maupun ukuran.

3. Hasil Dan Pembahasan

3.1. Hasil dan Pembahasan Penelitian Audit Eksternal

Lingkungan eksternal perusahaan mempengaruhi strategi pemasaran yang diterapkan PapaMama Farm, baik

langsung maupun tidak langsung. Ada tiga bagian lingkungan eksternal perusahaan, yaitu lingkungan makro, lingkungan industri dan lingkungan mikro.

Lingkungan Makro

1. Faktor Ekonomi

Kemajuan dibidang ekonomi berdampak pada peningkatan daya beli masyarakat. Daya beli yang meningkat memberikan kesempatan lebih luas kepada konsumen dalam diferensiasi belanjanya. Kondisi ini merupakan potensi yang baik bagi pemasaran sayuran hidroponik saat ini dan lebih lagi dimasa mendatang.

Krisis ekonomi tidak langsung mempengaruhi perminta sayuran hidroponik. Bahkan pada tiga bulan terakhir tahun 2001 produsen tidak mampu memenuhi semua pesanan pengecer. Hal ini membuktikan bahwa walaupun masih krisis tidak terjadi perubahan pola belanja yang signifikan terhadap sayuran hidroponik.

Dampak negatif akibat krisis ekonomi adalah nilai tukar rupiah yang menurun dan tidak stabil. Turunnya nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika Serikat menyebabkan naiknya biaya operasi. Fluktuasi rupiah berdampak pada ketidakstabilan harga bahan baku produksi, dilain pihak harga jual kepada konsumen tetap.

2. Faktor Sosial

Sayuran hidroponik belum banyak dikonsumsi di Indonesia. Dijual hanya di swalayan tertentu dan karena harganya yang tinggi sehingga masih dikonsumsi konsumen tertentu yang jumlahnya tidak banyak dibanding konsumen sayuran yang dibudidayakan secara konvensional.

Usaha sayuran hidroponik dalam skala besar di Indonesia masih tergolong baru. Konsumennya adalah masyarakat perkotaan dengan tingkat pendidikan sudah baik. Konsumsi sayuran hidroponik berhubungan dengan pengetahuan yang dimiliki oleh konsumen. Pengetahuan akan bahaya pestisida dan teknologi budidaya modern mendukung permintaan sayuran hidroponik.

Budaya belanja akan tetap dinamis dengan semakin majunya perkembangan zaman. Orang semakin menghargai kualitas yang diwujudkan dengan kesediaan membayar harga yang lebih tinggi untuk kualitas yang lebih baik. Gaya belanja yang konsumtif dan keinginan untuk mengkonsumsi sesuatu yang berbeda merupakan potensi bagi pemasaran sayuran hidroponik. Penampilan sayuran hidroponik yang beda dan dengan kualitas yang lebih baik merupakan daya tarik di segmen ini.

3. Faktor Teknologi

Perubahan teknologi dapat menjadi pendorong kemajuan PapaMama Farm sebagai produsen sayuran hidroponik. Mewaspadai perubahan teknologi penting untuk menghindari keusangan dan mendorong inovasi. Masuknya teknologi sistem produksi yang relatif lebih baru dengan adanya aeroponik merupakan ancaman bagi PapaMama Farm. Sistem aeroponik berpotensi memosisikan diri sebagai sistem budidaya terancang saat ini di Indonesia dengan didukung kualitas produk yang dihasilkan.

Antisipasi terhadap penyempurnaan teknik produksi dan pemasaran sangat penting. Sistem budidaya hidroponik dan green house yang dimiliki PapaMama Farm belum sistem yang terbaik saat ini. Masih besar kemungkinan datangnya produsen dengan teknologi produksi dan pemasaran yang lebih baik.

4. Ekologi

Budidaya hidroponik didukung dengan penggunaan green house berdampak pada kurangnya luasan penyerapan air oleh permukaan tanah. Air hujan tidak dapat diserap dengan baik di kebun sehingga terkumpul atau dialirkan ke selokan atau sungai. Sayuran hidroponik menggunakan plastik yang tidak ramah dengan lingkungan. Penggunaan plastik selain memberikan

manfaat juga mengurangi kesan yang bersahabat dengan lingkungan.

Hal positif dari penggunaan green house adalah tidak digunakannya pestisida. Kerusakan ekosistem akibat pestisida pada sayuran tidak terdapat pada PapaMama Farm. Hal ini juga menjadikan sayuran hidroponik memiliki daya jual yang lebih tinggi kepada konsumen yang peduli terhadap gangguan kesehatan akibat efek negatif penggunaan pestisida.

Ancaman yang mungkin timbul akibat faktor alam pada budidaya hidroponik adalah kegagalan panen akibat curah hujan yang tinggi dan terus menerus yang berakibat terjadinya kelembapan yang tinggi sampai taraf tertentu yang tidak dapat ditoleransi oleh pertumbuhan sayuran. Dibanding sayuran yang dibudidayakan secara konvensional, sistem budidaya hidroponik dengan penggunaan green house lebih mampu meminimalkan faktor negatif gejala alam.

Lingkungan Industri

Sifat dan derajat persaingan dalam suatu industri tergantung pada lima kekuatan atau faktor utama, yaitu pendatang baru, kekuatan tawar-menawar pembeli, kekuatan tawar-menawar pemasok, tekanan produk substitusi dan persaingan diantara anggota industri.

1. Ancaman Pendatang Baru

Perusahaan pendatang baru merupakan ancaman karena akan berusaha merebut bagian pasar. Ketidakmampuan PapaMama Farm melayani pelanggannya dengan baik akan memudahkan pendatang baru untuk memasuki pasar sayuran hidroponik. Potensi pasar yang masih besar dengan permintaan sekitar 66 ton setiap bulannya memberikan ruang gerak yang luas bagi pendatang baru. Dari sekitar 66 ton permintaan perbulan, baru sekitar 35 persen yang sudah terpenuhi. Perkiraan ini berdasarkan wawancara dengan kepala divisi hidroponik PapaMama Farm. Sayuran yang dimaksud khusus sayuran hidroponik/aeroponik daun.

Walaupun potensi untuk memasuki pasar cukup tinggi, ada beberapa hal yang mempengaruhi tingkat persaingan bagi pendatang baru, meliputi skala ekonomis, diferensiasi produk, kebutuhan modal, hambatan biaya bukan karena skala, dan akses ke saluran distribusi. Skala ekonomis memberikan gambaran mengenai menurunnya biaya persatuan sayuran hidroponik pada produksi meningkat. Skala ekonomis industri hidroponik meliputi skala ekonomis dalam produksi, riset, pemasaran dan layanan. PapaMama Farm memiliki skala produksi relatif kecil sehingga tidak efisien, akibatnya sangat rentan terhadap serangan pendatang baru.

Diferensiasi produk khususnya dalam hal merek, merek Delfarm Vegetables merupakan rintangan bagi pendatang baru. Pendatang baru butuh biaya promosi dan waktu untuk mempengaruhi konsumen setia merek Delfarm Vegetables. Tetapi konsumen yang sering dikecewakan oleh merek Delfarm Vegetables, sangat mudah bagi pesaing untuk memasuki pasar dengan merek baru.

Tingginya modal awal dalam usaha sayuran hidroponik merupakan hambatan bagi pendatang baru. Biaya awal lebih banyak pada fasilitas tetap seperti pembelian tanah, mesin, green house, kendaraan dan peralatan lain. Keuntungan per unit memang tinggi, tetapi butuh waktu yang lama untuk dapat menutupi biaya tetap terutama tanah dan green house.

PapaMama Farm telah enam tahun melayani pasar hidroponik. Pengalaman ini tidak dimiliki pesaing baru. Kurva belajar yang dimiliki sudah panjang ditambah lagi dengan teknologi yang dikuasai. Ancaman dapat timbul kalau orang yang ada dalam perusahaan saat ini keluar dan bergabung dengan perusahaan baru atau masuk ke perusahaan pesaing.

PapaMama Farm telah memiliki akses yang baik ke saluran distribusi. Pendatang baru butuh strategi untuk menyingkirkan pemain lama jika memasuki pasar

hidroponik. Jika PapaMama Farm konsisten dengan kualitas layanannya maka akan sulit bagi pendatang baru untuk bersaing. Tetapi dengan prestasi yang ditunjukkan beberapa bulan terakhir akan lebih mudah bagi pesaing untuk memasuki pasar.

2. Kekuatan Tawar-menawar Pembeli

Lembaga yang menjadi pembeli sayuran hidroponik adalah perusahaan pengecer. Perusahaan pengecer menetapkan kualitas, kuantitas dan kontinuitas sayuran yang dikehendaki. Apabila PapaMama Farm mampu melakukan seperti yang disepakati bersama maka tidak akan ada masalah tekanan dari pengecer. Pemutusan hubungan kerjasama terjadi apabila PapaMama Farm tidak mampu memasok sesuai perjanjian yang telah disepakati.

Produsen sayuran untuk jenis hidroponik maupun aeroponik untuk jenis sayuran daun hanya dua produsen besar. Keterbatasan produsen sayuran membuat posisi tawar antara produsen dan pengecer seimbang. Walaupun demikian, pengecer tetap konsisten dengan standar yang ditetapkannya. Sedangkan untuk penentuan harga jual kepada pengecer ditentukan oleh produsen sendiri, perubahan ada setelah dibicarakan bersama terlebih dahulu.

Kekuatan pembeli, selain dapat menghentikan pasokan atau menyatakan

jumlah yang dipesan adalah kebebasan menentukan harga jual kepada konsumen akhir. Seperti di Carrefour menetapkan harga rata-rata 150 persen dari harga beli. Akibatnya terjadi perbedaan yang tinggi terhadap harga antara pengecer. Sedangkan konsumen sebagai pemakai akhir memiliki posisi tawar yang tinggi karena banyaknya produk distribusi. Manfaat dasar telah dipenuhi dengan mengkonsumsi sayuran biasa.

3. Kekuatan Tawar-menawar Pemasok

Ancaman dari pemasok berupa kekuatan tawar-menawar pemasok terhadap produsen sayuran hidroponik, berupa ancaman kenaikan harga atau penurunan kualitas barang yang dibeli. Kenaikan harga dari pemasok meningkatkan harga pokok produksi sayuran. Untungnya adalah pemasok bahan keutuhan untuk produksi banyak pilihan baik yang sama atau substitusi.

4. Tekanan dari Produk Pengganti

Produk pengganti sayuran hidroponik adalah sayuran lain yang mempunyai fungsi yang sama seperti sayuran hidroponik. Produk pengganti meliputi sayuran sejenis yang dihasilkan secara konvensional, sayuran aeroponik dan sayuran lain jenis yang memiliki persamaan kandungan gizi dan fungsi.

Sejak tahun 1999 tekanan terbesar datang dari sayuran aeroponik produksi perusahaan x. Pesaing mampu merebut

sebagian pangsa pasar sayuran hidroponik. Tekanan dari produk pengganti cukup tinggi, termasuk dari sayuran yang dibudidayakan secara konvensional. Hal ini disebabkan fungsi sayuran dasar mengkonsumsi sayuran sudah terpenuhi pada sayuran yang dihasilkan secara konvensional.

Lingkungan Mikro

Lingkungan mikro terdiri faktor-faktor dalam situasi persaingan yang mempengaruhi keberhasilan PapaMama Farm dalam memasarkan sayur hidroponik secara menguntungkan. Faktor-faktor penting lingkungan mikro dalam pemasaran sayuran hidroponik adalah pesaing dan pelanggan/konsumen.

1. Pesaing

Pesaing utama PapaMama Farm bukan sesama produsen sayuran hidroponik tetapi dari hidroponik tetapi dari aeroponik produksi produsen X. Pada tahun 1999 perusahaan X sebagai pesaing yang paling potensial memasuki pasar dengan produk yang sama tetapi dengan sistem budidaya yang berbeda yaitu aeroponik. Dalam perkembangan berikutnya, sayuran ini mampu merebut sebagian pangsa pasar dan pasar potensial dari PapaMama Farm. Tidak ada catatan pasti berapa pangsa pasar dari pesaing. Menurut perkiraan Kepala Divisi Hidroponik, dalam keadaan normal PapaMama Farm memiliki pangsa pasar

15-20 persen, perusahaan X sekitar 8-10 persen, dan produsen lain sekitar 10 persen dari total permintaan yang dapat dipenuhi. Pangsa pasar ini khusus sayuran daun hidroponik dan aeroponik.

Ada hal yang berbeda antara PapaMama Farm dan perusahaan X sebagai pesaing utama. Lokasi kebun pesaing berada di Lembang-Jawa Barat, lebih jauh ketempat pengecer bila dibanding dengan PapaMama Farm yang berada disekitar kota Medan.

Dibanding pesaing, PapaMama Farm memiliki pengalaman yang lebih lama dalam usaha sayuran. Selain itu juga memiliki lahan yang luas yang dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan produksi. Namun diakhir tahun 2001, PapaMama Farm mengalami penurunan produksi dan berdampak pada ketidakstabilan distribusi.

Pada awalnya perusahaan X menggunakan strategi harga mengikuti harga yang ditetapkan PapaMama Farm sebagai pemimpin dasar dan perintis pasar. Tetapi sejak awal September 2001, perusahaan X melakukan strategi harga yang berbeda dari kebijakan sebelumnya. Harga yang ditetapkan memiliki perbedaan yang mencolok dari kebijakan sebelumnya. Harga yang ditetapkan memiliki perbedaan yang mencolok dari harga sebelumnya. sedangkan di berastagi supermarket rata-rata perbedaan

harga jual ke konsumen mencapai Rp 2.000,00. Harga yang ditetapkan kedua produsen di Carrefour dapat dilihat pada Lampiran 3.

Harga jual ke konsumen pada Lampiran 3 ditentukan oleh pengecer (berastagi supermarket). Perbedaan harga terjadi karena masing-masing produsen menetapkan harga yang berbeda kepada pengecer. Sebagai pembandingan PapaMama Farm menjual dengan harga Rp2.500,00 per pcs (250 pergram) untuk jenis sayur selada keriting, selada betawi, tomat, dan kailan. Sedangkan untuk jenis sayur caisim, kacang polong, pakcoy, sawi super dijual pengecer dengan harga Rp 2.950,00 untuk setiap pcs (350 gram). Harga sayuran produksi perusahaan X lebih mahal berarti menetapkan harga lebih tinggi ke pihak pengecer.

2. Pelanggan(customer) dan konsumen (consumer)

Pengecer yang menjadi pelanggan PapaMama Farm diantaranya sebagai a. Pelanggan pada umumnya memiliki kepekaan yang tinggi terhadap kualitas. Konsumen sayuran hidroponik pada umumnya berpendapatan tinggi. Harga sayuran hidroponik tergolong mahal dibanding sayuran sejenis yang dibudidayakan secara konvensional. Biaya produksi mahal dan dibebankan kepada harga sehingga konsumen

berpenghasilan tinggi yang lebih berpeluang membeli sayuran hidroponik. Konsumen sayuran hidroponik dapat dibedakan atas pasar sasaran primer dan pasar sasaran sekunder. Pasar sasaran primer PapaMama Farm terdiri dari konsumen yang tergolong pemakai fanatik atau pemakai setia. Pemakai setia biasanya belanja sayuran hidroponik secara rutin. Bagi konsumen ini yang terpenting adalah kualitas. Walaupun belum mengenal merek secara jelas, setidaknya telah mengenal sayuran dengan atribut yang dimiliki, khususnya kemasan. Segmen ini merupakan segmen yang menguntungkan yang membutuhkan pelayanan yang lebih baik.

Pasar sekunder terdiri dari konsumen yang bukan pemakai fanatik. Konsumen sekunder ada yang sekali-kali membeli atau baru dalam tahap mencoba-coba. Masih banyak konsumen sayuran yang belum biasa menikmati sayuran hidroponik. Didukung dengan kemasan yang unik sebagian diantara konsumen potensial tersebut tertarik untuk mencoba membelinya.

Hanya sayuran tergolong tinggi bagi kebanyakan orang merupakan penyebab utama sedikitnya pembeli sayuran hidroponik. Dan memang sayuran ini tidak ditargetkan untuk semua kalangan. Tetapi diantara sekali-sekali membeli pada saat ini merupakan

konsumen yang potensial dimasa depan atau membantu memancing konsumen lainnya.

Konsumen skunder jumlahnya banyak tetapi sumbangannya rendah terhadap total penjualan. Tetapi pasar ini tidak diabaikan dengan pertimbangan konsumen skunder terkadang membutuhkan waktu untuk mengkonsumsi lebih banyak atau setelah memiliki daya beli yang cukup. Kategori ini antara lain konsumen masih muda dengan tingkat penghasilan yang belum tinggi. Pasar skunder dapat juga menjadi pemberi pengaruh pada konsumen lain sehingga bersedia mencoba membeli.

Segmentasi Pasar

Segmentasi dibentuk berdasarkan hasil audit eksternal ditujukan untuk membentuk hasil audit konsumen yang dihubungkan dengan pasar. Segmentasi pasar dilakukan dengan mengkotakkan pasar yang heterogen kedalam kelompok-kelompok “potensial customer” yang memiliki kesamaan kebutuhan atau kesamaan karakter. Kelompok yang sama diharapkan memiliki respon yang sama dalam membelanjakan uangnya untuk membeli sayuran hidroponik. Dengan penggolongan ini diharapkan perusahaan dapat melayani konsumen lebih baik dan sekaligus memperbaiki kompetitif perusahaan.

PapaMama Farm tidak memiliki strategi segmentasi yang rinci dan tertulis. Pengenalan dan pemetaan pasar didasarkan pengalaman pemasaran tanpa penelitian khusus. Sehingga strategi segmentasi yang dilakukan masih umum dan kurang fokus variabel pembeda yang digunakan dalam menganalisa dan membedakan konsumen. Kegagalan mengenali konsumen berdampak pada kegagalan strategi pemasaran di segmen yang sebenarnya memiliki potensi keuntungan yang besar bagi perusahaan.

Sedikitnya ada lima variabel yang dapat membedakan konsumen sayuran daun hidroponik. Variabel yang satu dapat juga terkait dengan variabel yang lain. Variabel dapat digolongkan berdasarkan demografi, goografi, manfaat, tingkat kesetiaan dan berdasarkan generasi (cohorl).

Analisis SWOT

Untuk membuat keputusan tentang sasaran pemasaran dan strategi pemasaran telah dilakukan audit pemasaran guna mengetahui posisi unit usaha hidroponik PapaMama Farm saat ini. Audit pemasaran akan diringkas dalam analisis SWOT. Analisis SWOT terdiri dari dua bagian utama, yaitu identifikasi internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan serta identifikasi eksternal berupa peluang dan ancaman.

1. Identifikasi kekuatan dan kelemahan

Kekuatan dan kelemahan yang dianalisis pada bagian ini adalah kekuatan dan kelemahan yang membedakan. Kekuatan PapaMama Farm adalah keunggulan pembeda dibanding pesaing. Kemampuan dasar tidak digolongkan sebagai kekuatan, karena hal itu merupakan harga yang harus dibayar untuk memasuki industri. Sedangkan kelemahan pada umumnya meliputi ketidakmampuan dasar.

Pengidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan dilakukan dengan menganalisis variabel internal. Variabel internal yang dianalisis dianggap berpengaruh erat dengan pemasaran. Variabel internal meliputi produksi dan operasi, sumber daya manusia serta bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, dan promosi).

3. Identifikasi Peluang dan Ancaman

Peluang dan ancaman analisis SWOT berfokus pada pengidentifikasian peluang dan ancaman lingkungan makro maupun mikro. Peluang dan ancaman makro meliputi teknologi, sosial ekonomi dan ekologis, sedangkan lingkungan mikro meliputi pelanggan/konsumen dan pesaing.

Melalui matrik profil kompetitif akan dibandingkan PapaMama Farm dengan pesaing, terutama perusahaan X sebagai pesaing utama. Faktor yang dibandingkan adalah faktor yang strategis

atau faktor keberhasilan kunci, terdiri dari kinerja produk, penerapan harga, segmentasi dan pemilihan pasar, sistem distribusi, kesetiaan konsumen, dan pangsa pasar.

Berdasarkan total skor terbobot PapaMama Farm lebih lemah dibanding pesaing utama. Perusahaan X lebih fokus dalam memilih segmen pasar dibanding PapaMama Farm. Pemilihan segmen pasar memiliki nilai bobot yang lebih tinggi karena secara langsung mempengaruhi efektifitas strategi lain. Berdasarkan strategi produk, keduanya memiliki kinerja produk diatas rata-rata tetapi tidak didukung dengan sistem pendistribusian yang baik.

Harga yang ditetapkan PapaMama Farm. Lebih rendah tetapi perusahaan X memiliki kelebihan, mampu menjual dengan harga yang lebih tinggi tanpa mengakibatkan kelebihan pasokan. Berdasarkan pangsa pasar, PapaMama Farm memiliki pangsa pasar yang jauh lebih tinggi dibanding dengan perusahaan X. Tetapi faktor pembobotannya rendah karena dengan pangsa pasar yang lebih tinggi tidak menjamin keuntungan lebih tinggi justru sebaliknya berakibat menurunnya kualitas pelayanan yang dapat diberikan.

Sasaran Pemasaran

Sasaran pemasaran dibentuk berdasarkan hasil audit pemasaran dan analisis

SWOT. Berdasarkan analisa diketahui bahwa masalah yang dihadapi PapaMama Farm saat ini sangat kompleks, sehingga sulit bagi PapaMama Farm menyelesaikannya dalam waktu yang bersamaan. Sasaran dibedakan atas sasaran jangka pendek dan sasaran jangka panjang. Jangka menengah merupakan peralihan diantara keduanya. Sedangkan ukuran lamanya waktu yang dibutuhkan tergantung kemampuan perusahaan, tetapi dengan batasan sasaran jangka pendek tidak lebih dari satu tahun.

Sasaran jangka pendek adalah menjual produk yang ada dipasar saat ini. PapaMama Farm butuh usaha untuk mempertahankan posisinya di segmen yang dianggap menguntungkan. Sehingga tidak tertutup kemungkinan mengurangi pelanggan yang dilayani saat ini. Tujuannya agar perusahaan memiliki konsentrasi untuk membenahi intrent perusahaan sehingga dapat melayani pelanggan/konsumen dengan baik, dan sebagai persiapan untuk perluasab pasar.

Sebelum memasuki sasaran jangka panjang, PapaMama Farm perlu memperluas pasarnya dengan menjual produk yang ada di pasar yang baru. Hal ini penting karena saat ini masih ada pasar potensial yang belum dimasuki dengan produk yang ada serta pasar yang ditinggalkan karena keterbatasan

produksi serta jalan untuk mencapai sasaran jangka panjang.

Sasaran jangka panjang adalah mengembangkan produk baru di pasar yang baru (diversifikasi) dengan asumsi sasaran pemasaran yang pertama telah tercapai dengan baik. Produk dan pasar yang lama tetap dipertahankan, sedangkan untuk segmen yang baru dihasilkan produk baru atau jenis produk bisa saja tetap sama tetapi dilakukan perbedaan tertentu (diferensiasi produk) yang disertai diferensiasi strategi lain.

Strategi Pemasaran yang Disarankan

Sesuai dengan sasaran pemesanan jangka pendek, perusahaan sebaiknya melakukan strategi konsolidasi tipe penciutan (retrenchment) yang dilakukan dengan menarik diri dari pasar yang lama. Sedangkan dalam jangka panjang melakukan strategi pertumbuhan (growth strategies). Sasaran tidak dibedakan dengan kaku, sebelum memasuki strategi jangka panjang ada peralihan dengan melakukan pengembangan pasar. Strategi dibagi dalam dua bagian, yaitu strategi pemasaran untuk sasaran jangka pendek dan strategi pemasaran untuk sasaran jangka panjang.

4. Kesimpulan

Berdasarkan analisis terhadap aktivitas pemasaran unit usaha hidroponik PapaMama Farm dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Identifikasi internal perusahaan menghasilkan kekuatan perusahaan meliputi sistem budidaya yang lebih murah, lokasi di tiga tempat yang memiliki potensi perluasan usaha, sudah lama berpengalaman, jenis sayuran lebih beragam, kemasan menarik, sayuran bebas pestisida, merek sudah lama di pasar, serta brosur yang menarik. Sedangkan kelemahannya adalah produksi tidak stabil, skala produksi belum ekonomis, kualitas sayur tidak konsisten, sistem penentuan harga, sistem pengiriman, pemilihan pasar sasaran tidak fokus, serta strategi promosi tidak konsisten.
2. Faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang bagi PapaMama Farm adalah karakteristik konsumen, permintaan masih tinggi, sistem budidaya pesaing lebih mahal, tingkat kesulitan memasuki pasar bagi pesaing baru, peningkatan pendapatan dan tingkat pendidikan masyarakat, kelas sosial masyarakat yang semakin beragam, dan peningkatan teknologi. Ancaman yang dihadapi saat ini adalah tingkat kesetiaan konsumen, pelayanan pengecer, tekanan produk substitusi, strategi harga dan strategi distribusi pesaing, dan resiko alam. Ancaman masa mendatang selain yang ada saat ini juga meliputi tingkat kemampuan mengikuti kemajuan teknologi,

strategi pesaing yang lebih agresif, serta pendatang baru dengan tingkat efisiensi yang lebih tinggi.

Daftar Pustaka

- Anggraini, Aulia. 1999. Budidaya Sayuran Hidroponik dengan Metode *Nutrient Film Technique* (NFT) Ditinjau dari Sisi Finansial dan Marjin Pemasaran. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Chandra, Gregorius. 2002. Strategi dan Program Pemasaran. Andi. Yogyakarta.
- Fernandez, Ricardo R. 1996. Mutu Terpadu dalam Manajemen Pembelian dan Pemasok. Pustaka Binaman Presindo. Jakarta.
- Halim, Paulia. 2002. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Sayuran Hidroponik di PT. Hero Supermarket Cabang Pajajaran Bogor. Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor.
- Kartajaya, Hermawan. 2001. Marketing Plus 2000 Siasat Memenangkan Pasar Persaingan Global. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Kasali, Rhenald. 2000. Membidik Pasar Indonesia: Segmentasi, Targeting, dan Positioning. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Kotler, Philip. 1997. Manajemen Pemasaran. Edisi ke-9. Jilid 2. Prenhallindo. Jakarta.

PENGARUH KOMPETENSI TERHADAP KINERJA KARYAWAN (Studi Kasus Pada PT PERKEBUNAN NUSANTARA IV (Persero) Kantor Pusat Medan)

Julianto Hutasuhut
Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah

Abstrak

*Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya pengaruh kompetensi terhadap kinerja karyawan pada PT PERKEBUNAN NUSANTARA IV (Persero) Kantor Pusat Medan. Berdasarkan tingkat penjelasannya penelitian ini digolongkan kepada penelitian **assosiatif** dengan pengukuran **kuantitatif** berdasarkan pendekatan ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia. Instrument penelitian yang digunakan adalah kuesioner. Populasi penelitian ini adalah seluruh karyawan golongan III dan IV yang bertugas di PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) Kantor Pusat Medan yang berjumlah 159 orang. Sampel penelitian ditetapkan 123 orang setelah di dikurangi sampel uji validitas yang berjumlah 36 orang. Dengan demikian teknik pengambilan sampel penelitian adalah sampel jenuh. Teknik analisis data yang dipergunakan adalah analisa regresi ganda dan analisa korelasi. Untuk membuktikan hipotesis digunakan **uji t** dan **uji R** yang sebelumnya disertai dengan pengujian asumsi klasik. Analisa regresi membuktikan kompetensi berpengaruh positif dan secara langsung terhadap kinerja karyawan. Untuk memprediksi besarnya tingkat kinerja karyawan penelitian ini menghasilkan sebuah persamaan regresi yaitu : **Kinerja Karyawan = 20,563 + (0,735 x kompetensi)**. Analisa korelasi menunjukkan kompetensi mempunyai tingkat hubungan yang erat dengan kinerja karyawan yaitu sebesar **0.663** atau 66.3%.*

Kata kunci : *Kompetensi dan Kinerja karyawan.*

Abstract

*This researh deals with the effect of emplyees' competency to the employees' performance in Perkebunan Nusantara IV Company of main office in Medan. This research was used quantitative research method with associative based human resources management. The instrument of the research was questionnaire, then the total of population was 159, but employees of class II and IV which 123 employess were selected to be the sample of the reserach through validiy test. Regression analysis was ued to find out the objective of the research with t test nd R test. The finding showed that employees' performance was **20,563 + (0,735 x kompetensi)**. It means that there is a signiifact effect of employees' competency and performance with correlation analysis was 0,663 or 66.3%.*

Keywords: *employees' competency, employees' performance*

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang Masalah

Sumber Daya Manusia (SDM) adalah asset yang paling berharga dalam sebuah perusahaan karena manusia adalah unsur yang paling berperan dalam mengelola

segala sumber daya yang dimiliki perusahaan. Maka sangat tepat jika dikatakan salah satu kunci keberhasilan perusahaan agar dapat beradaptasi dan hidup bertahan lama adalah mempunyai SDM yang berkualitas. Hal ini sekaligus

menjadi ciri utama organisasi modern seperti yang banyak terlihat saat ini.

Selain itu banyak penelitian yang menyimpulkan bahwa kualitas SDM yang dimiliki sebuah perusahaan terbukti sangat mempengaruhi tingkat kinerja organisasi baik secara individu maupun organisasional sekaligus dapat meningkatkan daya saing.

Salah satu upaya yang sangat potensial untuk meningkatkan kinerja adalah meningkatkan berbagai kemampuan karyawan sesuai dengan yang dibutuhkan perusahaan. Dengan kata lain sehat tidaknya sebuah perusahaan sangat tergantung kepada kualitas SDMnya. Untuk itu sangat perlu dilakukan pengelolaan dan pengembangan SDM yang baik misalnya dengan berbagai peningkatan kompetensi sesuai kebutuhan perusahaan.

Kompetensi yang dimaksud meliputi aspek pengetahuan, keterampilan, sikap dan perilaku karyawan yang berdasarkan strategi dan tujuan yang telah ditetapkan. Untuk lebih mudah memahaminya pengertian kompetensi secara umum adalah kemampuan yang harus dimiliki seorang karyawan agar dapat melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya sesuai dengan kebutuhan perusahaan yang dilandasi dengan keterampilan dan pengetahuan serta didukung oleh sikap kerja yang dituntut perusahaan tempatnya bekerja.

Kinerja karyawan adalah hasil kerja atau prestasi kerja seorang karyawan yang

dicapainya baik secara kualitas maupun kuantitas sesuai dengan tugas dan tanggung jawab yang dibebankan perusahaan. Selanjutnya untuk mencapai tujuan organisasi pimpinan puncak selalu membutuhkan bantuan dari para bawahannya. Maka jika kinerja para karyawan baik akan berdampak positif dan mempengaruhi kinerja pimpinan yang selanjutnya akan bermuara kepada kualitas dan kuantitas kinerja perusahaan secara totalitas.

PT. Perkebunan Nusantara (PTPN) adalah salah satu BUMN yang sangat diharapkan pemerintah menjadi sumber pendapatan negara sekaligus dapat menjadi penopang pertumbuhan perekonomian Nasional. Selain itu harus diakui bahwa PTPN telah membawa nama harum bangsa Indonesia di dunia internasional dengan berbagai produksinya seperti tembakau (Deli), karet, teh, sawit dan lain-lain. Untuk itu keberadaan PTPN khususnya PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) senantiasa perlu dioptimalkan agar dapat lebih berperan dalam meningkatkan perekonomian Nasional secara konsisten dan berkesinambungan. Pendapat lainnya adalah berdasarkan berita dalam media cetak Tempo No.2574/Tahun VIII, Edisi, Selasa 19 Agustus 2008 halaman 14 tersurat bahwa, **“Performa keuangan BUMN dari tahun ke tahun menunjukkan grafik peningkatan”**

Disisi yang lain masih ada stigma yang beredar di masyarakat terhadap keberadaan PTPN. Misalnya kinerja BUMN masih rendah, menjadi sarang KKN yaitu Korupsi, Kolusi dan Nepotisme. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh staf ahli bidang Sumber Daya Manusia (SDM) dan Teknologi Kementerian BUMN, Wahyu Hidayat dalam *Seminar RUU Perubahan UU BUMN*, di Hotel Aryaduta, Jakarta, Senin tanggal 04 April 2011. (<http://economy.okezone.com/read/2011/04/04/320/442049/stigma-masyarakat-kebumn-sarang-kkn,05-05-11>).

Kinerja PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) secara khusus pada dua tahun terakhir berhasil mendapatkan predikat "baik". Hal ini dapat dilihat pada Annual Report tahun 2009 dan 2010 dengan penjelasan sebagai berikut :

1. Penilaian kinerja berdasarkan Keputusan Menteri Negara BUMN Kep-100/MBU/2002 tanggal 04 Juni 2002, "Kinerja PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) pada tahun 2009 memperoleh predikat SEHAT/AAA dengan skor 97,95. Hal ini dapat dilihat lebih jelas pada Annual Report tahun 2009 halaman 8.
2. Penilaian kinerja berdasarkan Keputusan Menteri Negara BUMN Kep-100/MBU/2002 tanggal 04 Juni 2002, "Kinerja PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) pada tahun 2010 memperoleh predikat

SEHAT/ AAA dengan skor 96,94 lebih tinggi dari target RKAP dengan skor 96,00 namun demikian masih dibawah skor tahun 2009 yaitu 97,95, lebih jelasnya hal ini tertuang pada Annual Report thn.2010 halaman 5-6.

Menyikapi kontradiksi ini dapat dikatakan, yang pertama citra yang bernada kurang baik dan yang kedua membuktikan PTPN IV sebagai bagian dari BUMN terbukti dapat memberikan sumbangan yang tidak sedikit terhadap pendapatan negara begitu juga dalam hal pelaksanaan CSR. Selanjutnya, untuk memperoleh jawaban yang tepat dari polemik tersebut perlu kajian dan pemahaman yang lebih mendalam. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah menganalisa kinerja karyawan dari aspek kompetensi. Dengan metode ini diharapkan dapat menjawab permasalahan dan bahkan berbagai solusi agar PTPN IV dapat meningkatkan kinerjanya sekaligus membuktikan bahwa perusahaan tersebut mampu bersaing serta mempunyai kontribusi yang baik dalam perekonomian nasional.

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat ditetapkan identifikasi masalah yaitu peningkatan kompetensi kerja karyawan masih perlu ditingkatkan lagi agar senantiasa dapat menciptakan kinerja yang lebih tinggi. Selain itu kinerja PTPN IV (Persero) secara totalitas masih perlu lebih ditingkatkan agar citra perusahaan

menjadi lebih baik di pandangan masyarakat secara umum.

Dalam kajian ilmu manajemen khususnya Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) banyak variabel yang dapat mempengaruhi kinerja misalnya disiplin, kepemimpinan, budaya perusahaan, motivasi, dan yang lainnya. Namun karena berbagai keterbatasan yang dimiliki penulis maka fokus pembahasan dalam penelitian ini adalah kompetensi dan kinerja karyawan golongan III dan IV pada PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) kantor Pusat Medan”.

Berkaitan dengan latar belakang dan identifikasi masalah di atas maka dapat dikemukakan rumusan masalah yaitu “Apakah ada pengaruh kompetensi dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan”.

Adapun yang menjadi tujuan penelitian adalah untuk mengetahui besarnya pengaruh kompetensi terhadap kinerja karyawan golongan III dan IV di PTPN IV (Persero) kantor pusat Medan. Berbagai manfaat yang diharapkan misalnya dapat memberikan sumbangan ilmu pengetahuan di bidang MSDM, dapat menjadi input dalam pengembangan SDM dan dapat dijadikan acuan untuk penelitian selanjutnya demi untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih baik.

2. Metode

2.1 Desain penelitian

Penelitian ini tergolong penelitian survey yaitu penelitian yang dilakukan pada

populasi besar atau kecil. Data bersumber dari sample atau sebuah populasi sehingga ditemukan kejadian-kejadian relatif, distributif dan hubungan antar variabel. Berdasarkan tingkat penjelasan (*explanasinya*) penelitian ini tergolong penelitian *asosiatif* berdasarkan pendekatan ilmu MSDM.

2.2 Teknik pengumpulan data

Berdasarkan derajat sumbernya data dapat dibagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder (Rianse & Abdi, 2009: 212). Data primer diperoleh dari instrument penelitian yaitu kuesioner sedangkan data sekunder diperoleh dari buku-buku dan bahan pustaka lainnya. Alat pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner.

2.3 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Kantor PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) yang beralamat di Jln. Suprpto No. 2 Medan. Penelitian dirancang ± selama 3 (tiga) bulan yaitu bulan Oktober 2011 - Desember 2011.

Populasi penelitian adalah karyawan golongan III dan IV yang berjumlah 159 orang. Dari populasi tersebut ditetapkan sampel sebanyak 123 orang setelah dikurangi dengan jumlah responden sejumlah 36 orang saat melakukan validitas ekstrak (uji validitas).

Definisi operasional

Definisi operasional adalah penjelasan secara rinci suatu variabel ke

dalam masing-masing dimensi dan indikator. Definisi operasional penelitian adalah sebagai berikut :

1. Kinerja Karyawan adalah hasil kerja karyawan PTPN IV dalam melaksanakan tugas-tugas dan tanggung jawabnya berdasarkan keterampilan, pengetahuan, pengalaman, kesungguhan dan sikap, serta waktu penyelesaian sesuai dengan yang ditetapkan perusahaan. Yang menjadi sub variabel adalah Prestasi Kerja, Tanggung jawab, Ketaatan, Kejujuran, Kerjasama, Prakarsa, Kepemimpinan.
2. Kompetensi adalah kemampuan karyawan PTPN IV yang dapat ditunjukkannya dengan karya, pengetahuan, keterampilan, perilaku, sikap, motif dan bakatnya dalam upaya meningkatkan kinerjanya. Sub variabel kompetensi adalah kompetensi intelektual, emosional dan sosial.

Variabel penelitian diukur dengan menggunakan *Skala Ordinal* yang dilakukan dengan cara menyusun pertanyaan, kemudian masing-masing *item* diberi *range skor*. Setiap pertanyaan memberikan lima alternatif jawaban untuk masing-masing variabel dengan menggunakan skala 1 sampai 5. Adapun skor yang diberikan adalah Sangat Setuju (SS), Sangat Baik (SB) dan Sangat Mampu (SM) dengan skor 5. Setuju (S), Baik (B) dan Mampu (M) dengan skor 4. Ragu-

Ragu (R), Sedang(S), Cukup Mampu (CM) dengan skor 3. Tidak Setuju (TS), Buruk (B) dan Tidak Mampu (TM) dengan skor 2. Sangat Tidak setuju (SS), Buruk Sekali (BS) dan Sangat Tidak Mampu (STM) dengan skor 1. Untuk pernyataan negatif penilaian adalah sebaliknya.

Hasil penelitian

Uji Validitas

Dari 22 pertanyaan yang dirancang untuk variabel kinerja karyawan ada 2 item yang tidak valid sehingga item pertanyaan untuk variabel kinerja karyawan ditetapkan jumlahnya menjadi 20 item. Untuk variabel kompetensi dirancang 24 item namun ada 4 item yang tidak valid sehingga item pertanyaan untuk variabel kompetensi ditetapkan menjadi 20 item.

Uji Reliabilitas

Dari output SPSS diketahui nilai *Cronbach's Alpha* adalah 0.939, sehingga dapat dikatakan semua item pertanyaan tersebut akan dijadikan sebagai instrumen (alat ukur) dalam penelitian karena dapat diyakini mampu menjelaskan dan memberikan semua informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

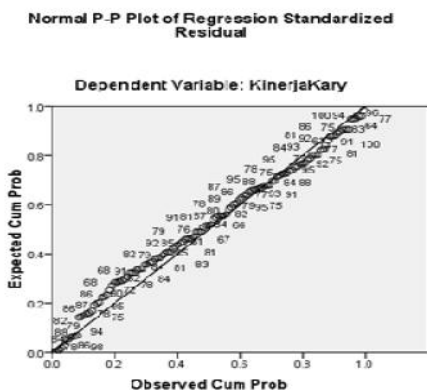
Uji asumsi klasik

Untuk mendapat hasil penelitian yang baik maka sebuah persamaan regresi harus diuji dengan uji asumsi klasik. Uji asumsi klasik dalam penelitian ini meliputi :

Uji Normalitas

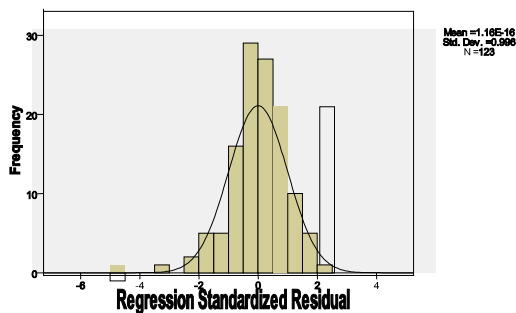
1. Pendekatan dengan grafik

Gambar 2



Gambar 3

Histogram
Dependent Variable: KinerjaKary



Gambar 2 menjelaskan sebaran data berada di sekitar garis diagonal mendekati garis regresi. Gambar 3 menunjukkan distribusi data sesuai dengan kaidah kurva normal yaitu tidak melenceng ke kiri atau kanan. Dengan demikian dapat dikatakan data terdistribusi dengan normal.

Pendekatan dengan Tabel

Tabel 1
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		123
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4.46265905

Most Extreme Differences	Absolute Positive	.089
	Negative	-.089
Kolmogorov-Smirnov Z		.986
Asymp. Sig. (2-tailed)		.285

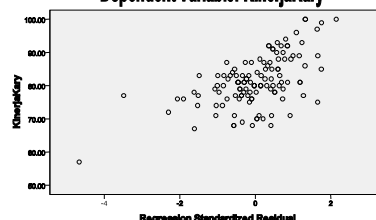
a. Test distribution is Normal. b. Calculated from data.

Nilai Asymp. Sig. (2-tailed) = 0.285, artinya jauh di atas angka Sig. yang normal yaitu 0.05. Dapat dikatakan variasi data sudah berdistribusi normal dan model yang dipilih layak dan baik untuk digunakan. Selanjutnya diketahui nilai Kolmogorov-Smirnov Z adalah 0.986, yaitu < dari kriteria pengambilan keputusan yaitu < 1,97. Artinya tidak ada perbedaan antara penyebaran data secara empiris dengan secara teoritis sehingga distribusi data dapat dikatakan normal.

Uji Homogenitas.

Model regresi yang baik adalah jika distribusi data menyebar secara acak dan tidak membentuk pola tertentu (tidak menumpuk). Hal ini dapat dilihat seperti pada berikut ini:

Gambar 4
Scatterplot
Dependent Variable: KinerjaKary



Gambar 4 memperlihatkan titik-titik menyebar secara acak dan tersebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. Dapat

dikatakan model regresi yang dipilih layak digunakan untuk memprediksi besarnya tingkat kinerja karyawan berdasarkan masukan variabel kompetensi.

Uji Regresi, Korelasi dan Hipotesis

Analisis Regresi Sederhana

Tabel 2 - Coefficients(a)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	20.563	3.964		5.188	.000
Kompetensi	.735	.048	.814	15.425	.000

Dependent Variable: KINERJA KARYAWAN

Pada tabel 2 kolom *Unstandardized Coefficients*, nilai konstanta **a = 20.563**, koefisien regresi (kompetensi) = **0.735**. Dari hasil analisis tersebut dapat ditetapkan suatu fungsi regresi yaitu **Kinerja karyawan = 20,563 + 0,735 x Kompetensi**.

Selanjutnya diketahui nilai (sig)=0,000 yaitu < 0,05, artinya tingkat kepercayaan bahwa kompetensi berpengaruh positif terhadap kinerja karyawan adalah **sangat tinggi yaitu 95%**. Maka jika kompetensi mengalami peningkatan secara linier kinerja karyawan akan meningkat. Secara rinci penjelasan persamaan tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Konstanta $a = 20.563$: artinya jika kompetensi dianggap tidak ada ($= 0$) maka besarnya nilai kinerja karyawan adalah 20.563satuan.
- b. Koefisien regresi $=0.735$, artinya setiap penambahan 1 satuan kompetensi akan mengakibatkan peningkatan nilai kinerja karyawan sebesar 0,735satuan (73,5%).

Uji Koefisien determinasi (Uji R)

Uji korelasi ganda dapat dilihat pada Output SPSS seperti pada tabel. berikut :

Tabel 3 - Model Summary(b)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.814 ^a	.663	.660	4.48106

a Predictors: (Constant),

KOMPETENSI

b Dependent Variable: KINERJA

KARYAWAN

Pada kolom R terlihat nilai $R = 0.814$ artinya hubungan antara kompetensi dengan kinerja karyawan adalah 0.814 atau 81.4% (kisaran nilai R adalah 0 – 1). Semakin besar nilai R maka semakin baik model regresi yang dipilih. Nilai R Square adalah 0.663. Maksudnya adalah kompetensi dapat menjelaskan nilai kinerja karyawan sebesar 66.3% sedangkan sisanya 33.7% dapat dijelaskan oleh faktor-faktor lain di luar penelitian.. Maka dapat dikatakan sampel yang dipilih mampu memberikan jawaban yang dibutuhkan populasinya sebesar 66.3%.

Pada kolom *Std. Error of the Estimate (SEE)* diperoleh nilai $SEE = 4.4810$, hal ini

menunjukkan kesanggupan kompetensi untuk memprediksi tingkat kinerja karyawan. Semakin kecil nilai *SEE* (mendekati 0) semakin baik model regresi yang dipilih. Jadi dapat dikatakan standar deviasi kompetensi adalah kecil dan layak digunakan memprediksi besarnya tingkat kinerja karyawan pada objek yang diteliti.

Hipotesis, uji t

TABEL 4
Uji Hipotesis - (Uji Parsial)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	20.563	3.964		5.1880	.000
Kompetensi	.735	.048	.814	15.4250	.000

a. Dependent Variable: KINERJA KARYAWAN

Nilai *t hitung* kompetensi (X1) = 15.425, *t table* =1.980 (n=123, k=2), berarti *t hitung* > *t table*. Karena 15.425 > 1,980 maka hipotesis terbukti sehingga Ha diterima dan Ho ditolak.

3. Hasil Penelitian

Implementasi kinerja karyawan

Dari hasil atau jawaban yang diperoleh, 20 item pertanyaan yang digunakan untuk mengukur kinerja dan kompetensi secara umum dapat diterima dan dipahami oleh responden. Hal ini mengindikasikan mereka

menyadari bahwa kompetensi merupakan bagian dari upaya untuk meningkatkan kinerja perusahaan secara totalitas. Respon yang positif ini juga dapat dijadikan sebagai indikasi terhadap implementasi kompetensi dan kinerja yang baik. Hal ini terbukti dari jawaban yang diberikan para responden yaitu lebih banyak yang menjawab sangat setuju (setuju) dari pada yang ragu-ragu apalagi tidak setuju.

Selanjutnya jika dikaitkan dengan analisa lingkungan bisnis (secara internal), hal ini bisa dijadikan sebagai indikasi kekuatan (**Strength**). Indikator kinerja karyawan yang dominan yang bisa dijadikan sebagai kekuatan adalah:

1. Ketaatan : Ketentuan jam kerja, yaitu “Saya merasa malu jika pimpinan lebih duluan tiba di kantor demikian pula sebaliknya untuk jam pulang”.
2. Prestasi Kerja : Efektivitas, yaitu “Standar mutu yang ditetapkan perusahaan saat ini sangat sesuai dengan kemampuan saya”.

Implementasi kompetensi

Deskripsi jawaban tentang variabel kompetensi mengindikasikan bahwa dari 20 pertanyaan yang digunakan untuk mengukurnya sebagian besar dapat dipahami para responden sebagai upaya dalam peningkatan kinerja karyawan. Hal ini terbukti dari jawaban yang diberikan para responden yaitu lebih banyak yang setuju dari pada yang tidak setuju.

Selanjutnya jika dikaitkan dengan analisa lingkungan bisnis secara internal, hasil ini bisa dijadikan sebagai indikasi kekuatan (*Strength*). Indikator yang paling dominan dan bisa dijadikan kekuatan adalah :

1. **Kompetensi Intelektual** : Pemahaman makna kompetensi yaitu “Salah satu ciri organisasi modern adalah memahami betapa pentingnya kompetensi”.
2. **Kompetensi Emosional** : Keyakinan kepada keahlian dan keterampilan, yaitu “Dalam menghadapi permasalahan kerja, saya selalu berusaha mencari jalan keluarnya dari pada terburu-buru bertanya dan meminta bantuan orang lain”.
3. **Kompetensi Sosial** : Pelayanan secara internal dan eksternal, yaitu “Setiap karyawan hendaknya dapat memberikan pelayanan yang bermutu, baik sesama karyawan maupun kepada pihak luar.

Dapat dikatakan kompetensi yang paling dominan atau menonjol adalah kompetensi intelektual dan jenis kompetensi yang harus menjadi fokus perhatian manajemen adalah kompetensi umum (*soft competency*) yang diadopsi dari model yang dikembangkan oleh Spencer dan Spencer.

Pengaruh kompetensi terhadap kinerja karyawan.

Sebagai tindak lanjut dari pengukuran *Competency Based Training Need Analysis (CBTNA)* seperti yang dijelaskan pada

model kompetensi **N4**. Pada pelaksanaan Pelatihan dan Pengembangan, masing-masing karyawan didampingi oleh seorang *counselor* untuk menganalisis kebutuhan pengembangan yaitu apa yang diperlukan untuk menutupi kesenjangan (*gap*) antara hasil pengukuran kompetensi yang dimilikinya saat ini dan terhadap tuntutan kompetensi jabatan yang harus dipenuhinya.

Kegiatan ini di lakukan melalui kerjasama dengan Tim LPP Medan di unit-unit Kebun yang dijadikan lokasi sentral pengukuran yaitu Unit Kebun Mayang, Berangir, Tinjowan, Bah Jambi, Pabatu, Sosa, dan Plasma Madina. Sementara untuk pengukuran karyawan yang bertugas di Kantor Pusat Medan dilaksanakan di Kampus LPP Jalan Williem Iskandar Medan.

Latar belakang model kompetensi N4 secara umum menggambarkan paradigma bisnis yang dimiliki PTPN IV. Secara spesifik pada “Irisan Berlian” point ketiga yang berwarna merah memberikan arti betapa pentingnya “**Semangat dan Keberanian menghadapi turbulensi bisnis**”. Semangat yang dimaksud adalah semangat kerja dan keberanian bertanggung jawab atas segala keputusan dan kebijaksanaan yang ditetapkan.

Selain itu secara implisit model kompetensi **N4** yang dikembangkan PTPN IV memberikan indikasi bahwa perusahaan sangat memahami betapa pentingnya

kompetensi. Hal ini tergambar dari penjelasan tata nilai (*Core Value*) perusahaan yaitu “**PRIDE**” khususnya pada point-point berikut ini :

- **Profesionalism** : *Selalu menjalankan usaha secara cerdas dan bertanggung jawab melalui SDM yang memiliki kompetensi dan beretika untuk mencapai hasil terbaik.*
- **Respect** : *Saling menghargai guna menciptakan kondisi kerja yang kondusif.*
- **Inovatif** : *Perusahaan menumbuhkembangkan personil dalam organisasi untuk berkrasi dan menghasilkan inovasi-inovasi baru sehingga perusahaan dapat tumbuh dan berkembang secara berkesinambungan.*
- **Discipline** : *Patuh dan taat serta lebih mengutamakan kepentingan perusahaan di atas kepentingan pribadi dengan mempedomanikan ketentuan yang ada. Taat terhadap aturan-aturan yang ada dalam perusahaan.*
- **Exellence** : *Selalu memperlihatkan gairah keunggulan dan berusaha keras untuk meraih hasil maksimal sehingga tercapai kepuasan stakeholders.*

Dari analisis kedua variabel penelitian dapat dikatakan bahwa pengaruh kompetensi terhadap kinerja karyawan di PTPN IV (Persero) secara empiris terbukti dapat meningkatkan kinerja karyawan. Hal ini terlihat dari kepedulian dan keseriusan pihak manajemen untuk selalu meningkatkan kualitas SDMnya yaitu dengan menetapkan sebuah model kompetensi yang diadopsi dari model yang dikembangkan oleh Spencer dan Spencer yang disebut. Model inilah yang disebut dengan “**Model Kompetensi N4**” dengan berlandaskan tata nilai perusahaan yang disingkat “**P R I D E**”.

4. Kesimpulan

Uji regresi membuktikan kompetensi mempunyai pengaruh yang positif dan secara langsung terhadap kinerja karyawan PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) kantor pusat Medan golongan III dan IV.

Berdasarkan *Uji R* variabel kompetensi mempunyai tingkat hubungan yang cukup erat dengan kinerja karyawan karena mampu menerangkan variabel kinerja karyawan PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) kantor pusat Medan. Namun diduga masih ada pengaruh variabel yang lain yang dapat menjelaskannya di luar penelitian ini.

Saran

Bagi para Direksi dan segenap pimpinan institusi terkait hendaknya perhatian terhadap kompetensi dapat dipertahankan dan lebih ditingkatkan lagi agar kinerja karyawan dapat lebih meningkat.

Bagi seluruh karyawan, hendaknya kompetensi yang ada dapat dipertahankan dan lebih ditingkatkan lagi karena terbukti sangat potensial dan bermanfaat untuk dijadikan sebagai modal utama dalam usaha meningkatkan kinerja perusahaan maupun untuk menduduki jabatan yang lebih tinggi. Hal ini sekaligus dapat dijadikan sebagai modal utama untuk meningkatkan kreasi dan inovasi.

Bagi semua unsur yang terkait dengan tujuan, visi, dan misi perusahaan, upaya peningkatan kompetensi hendaknya menjadi perhatian yang serius karena

terbukti dapat meningkatkan kualitas kinerja baik secara individu maupun secara organisasional.

Daftar Pustaka

PTPN IV 2010, *Annual Report*, Jakarta.

Dharma, Surya, 2010. *Manajemen Kinerja*. Cetakan III, Pustaka Pelajar, Yogyakarta.

Darsono dan Tjatjuk Siswandoko, 2011. *Sumber Daya Manusia Abad 21*. Nusantara Consulting, Jakarta.

Fuad, Noor & Ahmad, Gofur, 2009. *Integrated Human Resources Development*. Grasindo, Jakarta.

Gibson, James L., Ivancevich, John M., Donnely Jr, James H, 1997. *Organisasi dan Manajemen : Perilaku, Struktur, Proses*. Alih Bahasa Djoerban Wahid Penerbit Erlangga, Jakarta.

Mangkunegara, Anwar Prabu, 2000. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Refika Aditama, Bandung.

Mathis, Robert L. and Jackson, John H., 2006. *Human Resource Mangement*. Salemba Empat, Jakarta.

Nawawi, Hadari, 2006. *Evaluasi dan Manjemen Kinerja di Lingkungan Perusahaan dan Industri*. Cetakan Pertama. Gadjah Mada Uneversity Press, Yogyakarta.

Palan, R., 2007. *Competency Management – Teknik Mengimplementasikan Manajemen SDM Berbasis Kompetensi untuk Meningkatkan Daya Saing Organisasi*. Cetakan Pertama. Diterjemahkan oleh: Octa Meia Jalal.

Rianse, Usman dan Abdi, 2009. *Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Cet. Alfabeta. Bandung.

Rivai, Veithzal, 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan*. Edisi 2, Rajawali Pers, Jakarta.

Sedamayanti, 2001. *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Mandor Maju, Bandung. *Bisnis Kinerja*. Alih bahasa Cikmat, Elex MK., Jakarta.

Spencer, Lyle M. and Spencer, Signe M., 1993. *Competence Work: Model for Superior Performance*. John Wiley and Sons, Inc.

Sutrisno, Edy, 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Cetakan II, Kencana, Jakarta.

Wibowo, 2010. *Manajemen Kinerja*. Rajawali Press. Cetakan Ke-3. Jakarta.

<http://economy.okezone.com/read/2011/04/04/320/442049/stigma-masyra-kat-ke-bumn-sarang-kkn,05-05-11>.