

**P R O S I D I N G**

Malang, 23 Juni 2021

**2<sup>nd</sup> SEMINAR NASIONAL  
ILMU MANAJEMEN  
(SNIM)**

**Education in Times of  
Uncertainty: What Have  
We Learned?**



Penerbit & Percetakan

# 2<sup>nd</sup> SEMINAR NASIONAL ILMU MANAJEMEN (SNIM)

## Education in Times of Uncertainty: What Have We Learned?

SPEAKER



**Rio Indradinata**  
General Manager  
SFS Group

MODERATOR



**Rayie Tariaranie Wiraguna, S.E., M.M.**  
Dosen Jurusan Manajemen FE UM

Malang, 23 Juni 2021



**PROSIDING**  
**2<sup>nd</sup> SEMINAR NASIONAL**  
**ILMU MANAJEMEN**  
**(SNIM)**

*"Education in Times of Uncertainty:  
What Have We Learned?"*

**Malang, 23 Juni 2021**



**Universitas Negeri Malang**

Anggota IKAPI No. 059 / JTI / 89

Anggota APPTI No. 002.103.1.09.2019

Jl. Semarang 5 Malang, Kode Pos 65145 Telp. (0341)

562391, 551312 psw 1453

# **PROSIDING**

## **2<sup>nd</sup> SEMINAR NASIONAL ILMU MANAJEMEN (SNIM)**

### **"Education in Times Uncertainty: What Have We Learned?"**

ISBN: 978-602-470-462-9 (PDF)

#### **Penanggung Jawab:**

Dr. Cipto Wardoyo, S.E., M.Pd., M.Si., Ak., CA

#### **Pengarah:**

Dr. Agus Hermawan, GradDipMgt., M.Si., MBus

Dr. Hj. Puji Handayati, S.E.Ak., M.M., CA., CMA

Dr. Hadi Sumarsono, S.T., M.Si

#### **Tim Reviewer:**

Dr. Ely Siswanto, S.Sos, M.M.

Dr. Wening Patmi Rahayu, S.Pd, M.M.

Dr. Madziatul Churiah, S.Pd, M.M.

Dr. Titis Shinta Dhewi S.P, M.M

#### **Tim Editor:**

Arum Prasasti, S.E, MSc.

Ika Zutiasari, S.Pd., M.Pd.

Cesya Rizkika Parahiyanti, S.E, MBA

#### *Organizing Committee*

Penasehat : Dr. Cipto Wardoyo, S.E., M.Pd., M.Si., Ak.CA

Penanggungjawab : Dr. H. Ely Siswanto, S.Sos., M.M.

Ketua Pelaksana : Cesya Rizkika Parahiyanti, S.E, MBA

Bendahara : Lulu Nurul Istanti, S.E, M.M

Sekretaris : Arum Prasasti, S.E., M.Sc

Sie Kesekretariatan : Dr. Wening Patmi Rahayu, S.Pd., M.M.; Raisa Fitri, S.AB, M.M

Sie Acara : Dr. Titis Shinta Dhewi, S.P, M.M; Della Ayu Zonna Lia, S.AB, M.AB; Rayie Tariaranie Wiraguna, S.E., M.M.

Sie Dokumentasi & Publikasi : Dr. Hj. Madziatul Churiah, S.Pd, M.M.; Andro Agil Nur Rakhmad, S.E.I., M.E.; Ika Zutiasari, S.Pd., M.Pd.

Sie Hubungan Masyarakat : Adelia Shabrina Prameka, S.E., M.M.

Moderator : Rayie Tariaranie Wiraguna, S.E, M.M

MC : Yana Respati Dewi, S.E, M.M

#### **Penerbit**

Hak cipta yang dilindungi:

Undang-undang pada : Penulis

Hak Penerbitan pada : Universitas Negeri Malang

Dicetak oleh : Universitas Negeri Malang

Dilarang mengutip atau memperbanyak dalam bentuk apapun tanpa izin tertulis dari penulis.  
Isi diluar tanggung jawab Penerbit.

**Penerbit Universitas Negeri Malang**

Anggota IKAPI No. 059/JTI/89

Anggota APPTI No. 002.103.1.09.2019

Jl. Semarang 5 Malang, Kode Pos 65145 Telp. (0341) 562391, 551312; psw. 1453

Cetakan I : 2021



## KATA PENGANTAR

Saat ini dunia sedang berada di era kemajuan teknologi pada tingkat yang semakin meningkat sehingga berdampak pada berubahnya sifat pekerjaan, bahkan proses pendidikan. Perubahan terjadi dengan kecepatan yang membingungkan dan harus disadari banyak institusi pendidikan hampir tidak bisa mengikutinya. Alhasil pendidikan pun berjalan cukup lamban dan proses pembelajaran tidak terjadi sesuai dinamika perubahan yang begitu cepat. Peserta didik menjadi korban dari segala korban, karena mereka merupakan hal utama yang harus diperhatikan dalam proses pengupayaan kemajuan pendidikan.

Seluruh pihak yang berkepentingan di bidang pendidikan harus bertanya bagaimana mereka dapat mempercepat kemajuan dalam pendidikan. Tidak hanya untuk membantu peserta didik yang terpinggirkan mengejar ketertinggalannya saat ini, tetapi juga untuk mencapai pendidikan yang lebih efektif, holistik, dan adil bagi setiap peserta didik. Pihak yang dimaksud adalah pemerintah, pendidik, institusi perguruan tinggi, orang tua dan calon guru, yakni mahasiswa di program studi pendidikan.

Brookings Institution, salah satu *Center for Universal Education*, UNESCO International Institute for Educational Planning (IIEP) pada tahun 2017 merumuskan konsep untuk memecahkan masalah di bidang pendidikan dalam menghadapi era perubahan yang sangat cepat. Organisasi nirlaba yang bertempat di Washington, DC tersebut berupaya untuk memecahkan masalah yang dihadapi masyarakat di tingkat lokal, nasional dan global.

Empat konsep yang mereka rumuskan adalah: 1) menumbuhkan sikap kesadaran diri sebagai warga global pada peserta didik; 2) menggali lebih dalam dalam proses belajar-mengajar yang berpotensi mempercepat kemajuan pendidikan, seperti bagaimana metode pedagogi dapat berubah untuk mengembangkan keterampilan masa kini; 3) membahas alat digital teraktif dan terbaru yang dapat diintegrasikan ke dalam pengalaman belajar; dan 4) perubahan sistem pendidikan, yakni terkait cara-cara dimana solusi pendidikan memperoleh penerimaan, bagaimana sistem pendidikan itu sendiri dapat menjadi fleksibel, beradaptasi dengan perubahan konteks sosial, budaya, dan ekonomi.

Diharapkan empat konsep tersebut dapat diimplementasikan, termasuk oleh institusi pendidikan Indonesia agar mampu menyiapkan sumber daya manusia yang siap menghadapi perubahan secepat apapun. Institusi perguruan tinggi sebagai gudang para pemikir pun harus turut serta mewadahi dialog untuk mengadopsi empat konsep yang telah dijelaskan di atas.

Berdasarkan hal tersebut Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang menyelenggarakan kegiatan 2<sup>nd</sup> Seminar Nasional Ilmu Manajemen (SNIM) yang pada tahun ini mengangkat tema, *“Education in Times of Uncertainty: What Have We Learned?”*. Kegiatan ini dilaksanakan secara daring mengingat sampai hari ini masih terjadi pandemi covid-19. Adapun pelaksanaan kegiatan seminar nasional

ini adalah pada tanggal 23 Juni 2021.

Kegiatan tersebut diharapkan mampu memberikan gambaran kepada mahasiswa maupun masyarakat umum dalam merumuskan formula strategi di bidang pendidikan dalam menghadapi era ketidakpastian. Sehingga diharapkan mereka dapat menjadi sosok pendidik yang menang dalam persaingan secara global di era digital ini. Semoga Allah *Subhanahuwata'ala* senantiasa memberikan kekuatan dan perlindungan kepada kita semua sehingga segala sesuatu yang telah direncanakan dapat terlaksana dengan sebaik-baiknya serta memberikan manfaat dan barokah bagi yang melaksanakan dan berkepentingan.

Malang, 23 Juni 2021

**TIM PANITIA**

## DAFTAR ISI

COVER.....	i
SUSUNAN TIM PENYUSUN.....	v
KATA PENGANTAR.....	viii
TIM PANITIA .....	ix
DAFTAR ISI.....	x
1. Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis <i>Lectora Inspire</i> pada Mata Pelajaran Administrasi Umum untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa di SMK PGRI 2 Malang.....	1
2. Meningkatkan Hasil Belajar Peserta Didik dengan Menggunakan <i>E-Learning</i> Berbasis <i>Website</i> .....	8
3. Meningkatkan Hasil Belajar pada Mata Pelajaran Sarana dan Prasarana Menggunakan Sistem Inventarisasi Barang Berbasis <i>Website</i> (INVEN ITEM).....	14
4. Pentingnya Peran <i>E-Module</i> Teknologi Perkantoran Berbasis Aplikasi <i>Education Desk Android</i> untuk Hasil Belajar Siswa SMK .....	23
5. Pengaruh <i>Job Embeddedness</i> dan <i>Work Engagement</i> Terhadap <i>Turnover Intention</i> pada Karyawan PT Pelindo Marine Service Surabaya.....	28
6. Penilaian Kinerja Perusahaan Asuransi di Indonesia Melalui <i>Early Warning System</i> dan <i>Risk Based Capital</i> .....	38
7. Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Berbasis Android pada Mata Pelajaran Korespondensi di SMK PGRI Turen Kabupaten Malang.....	46
8. Meningkatkan Hasil Belajar dan <i>Self Regulated Learning</i> Peserta Didik dengan Menggunakan <i>M-Learning</i> Berbasis Android.....	53
9. Pengembangan Media Pembelajaran <i>Smart Apps Creator</i> Berbasis Android pada Mata Pelajaran Perencanaan Bisnis dalam Upaya Meningkatkan Hasil Belajar Peserta Didik.....	59
10. Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan, <i>Self Efficacy</i> , dan <i>Locus Of Control</i> Terhadap Minat Berwirausaha.....	67
11. Pengembangan Media Pembelajaran Menggunakan <i>Software Articulate Storyline</i> untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa .....	75
12. Perancangan Konsep Aplikasi Strategi Keunggulan Sekolah.....	81
13. Pengembangan Media Pembelajaran <i>E-Learning</i> Berbasis Moodle untuk Meningkatkan Kemandirian Belajar Siswa.....	89
14. Pengembangan Media Pembelajaran <i>E-Learning</i> Berbasis <i>Website</i> untuk Meningkatkan Kemandirian Belajar Siswa.....	94
15. Pengembangan ( <i>E-LKPD</i> ) untuk Meningkatkan Hasil Belajar pada Mata Pelajaran Perencanaan Bisnis di SMK Negeri 1 Pasuruan .....	99
16. Pengembangan Instrumen Penilaian Autentik Psikomotor Berbasis Kinerja pada Mata	

Pelajaran Administrasi Transaksi Kelas XII Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Negeri 1 Nglepok Kabupaten Blitar.....	107
17. <i>The Pandemic Pivot: The Need for Product, Service, and Bussiness Model Innovation on Wake Up 2.0 Cafe</i> .....	114
18. <i>How Small Business Can Survive and Thrive During The Pandemic Covid-19? A Case of Bakery in Indonesia</i> .....	123
19. Implementasi Strategi Pivot pada UMKM dalam Bertahan di Tengah Pandemi (Studi pada UMKM Kusuma Kue Trenggalek).....	130
20. Penerapan Strategi Pivot dalam Meningkatkan Daya Tarik Konsumen Terhadap Produk UMKM Cireng Badag .....	139

## PENGEMBANGAN MEDIA PEMBELAJARAN BERBASIS *LECTORA INSPIRE* PADA MATA PELAJARAN ADMINISTRASI UMUM UNTUK MENINGKATKAN HASIL BELAJAR SISWA DI SMK PGRI 2 MALANG

Siti Halimah Zein<sup>1</sup>, Imam Bukhori<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ halimahzein1398@gmail.com

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ imam.bukhori.fe@um.ac.id

### Abstrak

Perkembangan teknologi sangat membantu dalam pembelajaran daring di masa pandemi *Covid-19*, tenaga pendidik dituntut lebih kreatif dan inovatif dalam melaksanakan pembelajaran agar mudah dipahami oleh peserta didik. Berkaitan dengan hal tersebut, maka diperlukan adanya pengembangan pada media pembelajaran dengan memanfaatkan teknologi yang berkembang saat ini. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan media pembelajaran berbasis *Lectora Inspire* agar dapat menjadi alternatif pilihan media pembelajaran. Penelitian dan pengembangan ini menggunakan model *Research and Development* Borg and Gall yang telah dimodifikasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif presentase dan uji *paired sample t-test* serta uji *n-gain*. Hasil penelitian dan pengembangan ini adalah media pembelajaran berbasis *Lectora Inspire* pada mata pelajaran Administrasi Umum yang telah dinyatakan sangat valid dan layak digunakan dalam pembelajaran administrasi umum oleh ahli media, ahli materi, dan 6 siswa uji coba kelompok kecil serta terbukti dapat meningkatkan hasil belajar peserta didik secara signifikan pada saat sebelum dan sesudah menggunakan media pembelajaran berbasis *Lectora Inspire*. Sehingga dapat disimpulkan bahwa media pembelajaran ini layak dan efektif digunakan sebagai media pembelajaran untuk meningkatkan hasil belajar peserta didik pada mata pelajaran Administrasi Umum.

**Kata Kunci:** *Administrasi Umum, Hasil Belajar, Lectora Inspire, Media Pembelajaran*

### PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan peranan yang sangat penting dalam kehidupan, karena pendidikan adalah wahana yang dapat meningkatkan dan mengembangkan kualitas dari sumber daya manusia. Semakin pesatnya perkembangan dalam dunia pendidikan, maka tuntutan lembaga pendidikan harus dapat menyesuaikan dengan perkembangan ilmu pengetahuan. Pendidikan di Indonesia mengalami perubahan karena *Covid 19*, perubahan yang terjadi pada saat ini dilakukan dengan pembelajaran jarak jauh atau lebih dikenal sebagai pembelajaran dalam jaringan (daring). Pemerintah Kota Malang saat ini mengharuskan untuk melaksanakan pembelajaran daring karena masih dalam kategori zona merah dan mengikuti protokol kesehatan yang ada.

Dalam upaya meningkatkan mutu pendidikan hal yang paling sulit, yaitu menumbuhkan minat belajar siswa, padahal minat belajar merupakan pengaruh yang sangat penting dalam keberhasilan proses belajar. Faktor yang mempengaruhi keberhasilan pembelajaran, yaitu media pembelajaran yang digunakan. Pemilihan media pembelajaran yang tepat dan lengkap akan mendukung tersampainya bahan pembelajaran yang disampaikan oleh guru kepada siswa. Jika siswa mudah menerima pelajaran dan menguasai apa yang disampaikan, maka siswa juga akan memiliki minat belajar yang semakin meningkat. Maka dari itu, hal yang utama harus dilakukan oleh guru agar dapat meningkatkan minat siswa dan meningkatkan mutu pendidikan, yaitu dengan memiliki dan menerapkan media pembelajaran yang tepat dengan kualitas yang baik serta lengkap sehingga siswa dapat menerima pembelajaran dengan baik dan lebih menarik minat belajar mereka sehingga hal tersebut akan berdampak baik bagi hasil belajar siswa.

Media pembelajaran ini merupakan salah satu komponen proses belajar mengajar yang memiliki peranan sangat penting dalam menunjang keberhasilan proses belajar mengajar (Rusman, 2017). Hakikatnya media pembelajaran sebagai wahana untuk menyampaikan pesan atau informasi dari sumber pesan diteruskan pada penerima. Pesan atau bahan ajar yang disampaikan adalah materi pembelajaran untuk mencapai tujuan pembelajaran atau sejumlah kompetensi yang telah dirumuskan, sehingga dalam prosesnya memerlukan media sebagai subsistem pembelajaran. Pemanfaatan media harus terencana dan sistematis sesuai dengan tujuan pembelajaran.

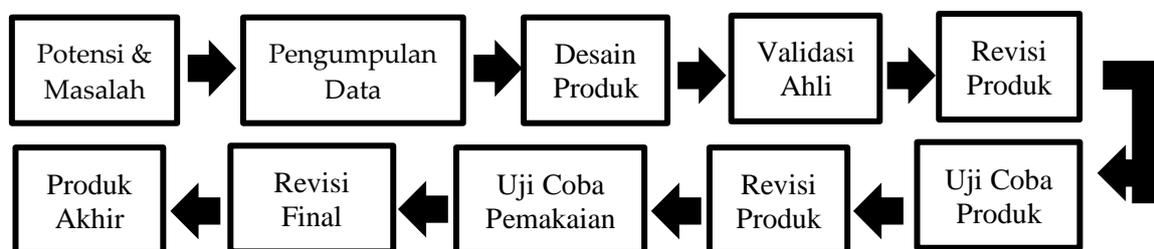
*Software* aplikasi untuk pembuatan media pembelajaran sangat beragam dan bervariasi, *Lectora inspire* merupakan program yang efektif dalam membuat media pembelajaran. *Lectora inspire* merupakan software

pengembangan belajar elektronik (*e-learning*) yang relatif mudah diaplikasikan atau diterapkan karena tidak memerlukan pemahaman bahasa pemrograman yang canggih. Dengan menggunakan *lectora inspire*, materi pelajaran didesain semenarik mungkin, dapat menampilkan video, serta gambar-gambar animasi yang berhubungan dengan materi pelajaran agar peserta didik lebih memperhatikan apa yang disampaikan oleh guru. Proses pembelajaran akan lebih menyenangkan dan bermakna, sehingga berpengaruh pada peningkatan prestasi belajar peserta didik.

Berdasarkan wawancara dengan ibu Sunaringsih, S.Pd selaku guru mata pelajaran Administrasi Umum dan hasil observasi di SMK PGRI 2 Malang pembelajaran selama ini dilakukan menggunakan *google classroom*, permasalahan yang sering terjadi, yaitu siswa sering terlambat dalam melakukan presensi dan pengumpulan tugas di *google classroom*. Hal tersebut membuat siswa mengeluarkan banyak paket data untuk mengakses video tersebut dan mengunduh materi yang telah diunggah di *google classroom*. Berdasarkan fakta dan kondisi yang terjadi di SMK PGRI 2 Malang maka diperlukan adanya solusi dalam mengatasi permasalahan dan keterbatasan tersebut, upaya yang dilakukan peneliti adalah dengan mengembangkan media pembelajaran yang inovatif, yaitu *Lectora Inspire* untuk meningkatkan hasil belajar siswa. Media pembelajaran yang dikembangkan ini dapat diakses secara *offline* sehingga tidak mengurangi kuota data peserta didik maupun guru. Diharapkan dengan adanya Media Pembelajaran berbasis *Lectora Inspire* hasil belajar siswa yang menurun pada saat pembelajaran secara daring dapat meningkat dan melampaui KKM.

Penelitian ini penting dilakukan karena penelitian sebelumnya sudah dilakukan (Zulfiati, 2014) dengan hasil produk berbasis *Lectora Inspire* terdapat peningkatan hasil belajar sebelum dan sesudah menggunakan produk. Penelitian kedua dilakukan oleh (Soibah and Rakhmawati, 2015) dengan hasil produk Media Pembelajaran Interaktif berbasis *Lectora Inspire* pada Mata Pelajaran Teknik Elektronika Dasar terdapat peningkatan hasil belajar sebelum dan sesudah menggunakan produk. Media pembelajaran berbasis *Lectora Inspire* yang dikembangkan memiliki fitur yang berbeda dengan penelitian sebelumnya, yaitu terdapat ilustrasi *vector*, *background* audio dan *review* evaluasi yang ditampilkan secara otomatis sehingga membuat media lebih menarik dan interaktif serta menambah pemahaman peserta didik terhadap materi yang disajikan.

## METODE



Gambar 1. Tahapan Prosedur Penggunaan Metode *Research and Development* (R&D)

Penelitian dan pengembangan menggunakan pendekatan (*Research and Development/R&D*), tujuan penelitian yang pertama bersifat penelitian penemuan yang berarti hasil penelitian tersebut belum pernah ditemukan sebelumnya. Kedua, tujuan penelitian bersifat pembuktian yang berarti hasil penelitian sebagai bahan untuk membuktikan adanya keraguan pada informasi. Dan yang ketiga penelitian pengembangan yang berarti untuk memperdalam dan memperluas pengetahuan yang telah ada atau sudah pernah dikembangkan sebelumnya. Penelitian dan pengembangan yang dilakukan peneliti berupa media pembelajaran berbasis *Lectora Inspire* pada mata pelajaran Administrasi Umum. Peneliti menggunakan metode penelitian dan pengembangan model R&D oleh Borg & Gall.

Model ini dipilih karena tahapannya yang runtut dan lengkap dalam proses pembuatan produk. Prosedur atau langkah-langkah penelitian dan pengembangan yang pertama adalah menemukan potensi dan masalah yang terjadi di SMK PGRI 2 Malang melalui wawancara dan observasi. Langkah kedua, mengumpulkan informasi dari hasil observasi dan wawancara terkait potensi dan masalah yang ditemukan. Langkah ketiga, peneliti mulai melakukan desain produk dan membuat media menggunakan *Lectora Inspire* sesuai dengan rancangan yang sesuai dengan langkah sebelumnya. Langkah keempat, melakukan validasi untuk mengetahui nilai kelayakan dari produk yang dikembangkan melalui validasi oleh ahli media dan ahli materi. Langkah kelima, setelah mendapatkan validasi dari ahli media dan ahli materi, selanjutnya dilakukan revisi terhadap media yang dikembangkan, dasar revisi media ini diperoleh dari saran dan kritik ahli materi maupun ahli media. Langkah keenam, Media Pembelajaran

*Lectora Inspire* di uji cobakan pada kelompok kecil dengan jumlah enam peserta didik dengan kemampuan akademis yang berbeda, yaitu dua peserta didik berkemampuan tinggi, dua peserta didik berkemampuan sedang, dan dua peserta didik berkemampuan rendah. Semua peserta didik berasal dari Kelas X OTKP. Siswa diberikan angket pengguna untuk mengetahui respon terhadap media pembelajaran yang sudah tervalidasi oleh ahli materi dan ahli media. Langkah ketujuh, Revisi produk dilakukan setelah tahap uji coba terhadap kelompok kecil, sehingga dapat diketahui tingkat kelayakan produk yang sedang dikembangkan. Jika produk yang dikembangkan masih terdapat kekurangan dan membutuhkan perbaikan, maka harus dilakukan revisi. Langkah kedelapan, Setelah dilakukan uji coba produk dan revisi produk, maka dilakukan uji coba pemakaian. Uji coba tidak menggunakan kelas kontrol karena keterbatasan jumlah kelas di SMK PGRI 2 Malang, sehingga hanya memakai satu kelas, X OTKP berjumlah 36 peserta didik yang sedang menempuh mata pelajaran Administrasi Umum. Langkah kesembilan, revisi final dilakukan setelah tahap uji coba pemakaian, jika produk yang dikembangkan masih terdapat kekurangan dan membutuhkan perbaikan, maka harus dilakukan revisi. Tetapi, jika media pembelajaran yang dikembangkan sudah layak untuk digunakan maka dapat menjadi produk akhir. Langkah terakhir, setelah uji coba pemakaian berjalan dengan baik, dan dilakukan revisi *final* maka media pembelajaran *Lectora Inspire* dapat di-*publish* dan dapat diunduh secara *online* melalui *link* yang dibagikan oleh pengembang.

Jenis data analisis yang digunakan adalah data kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif merupakan kritik, saran dan komentar yang diberikan validator dan peserta didik atas produk yang dikembangkan. Data kuantitatif diperoleh dari perhitungan skor kuesioner validator dan peserta didik sebagai subjek uji coba serta hasil kuesioner hasil belajar dari *post-test* peserta didik yang dianalisis menggunakan *paired sample t-test* dengan bantuan SPSS 21.

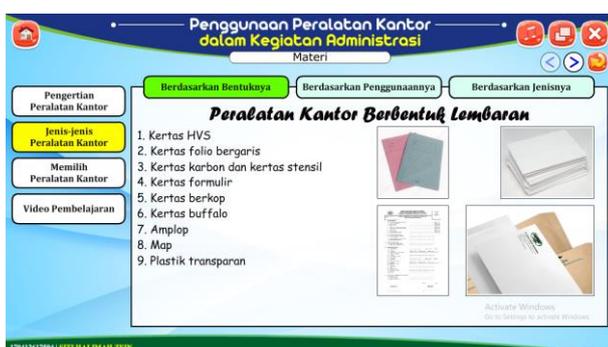
## HASIL DAN PEMBAHASAN

Produk yang dihasilkan dalam penelitian dan pengembangan ini adalah Media Pembelajaran berbasis *Lectora Inspire* pada mata pelajaran Administrasi Umum yang tersedia secara gratis pada *link* <http://bit.ly/Admum01>. Media Pembelajaran *Lectora Inspire* mempunyai tampilan menu sebagai berikut:



Gambar 2. Menu Tampilan Media Pembelajaran *Lectora Inspire*

Menu Materi, terdapat KD 3.8 Menerapkan penggunaan peralatan kantor dalam kegiatan administrasi dan juga terdapat menu Video Pembelajaran.



Gambar 3. Tampilan Materi



Gambar 4. Video Pembelajaran

Setelah memahami pembelajaran pengguna dapat melakukan evaluasi melalui menu latihan soal, dan dapat

melaporkan hasil nilai yang telah dicapai dengan *screenshot* hasil nilai dan mengirimkan melalui WhatsApp guru.



Gambar 5. Tampilan Latihan Soal

Hasil validasi *M-Learning* oleh ahli materi, ahli media, dan siswa uji coba kelompok kecil secara keseluruhan disajikan dalam Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Data Hasil Validasi Keseluruhan

No	Validasi	Persentase	Kriteria Validitas
1.	Ahli Materi	95%	Sangat Valid
2.	Ahli Media	99%	Valid
3.	Siswa Uji Coba Kelompok Kecil	95,7%	Sangat Valid
	Rata-rata	96.5%	Sangat Valid

Berdasarkan Tabel 1, diketahui rata-rata presentase validasi secara keseluruhan sebesar 95%, sehingga dapat disimpulkan bahwa media pembelajaran yang dikembangkan peneliti, yakni *Lectora Inspire*, dinyatakan 'Sangat Valid' dan layak digunakan dalam pembelajaran Administrasi Umum di SMK PGRI 2 Malang. Hal ini senada dengan penelitian sebelumnya, dimana hasil validasi ahli materi, ahli media dan uji coba kelompok kecil dijadikan dasar penentuan apakah media pembelajaran yang dikembangkan layak atau tidak digunakan dalam pembelajaran (Rohmah and Bukhori, 2020), (Rianto, 2020), (Andito and Supriadi, 2020).

Analisis data hasil belajar peserta didik menggunakan Uji T karena data sampel kurang dari seratus. Uji T yang digunakan adalah *Paired Sample T-test* dengan bantuan perhitungan menggunakan SPSS 21. Hasil analisis dipaparkan sebagai berikut:

1. Uji Normalitas (Psikomotorik)

*Paired Sample T-test* merupakan bagian dari Statistik *Parametric*, sehingga sebelum melakukan uji *Paired Sample T-test*, data sampel harus normal. Maka dari itu dilakukan uji normalitas hasil belajar psikomotorik, yang hasilnya terdapat pada Tabel 2 berikut ini:

Tabel 2. Uji Normalitas SRL Psikomotorik

	Kelas	Shapiro-Wilk		
		Statistik	Df	Sig.
Hasil Belajar Siswa	Sebelum	.957	36	.172
	Sesudah	.940	36	.052

Uji normalitas menggunakan Shapiro-Wilk karena sampel yang diuji berjumlah kurang dari 50. Data dikatakan normal jika nilai sig > 0,05. Hasil signifikasi *Post-test 1 (before)* sebelum menggunakan *Lectora Inspire* adalah 0,172 dan signifikasi *Post-test 2 (after)* setelah menggunakan *Lectora Inspire* adalah 0,052 yang berarti nilai sig. lebih dari 0,05 dan dapat disimpulkan bahwa semua data yang dianalisis berdistribusi normal.

2. *Paired Sample T-test* (Psikomotorik)

Tabel 3. Uji *Paired Sample Statistic* SRL Psikomotorik

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	<i>Post Test 1</i>	71.46	72	15.115	1.781
	<i>Post Test 2</i>	1.50	72	.504	.059

Pada tabel 3. tersebut, terdapat ringkasan hasil statistik dari sampel sebelum dan sesudah diberi perlakuan. Nilai mean *Post test Before* sebelum diberi perlakuan bernilai 1.781 dan mean kuesioner *Posttest After* setelah diberi perlakuan adalah 0.059 dengan jumlah responden sebanyak 36 orang. Hasil nilai *mean* pada *Post test 2 After* > *Post test 1 Before*, maka secara deskriptif terdapat perbedaan rata-rata tingkat hasil belajar antara sebelum dan sesudah menggunakan *Lectora Inspire*. Untuk mengetahui apakah perbedaan tersebut signifikan maka diperlukan uji *Paired Sample T-test*.

3. Uji Normalitas (Kognitif)

*Paired Sample T-test* merupakan bagian dari Statistik *Parametric*, sehingga sebelum melakukan uji *Paired Sample T-test*, data sampel harus normal. Maka dari itu dilakukan uji normalitas, yang hasilnya terdapat pada Tabel 4. berikut ini:

Tabel 4. Uji Normalitas SRL Kognitif

	Kelas	Shapiro-Wilk		
		Statistic	Df	Sig.
Hasil belajar siswa	Sebelum	.965	36	.296
	Sesudah	.951	36	.110

Uji normalitas menggunakan Shapiro-Wilk karena sampel yang diuji berjumlah kurang dari 50. Data dikatakan normal jika nilai sig > 0,05. Hasil signifikasi *Post test 1 (before)* sebelum menggunakan *Lectora Inspire* adalah 0,296 dan signifikasi *Post test 2 (after)* setelah menggunakan *Lectora Inspire* adalah 0,110 yang berarti nilai sig. lebih dari 0,05 dan dapat disimpulkan bahwa semua data yang dianalisis berdistribusi normal.

4. *Paired Sample T-test* (Kognitif)

Hasil dari uji *Paired Sample t-test* dipaparkan sebagai berikut:

Tabel 5. Uji *Paired Sample Statistic* SRL Kognitif

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Nilai sebelum	57.36	36	17.464	2.911
	Nilai sesudah	85.83	36	8.577	1.430

Pada tabel 5 tersebut, terdapat ringkasan hasil statistik dari sampel sebelum dan sesudah diberi perlakuan. Nilai mean *Post test Before* sebelum diberi perlakuan bernilai 0.2911 dan mean kuesioner *Post test After* setelah diberi perlakuan adalah 0.1430 dengan jumlah responden sebanyak 36 orang. Hasil nilai *mean* pada *Post test 2 After* > *Post test 1 Before*, maka secara deskriptif terdapat perbedaan rata-rata tingkat hasil belajar antara sebelum dan sesudah menggunakan *Lectora Inspire*. Untuk mengetahui apakah perbedaan tersebut signifikan, maka diperlukan uji *Paired Sample T-test*.

a. Uji *N-gain* Kognitif

Uji *N-gain* dilakukan jika terdapat pengaruh signifikan sebelum dan sesudah implementasi media pembelajaran yang dikembangkan. Uji peningkatan rata-rata dilakukan untuk mengetahui besarnya peningkatan

hasil belajar peserta didik sebelum menggunakan *Lectora Inspire* dan sesudah menggunakan *Lectora Inspire*.

$$\begin{aligned} < g > &= \frac{\text{Skor Posttest 2 After} - \text{Skor Posttest 1 Before}}{\text{Skor ideal} - \text{Skor Posttest 1 before}} \\ < g > &= \frac{3090 - 2065}{3600 - 2065} \\ < g > &= 0,6 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas nilai hasil belajar peserta didik sebelum dan sesudah menggunakan *Lectora Inspire* diperoleh nilai *n-gain* sebesar 0,6 atau dapat disimpulkan bahwa peningkatan kemandirian peserta didik dalam kategori sedang.

#### b. Uji *N-gain* Psikomotorik

Uji *N-gain* dilakukan jika terdapat pengaruh signifikan sebelum dan sesudah implementasi media pembelajaran yang dikembangkan. Uji peningkatan rata-rata dilakukan untuk mengetahui besarnya peningkatan hasil belajar peserta didik sebelum menggunakan *Lectora Inspire* dan sesudah menggunakan *Lectora Inspire*.

$$\begin{aligned} < g > &= \frac{\text{Skor Posttest 2 After} - \text{Skor Posttest 1 Before}}{\text{Skor ideal} - \text{Skor Posttest 1 before}} \\ < g > &= \frac{2995 - 2150}{3600 - 2150} \\ < g > &= 0,5 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas nilai hasil belajar peserta didik sebelum dan sesudah menggunakan *Lectora Inspire* diperoleh nilai *n-gain* sebesar 0,5 atau dapat disimpulkan bahwa peningkatan kemandirian peserta didik dalam kategori sedang.

## SIMPULAN

Produk yang dihasilkan dalam penelitian dan pengembangan ini berupa Media Pembelajaran berbasis *Lectora Inspire* pada mata pelajaran Administrasi Umum KD 3.8 Menerapkan penggunaan peralatan kantor dalam kegiatan administrasi dan 4.8 Menggunakan peralatan kantor dalam kegiatan administrasi. Yang dapat diunduh oleh pengguna melalui *link* yang dibagikan pengembang <http://bit.ly/Admum01> dan dapat digunakan di komputer atau laptop.

Berdasarkan hasil validasi oleh ahli media dan ahli materi serta diuji cobakan pada peserta didik kelompok kecil, didapatkan hasil bahwa produk pengembangan ini dinilai sangat valid, sehingga layak sebagai Media Pembelajaran berbasis *Lectora Inspire* pada mata pelajaran Administrasi Umum kelas X OTKP yang dapat memudahkan guru dalam menyampaikan materi pembelajaran dan mencapai tujuan pembelajaran dengan baik.

Setelah dilakukan penelitian Media Pembelajaran berbasis *Lectora Inspire*, terdapat perbedaan tingkat hasil belajar peserta didik sebelum dan sesudah menggunakan Media Pembelajaran berbasis *Lectora Inspire*. Hasil belajar peserta didik setelah menggunakan Media Pembelajaran berbasis *Lectora Inspire* lebih tinggi dibandingkan sebelum menggunakan produk media pembelajaran.

## DAFTAR REFERENSI

- Akbar, S. 2017 Instrumen Perangkat Pembelajaran. Bandung: Pt Remaja Rosdakarya
- Andajani, S.J., Wijastuti, A., 2020. E-Learning Development For Special Education Postgraduate Students. International Journal Of Emerging Technologies In Learning (Ijet) 15, 269–293.
- Andrizal, A., Arif, A., 2017. Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Pada Sistem E-Learning Universitas Negeri Padang. Invotek: Jurnal Inovasi Vokasional Dan Teknologi 17, 1–10. <https://doi.org/10.24036/invotek.V17i2.75>
- Astutik, M., Rusimamto, P.W., 2016. Pengembangan Media Pembelajaran Multimedia Interaktif Berbantuan Software Lectora Inspire Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Pada Mata Pelajaran Teknik Listrik Di Smk Negeri 2 Surabaya. Jurnal Pendidikan Teknik Elektro 5.
- Ghozali, F.A., Rusimamto, P.W., 2016. Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Articulate Studio'13 Kompetensi Dasar Arsitektur Dan Prinsip Kerja Fungsi Setiap Blok Plc Di Smk Negeri 1 Sampang. Jurnal Pendidikan Teknik Elektro 5.

- Herianto, H., Prasetyo, Z.K., Rosana, D., 2017. Pengembangan Multimedia Pembelajaran Ipa Interaktif Berbasis Lectora Inspire Untuk Meningkatkan Motivasi Dan Hasil Belajar The Development Of Science Interactive Multimedia Learning Based Lectora Inspire To Improve The Learning Motivation And Learning Achievement. *Pend. Ilmu Pengetahuan Alam - S1* 6, 326–333.
- Hervandha Ris Daniarti Fadlilah, 11144600134, 2015. Pengembangan Media Pembelajaran Pkn Berbasis Lectora Inspire Pada Siswa Kelas Iv Sd Negeri Pendulan Summersari Moyudan Sleman Tahun Ajaran 2015/2016. Universitas PGRI Yogyakarta.
- Hignasari, L.V., Supriadi, M., 2020. Pengembangan E-Learning Dengan Metode Self Assessment Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Matematika Mahasiswa Universitas Mahendradatta. *Jurnal Kependidikan: Jurnal Hasil Penelitian Dan Kajian Kepustakaan Di Bidang Pendidikan, Pengajaran Dan Pembelajaran* 6, 206–219. <https://doi.org/10.33394/jk.v6i2.2476>
- Irwandani, Umarella, S., Rahmawati, A., Meriyati, Susilowati, N.E., 2019. Interactive Multimedia Lectora Inspire Based On Problem Based Learning: Development In The Optical Equipment. *J. Phys.: Conf. Ser.* 1155, 012011. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1155/1/012011>
- Mahmudah, A., Pustikaningsih, A., 2019. Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Berbasis Lectora Inspire Pada Materi Jurnal Penyesuaian Untuk Siswa Kelas X Akuntansi Dan Keuangan Lembaga Smk Negeri 1 Tempel Tahun Ajaran 2018/2019. *Jurnal Pendidikan Akuntansi Indonesia* 17, 97–111. <https://doi.org/10.21831/jpai.v17i1.26515>
- Nursidik, H., Suri, I.R.A., 2018. Media Pembelajaran Interaktif Berbantu Software Lectora Inspire. *Desimal: Jurnal Matematika* 1, 237–244. <https://doi.org/10.24042/djm.v1i2.2583>
- Shalikhah, N.D., 2017. Media Pembelajaran Interaktif Lectora Inspire Sebagai Inovasi Pembelajaran. *Warta Lpm* 20, 9–16. <https://doi.org/10.23917/warta.v19i3.2842>
- Shalikhah, N.D., 2016. Pemanfaatan Aplikasi Lectora Inspire Sebagai Media Pembelajaran Interaktif. *Cakrawala: Jurnal Studi Islam* 11, 101–115. <https://doi.org/10.31603/cakrawala.v11i1.105>
- Soibah, S., Rakhmawati, L., 2015. Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Berbasis Lectora Pada Mata Pelajaran Teknik Elektronika Dasar Kelas X Tav Di Smk Negeri 7 Surabaya. *Jurnal Pendidikan Teknik Elektro* 4.
- Sudarwati, N., Rukminingsih, \_ , 2018. Evaluating E-Learning As A Learning Media: A Case Of Entrepreneurship E-Learning Using Schoology As Media. *International Journal Of Emerging Technologies In Learning (Ijet)* 13, 269–279.
- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D)*, Cv Alfabet. Ed. Bandung.
- Ummi, A., 2018. Pengembangan Media Pembelajaran Biologi Semester Ii Kelas X Sma Berbasis Lectora Inspire. *Jurnal Nalar Pendidikan* 6, 41–46. <https://doi.org/10.26858/jnp.v6i1.6041>
- Zuhri, M.S., Rizaleni, E.A., 2017. Pengembangan Media Lectora Inspire Dengan Pendekatan Kontekstual Pada Siswa Sma Kelas X. *Pythagoras: Jurnal Program Studi Pendidikan Matematika* 5. <https://doi.org/10.33373/pythagoras.v5i2.463>
- Zulfiati, H.M., 2014. Pengaruh Pembelajaran Ips Berbasis Ict (Information And Communications Technology) Dengan Aplikasi Lectora Inspire Dalam Meningkatkan Hasil Belajar Siswa. *Jipsindo* 1. <https://doi.org/10.21831/jipsindo.v1i1.2878>

## MENINGKATKAN HASIL BELAJAR PESERTA DIDIK DENGAN MENGGUNAKAN E-LEARNING BERBASIS WEBSITE

Sinta Bella<sup>1</sup>, Heny Kusiyanti<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ bsinta270@gmail.com

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ heny.kusdiyanti.fe@um.ac.id

### Abstrak

Teknologi berkembang semakin pesat setiap tahunnya, hampir semua segmen berlomba-lomba untuk menggunakan teknologi yang tepat guna untuk bidang pekerjaan masing-masing salah satunya pendidikan. Pendidikan juga mengalami banyak kemajuan dengan pemanfaatan teknologi baik dalam bahan ajar atau media pembelajarannya. Pandemi yang terjadi membuat pembelajaran dilaksanakan secara daring sehingga media pembelajaran elektronik semakin gencar digunakan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan produk berupa *e-learning* berbasis *website* untuk meningkatkan hasil belajar peserta didik. Produk media yang dikembangkan memiliki lima menu yang memudahkan peserta didik dalam mencari materi pembelajaran. *Website* tersebut dilengkapi dengan materi pembelajaran yang telah didesain menarik, video pembelajaran dan latihan soal yang dapat menambah minat belajar peserta didik sehingga hasil belajar meningkat. Penelitian ini menggunakan metode *Research and Development* oleh Borg and Gall yang telah dimodifikasi. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik analisis rata-rata dan *independen sample t-test*. Hasil validasi media oleh ahli materi, ahli media, dan uji coba kelompok kecil menyebutkan bahwa media sangat kuat untuk digunakan dalam pembelajaran dengan skor perolehan 83,85 %, serta mampu meningkatkan hasil belajar. Hal ini dapat diketahui dari uji coba yang dilakukan antara kelas eksperimen dan kelas kontrol, dimana hasil tes kelas eksperimen lebih tinggi dibanding dengan kelas kontrol dengan perolehan nilai kognitif 81 banding 55,3, dan nilai psikomotorik 85 banding 76,3. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *E-learning* berbasis *website* efektif dan layak digunakan sebagai media pembelajaran untuk meningkatkan hasil belajar peserta didik pada mata pelajaran Teknologi Perkantoran. Peneliti menyarankan kepada guru untuk menggunakan media ini dalam pembelajaran dikarenakan *website* ini dapat mempermudah dalam penyampaian materi pembelajaran, serta dilengkapi dengan video pembelajaran. Saran untuk peserta didik sebaiknya pembelajaran *e-learning* berbasis *website* ini dilakukan sesuai dengan aturan/*rules* pembelajaran yang diunggah oleh guru pada papan aturan pembelajaran.

**Kata Kunci:** *E-learning, Hasil Belajar, Penelitian dan Pengembangan, Website*

### PENDAHULUAN

Teknologi berkembang semakin pesat setiap tahunnya, hampir semua segmen berlomba-lomba untuk menggunakan teknologi yang tepat guna untuk bidang pekerjaan masing-masing salah satunya pendidikan. Pendidikan juga mengalami banyak kemajuan dengan pemanfaatan teknologi baik dalam bahan ajar atau media pembelajarannya. Pandemi yang terjadi membuat pembelajaran dilaksanakan secara daring sehingga media pembelajaran elektronik semakin gencar digunakan. Pembelajaran daring biasanya disebut dengan *e-learning*. *E-learning* memiliki kelebihan dalam hal keefektifan, efisiensi, fleksibilitas, dan mendorong peserta didik untuk belajar sesuai dengan kemampuan (Thanji & Vasantha dalam Rohimah, 2020). Banyak cara yang dilakukan untuk membuat pembelajaran daring/*e-learning*, salah satunya adalah *e-learning* berbasis *website*. *E-learning* berbasis *website* adalah pembelajaran *online* yang dilakukan melalui *platform website*. *Website* adalah kumpulan halaman pada suatu domain yang dibuat untuk tujuan tertentu.

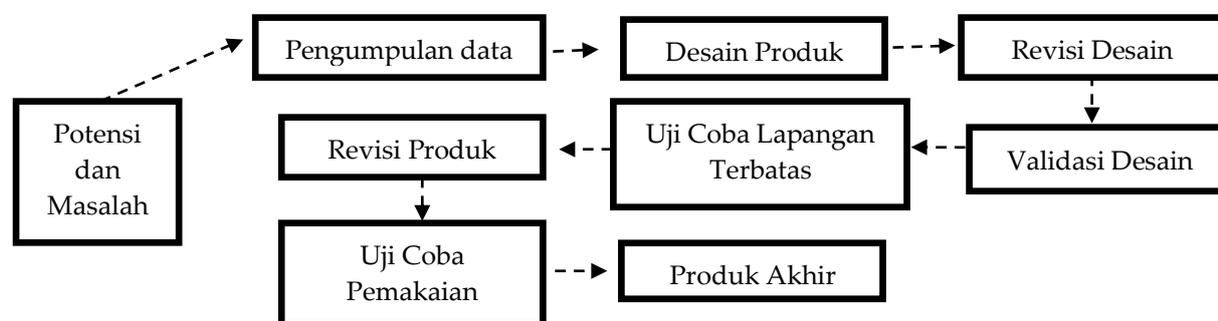
Pada penelitian ini, peneliti akan menggunakan *platform Wix* dalam pembuatan *website*. *Wix* ([wix.com](http://wix.com)) adalah salah satu layanan internet yang menyediakan fasilitas pembuatan konten *web* (*website builder*) berbasis *flash*. *Wix* memiliki banyak kelebihan dan beragam fasilitas jika dibandingkan dengan membuat *webflash* sendiri. Konsep yang dipakai oleh *Wix* yaitu *drag and drop* serta *tools* yang mudah dipakai (Hariadi, 2011:3). Peneliti berharap dengan dikembangkannya *website* ini dapat membantu meningkatkan hasil belajar di SMK Muhammadiyah 7 Gondanglegi. Widoyoko (2014: 8-10) menyebutkan hasil belajar sangat bermakna bagi guru, siswa, dan pihak sekolah. Dimana melalui hasil belajar siswa dapat introspeksi diri menjadi lebih baik, guru dapat memperbaiki metode dan model pembelajaran yang salah, dan pihak sekolah dapat merumuskan program pendidikan kedepannya. Hasil belajar

adalah penilaian baik dalam ranah kognitif, psikomotorik, dan afektif yang dilakukan oleh guru.

SMK Muhammadiyah 7 Gondanglegi adalah salah satu sekolah yang menerapkan pembelajaran secara elektronik/*e-learning*. Masa pandemi seperti ini membuat *e-learning* sangat diperlukan untuk menunjang kegiatan belajar mengajar dan kreativitas peserta didik. Peneliti telah melakukan survei dan menemui guru pamong Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran, guru pamong menyebutkan bahwa peserta didik kurang tertarik terhadap pembelajaran daring sehingga minat belajar mereka menurun. Menurunnya minat belajar berdampak juga terhadap penyelesaian tugas-tugas yang diberikan guru, banyak peserta didik yang tidak mengumpulkan tugas. Hal tersebut tentunya membuat hasil belajar peserta didik menurun. Guru pamong kemudian memberikan saran untuk mengembangkan media pembelajaran yang mudah diakses dimanapun dan kapanpun, materinya menarik, tidak memakan memori RAM, dan juga mudah untuk dicontoh/ditiru oleh guru. Hal ini dilakukan supaya peserta didik lebih giat dalam belajar dan penyelesaian tugas sehingga hasil belajar mereka akan meningkat.

Oleh karena itu peneliti akan mengembangkan *e-learning* berbasis *website* Wix, karena sangat mudah untuk diaplikasikan. Peneliti akan mengembangkan *website* pada mata pelajaran teknologi perkantoran, mengingat mata pelajaran tersebut adalah salah satu mata pelajaran yang mengalami penurunan hasil belajar. Mata pelajaran teknologi perkantoran membutuhkan contoh praktik dalam pengajarannya. Sehingga dengan adanya *website* ini diharapkan peserta didik dapat mempelajari dan menyimak mata pelajaran teknologi perkantoran melalui konten yang akan di-*upload*, adapun konten yang direncanakan oleh peneliti adalah materi, soal-soal, dan video pembelajaran/video praktik. Beberapa penelitian sebelumnya yang juga membahas tentang tema ini adalah penelitian (Sari, Heni, Vidya & Suswanto, Hary,2017; Prakoso, Pandu & Haryudo, Subuh, Isnur 2016; Yusuf and Widyaningsih, 2020; Weni and Isnani, 2016; Rohdiani and Rakhmawati, 2017; Amin, Ahmad, Kholiql 2017, Wuryaningsih et al., 2019; Solangi et al., 2018; Wassalam et al., n.d.; Tafawak et al.,2019) berdasarkan penelitian-penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa *e-learning* berbasis *website* dapat meningkatkan hasil belajar peserta didik.

## METODE



Gambar 1. Langkah-langkah Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian dan pengembangan (*Research and Development/ R&D*) oleh Borg and Gall (dalam Sugiyono, 2017:409) yang terdapat 10 langkah. Namun peneliti memodifikasi menjadi 9 langkah untuk mempersingkat waktu dan keadaan lapangan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menghasilkan produk, mengetahui kelayakan produk, dan mengetahui perbedaan hasil belajar antara peserta didik yang menggunakan produk dengan yang tidak menggunakan.

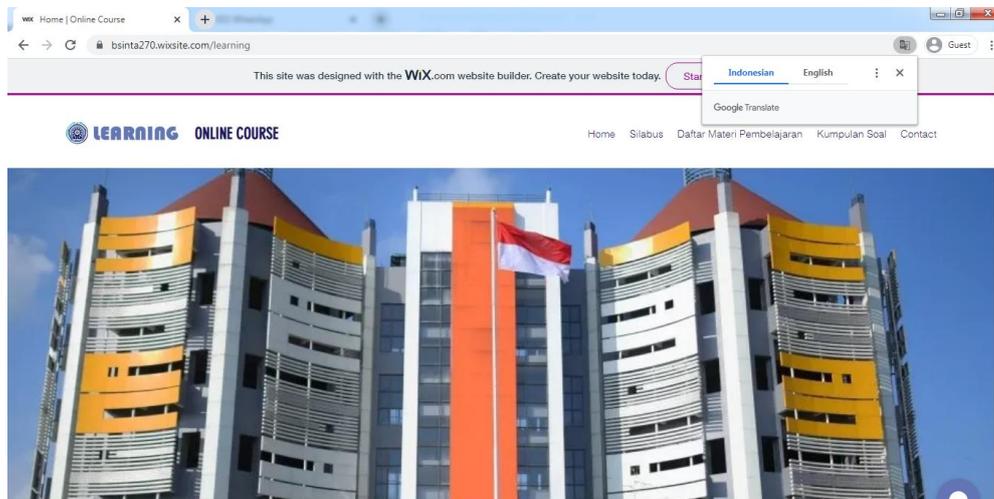
Langkah pertama, peneliti mencari potensi dan masalah yang terdapat di sekolah melalui observasi awal dan wawancara kepada guru pamong jurusan otomatisasi tata kelola perkantoran. Langkah kedua, peneliti melakukan pengumpulan data melalui wawancara kepada guru mata pelajaran teknologi perkantoran, mempelajari silabus dan materi pembelajaran. Langkah ketiga, peneliti mendesain produk yang akan dikembangkan. Langkah keempat, peneliti melakukan validasi produk yang akan dikembangkan terhadap ahli materi dan ahli media. Langkah kelima adalah revisi desain, yang diperoleh dari kritik dan saran dari hasil validasi para ahli. Langkah keenam adalah uji coba kelompok kecil, yaitu penilaian mengenai kemudahan penggunaan produk dan bertujuan mengetahui materi yang terdapat di dalam *website* sudah baik dan cocok untuk peserta didik. Langkah ketujuh ialah revisi desain, apabila terdapat kritik dan saran dari kuisioner uji coba kelompok kecil untuk produk yang sedang dikembangkan. Langkah kedelapan uji coba pemakaian, yaitu menggunakan produk dalam lingkup yang lebih luas dan disini peneliti menggunakan produk terhadap kelas X OTKP 3. Langkah kesembilan adalah produk akhir, yaitu

produk yang sudah direvisi dan dapat digunakan dalam pembelajaran, produk tersebut dapat diakses pada <https://bsinta270.wixsite.com/learning>.

Data yang dihasilkan pada penelitian ini meliputi data kuantitatif dan data kualitatif, dimana data data kuantitatif terdiri dari data hasil validasi ahli materi, data hasil validasi media, data hasil uji coba kelompok kecil. Sedangkan data kualitatif didapatkan melalui penarikan kesimpulan berdasarkan saran, dan kritik dari ahli materi, ahli media, dan 6 siswa uji coba kelompok kecil. Data dari hasil validasi ahli materi, ahli media, dan uji coba kelompok kecil dianalisis menggunakan teknik deskriptif kualitatif untuk mengetahui tingkat kelayakan produk. Data hasil belajar peserta didik dianalisis menggunakan teknik rata-rata kelas, dan *independen sample t-test*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Produk yang dihasilkan dalam penelitian dan pengembangan ini adalah *e-learning* berbasis *website* pada mata pelajaran Teknologi Perkantoran kelas X. Menu yang terdapat dalam *website* ini antara lain *home*, silabus, daftar materi pembelajaran, kumpulan soal, dan kontak, seperti pada gambar 2 dibawah ini:



Gambar 2. Tampilan Menu *Website*

Berikut adalah hasil validasi *website* dari ahli materi, ahli media, dan uji coba kelompok kecil.

Tabel 1. Data Hasil Validasi Keseluruhan

No	Validator	Persentase	Keterangan
1.	Ahli Media (Sopingi, S.Sos, M.Pd.)	85 %	Sangat Kuat
2.	Ahli Materi (David Anggik Anggada, S.Pd)	78,75 %	Kuat
3.	Uji Coba Kelompok Kecil	87,8 %	Sangat Kuat
	Rata-rata Presentase	83,85 %	Sangat Kuat

Berdasarkan tabel 1 diatas dapat kita simpulkan bahwa *website* ini sangat kuat untuk digunakan sebagai media pembelajaran dengan rata-rata presentase 83,85%. Lima menu yang terdapat didalam *website* sangat membantu peserta didik dalam mengakses sumber belajar yang akurat dan sesuai dengan kurikulum 2013.

Hasil belajar dari kelas eksperimen dan kelas kontrol akan dijadikan sebagai acuan untuk mengetahui apakah *website* ini dapat meningkatkan hasil belajar. Peneliti melakukan tes kepada kelas eksperimen dan kelas kontrol dalam ranah kognitif dan psikomotorik. Melalui tabel 2 kita dapat mengetahui hasil belajar kognitif yang diperoleh antara kelas eksperimen dan kelas kontrol.

Tabel 2. Data Hasil Belajar Kognitif

No	Kelas	Rata-rata Nilai Kognitif
1.	Eksperimen (X OTKP 3)	81
2.	Kontrol (X OTKP 2)	55,3

Setelah itu peneliti melakukan uji *independen sample t-test* terhadap hasil belajar kognitif yang bertujuan

untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan belajar yang signifikan antara kedua kelas tersebut. Dalam menggunakan *independen sample t-test* terdapat sebuah syarat, yaitu data harus normal, sehingga peneliti melakukan uji normalitas terlebih dahulu.

### 1. Uji Normalitas Hasil Belajar Kognitif

Berikut ini adalah uji normalitas dari data hasil belajar kognitif peserta didik kelas eksperimen dan kontrol.

Tabel 3. Data Uji Normalitas Hasil Belajar Kognitif

KELAS	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk			
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.	
NILAI	OTKP 3	.172	25	.054	.934	25	.106
	OTKP 2	.129	26	.200*	.960	26	.383

Pada tabel 3 diatas dapat kita lihat di kolom *Kolmogorov-Smirnov*, *Sig* kelas OTKP 3 (Kelas Eksperimen) sebesar 0,054 lebih besar dari nilai ( $\alpha=0,05$ ) maka data terdistribusi normal. Pada kelas OTKP 2 (Kelas kontrol) *sig* 0,200 lebih besar dari nilai ( $\alpha=0,05$ ) maka data terdistribusi normal. Kedua data kelas berdistribusi secara normal sehingga kita dapat melanjutkan ke uji *independen sample t-test*.

### 2. Uji Independen Sample t-test Hasil Belajar Kognitif

Tabel 4. Data *Independen Sample t-test* Hasil Belajar Kognitif

Independen Sample t-test		
Nilai	Equal Variances not Assumed	Sig. (2 tailed)
		.000

Berdasarkan tabel 3 dapat kita ketahui bahwa ada perbedaan yang signifikan antara kelas eksperimen (X OTKP 3) dan kelas kontrol (X OTKP 2). Hal ini dapat kita lihat melalui analisis uji t dengan *sig* sebesar 0,000, karena nilai *sig* (2 tailed) < 0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Artinya terdapat perbedaan yang signifikan antara hasil belajar kognitif kelas eksperimen dan kelas kontrol.

Hasil belajar psikomotorik kelas eksperimen dan kelas kontrol dapat dilihat melalui Tabel 5 berikut ini:

Tabel 5. Data Hasil Belajar Kognitif

No	Kelas	Rata-rata Nilai Kognitif
1.	Eksperimen (X OTKP 3)	85
2.	Kontrol (X OTKP 2)	76,3

Kemudian dari data hasil belajar psikomotorik tersebut kita lakukan uji normalitas terlebih dahulu kemudian *independen sample t-test*.

### 3. Uji normalitas Hasil Belajar Psikomotorik

Berikut adalah uji normalitas dari data hasil belajar psikomotorik peserta didik kelas eksperimen dan kontrol:

Tabel 6. Data Uji Normalitas Hasil Belajar Psikomotorik

KELAS	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	
HASIL BELAJAR	OTKP 3	.095	25	.200*	.972	25
PSIKOMOTORIK	OTKP 2	.132	26	.200*	.976	26

Pada tabel 6 diatas dapat kita lihat di kolom *Kolmogorov-Smirnov*, *Sig* kelas OTKP 3 (Kelas Eksperimen) sebesar 0,200 lebih besar dari nilai ( $\alpha=0,05$ ) maka data terdistribusi normal. Pada kelas OTKP 2 (Kelas kontrol) *sig* 0,200 lebih besar dari nilai ( $\alpha=0,05$ ) maka data terdistribusi normal. Kedua data kelas berdistribusi secara normal

sehingga kita dapat melanjutkan ke uji *independen sample t-test*.

#### 4. Uji *Independen Sample t-test* Hasil Belajar Psikomotorik

Tabel 7. Data *Independen Sample t-test* Hasil Belajar Psikomotorik

Independen Sample t-test		Sig. (2 tailed)
Nilai	Equal Variances not Assumed	.000

Berdasarkan tabel 7 dapat kita ketahui bahwa ada perbedaan yang signifikan antara kelas eksperimen (X OTKP 3) dan kelas kontrol (X OTKP 2). Hal ini dapat kita lihat melalui analisis uji t dengan sig sebesar 0,000, karena nilai *sig (2 tailed)* <0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Artinya terdapat perbedaan yang signifikan antara hasil belajar kognitif kelas eksperimen dan kelas kontrol.

Peningkatan hasil belajar kelas eksperimen baik dalam ranah kognitif maupun psikomotorik membuktikan bahwa *e-learning* berbasis *website* membuat peserta didik lebih giat dalam belajar. Hal ini karena *website* dapat diakses kapanpun dan dimanapun tanpa harus *download* dan tidak memakan RAM *smartphone*, desain materi menarik, serta terdapat video pembelajaran yang merupakan praktik dari materi pembelajaran.

### SIMPULAN

Penelitian dan pengembangan ini menghasilkan *e-learning* berbasis *website* pada mata pelajaran teknologi perkantoran kelas X untuk meningkatkan hasil belajar peserta didik. Media pembelajaran berupa *website* ini dapat diakses melalui <https://bsinta270.wixsite.com/learning>. Media ini dapat diakses dimanapun dan kapanpun, memuat desain materi pembelajaran yang menarik minat baca peserta didik dan memuat video pembelajaran untuk mempermudah peserta didik memahami materi.

Media yang dikembangkan ini sangat kuat dan layak untuk dijadikan sebagai media pembelajaran, hal ini dibuktikan dari hasil validasi ahli materi, ahli media, dan uji coba kelompok kecil. Selain itu, melalui uji normalitas *Kolmogorov smirnov* dan uji *independen sample t-test* dapat kita simpulkan bahwa terdapat perbedaan hasil belajar yang signifikan antara kelas eksperimen dan kelas kontrol. Dimana hasil belajar kelas eksperimen lebih tinggi dibandingkan dengan hasil belajar kelas kontrol.

*Website* ini terfokus pada materi pembelajaran teknologi perkantoran kompetensi dasar 3.5 Menerapkan aplikasi pengolah presentasi, sehingga untuk pengembangan lebih lanjut dapat ditambahkan dengan kompetensi dasar semester ganjil sampai genap, serta penambahan beberapa latihan soal untuk memperbanyak wawasan peserta didik.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Universitas Negeri Malang dan SMK Muhammadiyah 7 Gondanglegi yang telah memberi izin dan memfasilitasi peneliti dalam melakukan penelitian ini.

### DAFTAR REFERENSI

- Amin, A.K., N.D. *Kajian Konseptual Model Pembelajaran Blended Learning Berbasis Web Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Dan Motivasi Belajar* 14.
- Hariadi, Slamet. 2011. *Cara Asyik! Membuat Flash Website dengan WiX.com*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Prakoso, P., Haryudo, S.I., 2016. *Pengembangan Media Pembelajaran E-Learning Berbasis Web Menggunakan Ucoz Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Dasar Dan Pengukuran Listrik Di SMK Negeri 1 Nganjuk* 05, 7.
- Rohdiani, F., Rakhmawati, L., 2017. *Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Web Pada Mata Pelajaran Dasar Elektronika Di Smk Negeri 3 Jombang* 06, 6.
- Sari, H.V., Suswanto, H., N.D. *Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Web Untuk Mengukur Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Komputer Jaringan Dasar Program Keahlian Teknik Komputer Dan Jaringan* 9.
- Solangi, Z.A., Al Shahrani, F., Pandhiani, S.M., 2018. *Factors Affecting Successful Implementation Of Elearning: Study Of Colleges And Institutes Sector RCJ Saudi Arabia*. *Int. J. Emerg. Technol. Learn. IJET* 13, 223. <https://doi.org/10.3991/ijet.V13i06.8537>

- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV
- Tawafak, R.M., Romli, A., Malik, S.I., Shakir, M., Alfarsi, G.M., 2019. A Systematic Review Of Personalized Learning: Comparison Between E-Learning And Learning By Coursework Program In Oman. *Int. J. Emerg. Technol. Learn. IJET* 14, 93. <https://doi.org/10.3991/ijet.V14i09.10421>
- Wassalam, O.J.F., Umar, R., Yudhana, A., N.D. *Implementasi Dan Pengembangan Sistem E-Learning Berbasis Web Pada STIMIK Muhammadiyah Paguyangan 4*.
- Widoyoko, Eko, Putro, S., Prof.Dr. 2014. *Penilaian Hasil Pembelajaran Di Sekolah*, Yogyakarta: Pustaka Belajar
- Wuryaningsih, W., Susilastuti, D.H., Darwin, M., Pierewan, A.C., 2019. Effects Of Web-Based Learning And F2F Learning On Teachers Achievement In Teacher Training Program In Indonesia. *Int. J. Emerg. Technol. Learn. IJET* 14, 123. <https://doi.org/10.3991/ijet.V14i21.10736>
- Yusuf, I., Widyaningsih, S.W., 2020. Implementing E-Learning-Based Virtual Laboratory Media To Students' Metacognitive Skills. *Int. J. Emerg. Technol. Learn. IJET* 15, 63. <https://doi.org/10.3991/ijet.V15i05.12029>

## MENINGKATKAN HASIL BELAJAR PADA MATA PELAJARAN SARANA DAN PRASARANA MENGGUNAKAN SISTEM INVENTARISASI BARANG BERBASIS WEBSITE (INVEN ITEM)

Umma Nur Fadhilatul Jannah<sup>1</sup>, Madziatul Churiyah<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ ummanurfadhilatul@gmail.com

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ madziatul.churiyah.fe@um.ac.id

### Abstrak

Pendidikan di masa pandemi menjadi terhambat dikarenakan adanya himbauan pemerintah mengenai proses pembelajaran luring yang dialihkan menjadi pembelajaran daring. Hal tersebut menjadikan proses pembelajaran menjadi kurang optimal. Maka diperlukan sebuah media pembelajaran yang dapat mengatasi hal tersebut salah satunya menggunakan *website* sebagai media pembelajaran yang efektif dan efisien. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan sebuah produk Sistem Inventarisasi Barang yang berbasis *website* untuk meningkatkan hasil belajar siswa. Penelitian dan pengembangan ini menggunakan model *Research and Development* dari Brog and Gall yang telah dimodifikasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif presentatif dan *uji independent sample t-test*. Hasil penelitian dan pengembangan ini adalah Sistem Inventarisasi Barang sebagai media pembelajaran berbasis *website* pada mata pelajaran sarana dan prasarana yang bernama INVEN ITEM yang telah dinyatakan sangat valid dan layak digunakan dalam pembelajaran materi inventarisasi sarana dan prasarana oleh ahli media, ahli materi, dan 6 siswa uji kelompok kecil serta terbukti terdapat perbedaan hasil belajar secara signifikan pada uji coba kelompok besar dimana hasil tes kelas eksperimen lebih tinggi daripada kelas kontrol. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Sistem INVEN ITEM layak dan efektif digunakan sebagai media pembelajaran untuk meningkatkan hasil belajar siswa pada mata pelajaran sarana dan prasarana materi inventarisasi sarana dan prasarana.

**Kata Kunci:** Hasil Belajar, Media Pembelajaran, Sistem Inventarisasi Barang, Website

### PENDAHULUAN

Tahun 2019 ditutup dengan munculnya pandemi *Covid-19* yang dengan cepatnya menyebar disemua negara salah satunya di Indonesia yang mengakibatkan semua instansi ditutup salah satunya sekolah, siswa dipaksa untuk melanjutkan proses pembelajaran di rumah atau disebut dengan pembelajaran jarak jauh dengan menggunakan *platform* digital seperti Zoom Meeting, WhatsApp, dan Google Meet (Kasenda et al., 2016; Khatser et al., 2021). Adanya hal tersebut, menjadikan refleksi perkembangan masa depan dengan pemanfaatan teknologi lebih cepat menjadi kenyataan terutama pada instansi pendidikan (Friedrich & Alexander, 2020). Pelaksanaan pembelajaran jarak jauh identik dengan pembelajaran *online* yang memanfaatkan teknologi informasi guna mendukung komunikasi atau hubungan antara siswa dan guru secara teratur (Churiyah et al., 2020; Dong et al., 2020). Pembelajaran *online* memanfaatkan teknologi berupa jaringan internet dengan aksesibilitas, konektivitas, fleksibilitas, dan kemampuan untuk memunculkan berbagai jenis interaksi pembelajaran (Sadikin & Hamidah, 2020). Proses pembelajaran daring akan berjalan efektif dan efisien apabila didukung dengan media ataupun sistem pembelajaran yang menunjang. Kelebihan dari pembelajaran jarak jauh, yaitu fleksibilitas waktu dan tempat karena siswa tidak memiliki keterbatasan dalam mendapatkan sumber belajar (Putria et al., 2020). Beberapa peneliti menyatakan bahwa perpindahan dari pendidikan tatap muka ke *online* prosesnya terbilang lancar, namun adapun penekanan bahwa pembelajaran *online* memiliki keterbatasan tertentu karena kekhususan mata pelajaran (Khatser et al., 2021).

Kemajuan teknologi saat ini sangat mendukung pembelajaran jarak jauh yang memerlukan media pembelajaran agar tujuan dari setiap proses pembelajaran dapat tercapai (Li et al., 2020). Efektifitas dari pembelajaran akan tercapai salah satunya dengan menggunakan media pembelajaran yang sesuai dan dapat memperjelas konsep yang abstrak menjadi lebih sederhana sehingga dapat meningkatkan hasil belajar siswa (Basri et al., 2020; Nuriansyah, 2020). Media pembelajaran *online* merupakan sebuah alternatif pembelajaran yang berbasis elektronik dan merupakan salah satu jenis belajar mengajar yang mendukung tersampainya bahan ajar ke siswa yang dilakukan dengan jarak jauh (Nuriansyah, 2020).

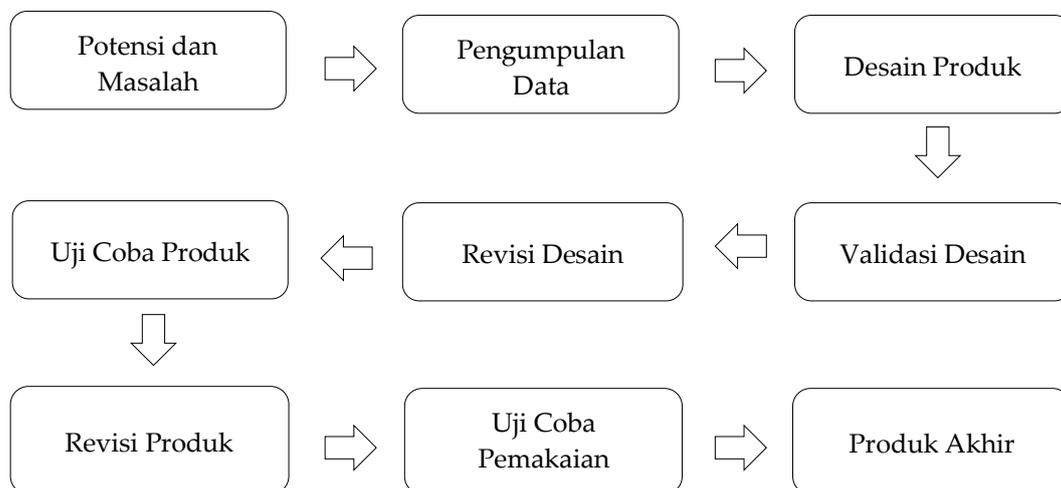
Pemanfaatan media *online* dimaksudkan untuk membantu kegiatan pembelajaran agar lebih efektif dan

efisien, maka dalam membuat sebuah media pembelajaran *online* perlu mempertimbangkan tujuan dan kemudahan media yang dapat menunjang tercapainya proses pembelajaran antara guru dan siswa (Apriyanti & Sukadi, 2013; Badrudin et al., 2020; Basuk & Ummah, 2020; Falahudin, 2017; Halvonik & Psenak, 2021; Hartini et al., 2017; Januarisman & Ghufron, 2016; Maulidina & Bhakti, 2020; Muhson, 2010; Nuriansyah, 2020; Putranti, 2013; Syaiful et al., 2014). Media pembelajaran *online* yang dikembangkan dalam penelitian ini, yakni Sistem Inventarisasi Barang (INVEN ITEM) berbasis *website*. *Website* merupakan salah satu media pembelajaran yang menjadikan kegiatan belajar mengajar menjadi lebih menarik dan interaktif, selain itu terbukti bahwa *website* secara signifikan dapat meningkatkan hasil belajar (Hasanah & Mawarni, 2019; Rhomdani, 2016).

Berdasarkan penelitian sebelumnya yang juga membahas penelitian yang serupa adalah penelitian (Chang et al., 2016; Hasanah & Mawarni, 2019; Obiedat et al., 2014; Peprizal & Devayanti, 2020; Rhomdani, 2016; Saleh et al., 2019; Syaiful et al., 2014; Wahyuliany & Rakhmawati, 2016; Wicaksono & Wakid, 2016) berdasarkan penelitian-penelitian tersebut, dapat disimpulkan bahwa media pembelajaran yang dikembangkan berbasis *website online* ini mudah dan dapat meningkatkan hasil belajar siswa.

Berdasarkan hasil wawancara pada guru mata pelajaran sarana dan prasarana kelas XII OTKP SMK Muhammadiyah 5 Kepanjen Kabupaten Malang, diperoleh informasi bahwa pembelajaran disana dilakukan secara daring dan luring secara bergiliran dengan memanfaatkan media pembelajaran hanya dengan WhatsApp dan Google Classroom. Pembelajaran dilakukan secara bergiliran pada setiap kelasnya dibagi menjadi dua pertemuan yang berbeda dengan waktu kegiatan belajar mengajar dipersingkat. Meskipun pembelajaran ada yang dilakukan secara luring namun itu dianggap tidak cukup, apalagi untuk siswa SMK yang mayoritas pembelajarannya berupa praktikum pada setiap jurusannya. Kekhususan dari SMK tidak hanya pembelajaran teori, namun juga dalam bentuk pembelajaran kompetensi keahlian pada setiap kejuruannya (Edi et al., 2017). Dari masalah tersebut, peneliti membuat inovasi sebuah media pembelajaran berbasis *website* yang dapat dengan mudah diakses oleh siswa menggunakan *smartphone* ataupun laptop pada mata pelajaran sarana dan prasarana materi inventarisasi sarana dan prasarana. *Website* ini menyediakan berbagai menu seperti, materi dan praktikum, berbagai buku inventarisasi yang sudah sesuai dengan kompetensi dasar inventarisasi sarana dan prasarana, dalam media ini tersedia beberapa praktikum yang dapat digunakan siswa melakukan praktikum secara mandiri kapanpun dan dimanapun.

## METODE



Gambar 1. Langkah-langkah Penelitian

Sumber: Borg and Gall (dalam Sugiyono, 2011:297), Dimodifikasi oleh Peneliti

Penelitian ini menggunakan model *Rereach and Development Brog and Gall* yang telah dimodifikasi menjadi sembilan langkah karena dirasa sudah cukup dan sesuai dengan keadaan lapangan (Narita et al., 2020, Nurdyansyah et al., 2021). Selain itu, peneliti juga merasa bahwa tujuan penelitian, yaitu untuk menghasilkan produk, mengetahui kelayakan produk, dan mengetahui perbedaan hasil belajar siswa yang menggunakan dengan yang tidak menggunakan produk yang dikembangkan, sudah dapat tercapai ditahap sembilan.

Langkah pertama, peneliti melakukan analisis potensi dan masalah yang terkait dengan mata pelajaran sarana dan prasarana materi inventarisasi sarana dan prasarana. Langkah kedua, peneliti mengumpulkan data

terkait kegiatan pembelajaran di sekolah melalui wawancara dan mencari referensi melalui jurnal nasional, jurnal internasional dan skripsi yang relevan. Langkah ketiga, peneliti merancang produk media pembelajaran yang akan dikembangkan dan dapat menjadi solusi atas permasalahan yang ditemukan peneliti pada langkah potensi dan masalah serta pengumpulan data dan mulai membuat media pembelajaran yang sesuai dengan rancangan yang telah ditentukan sebelumnya. Langkah keempat, media yang dihasilkan peneliti diuji kelayakan oleh validator, yakni satu ahli materi dan satu ahli media.

Selanjutnya adalah langkah kelima, produk yang telah divalidasi kemudian direvisi sesuai dengan kritik, saran dan masukan yang tertera pada angket penilaian ahli materi dan ahli media. Langkah keenam, produk yang telah divalidasi kemudian diujicobakan pada 6 siswa yang menjadi subjek uji coba kelompok kecil pada penelitian ini. Langkah ketujuh, produk yang telah diujicobakan pada kelompok kecil kemudian direvisi sesuai masukan-masukan siswa yang tertera pada hasil angket uji coba kelompok kecil. Langkah kedelapan, produk yang telah direvisi kemudian diujicobakan pada kelompok besar yang melibatkan 23 siswa kelas XII Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran satu sebagai kelas kontrol yang tidak menggunakan produk yang dihasilkan dan 17 siswa kelas XII Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran dua sebagai kelas eksperimen yang menggunakan produk yang dihasilkan berupa media pembelajaran Sistem Inventarisasi Barang (INVEN ITEM). Langkah kesembilan, didapatkan produk akhir yang sudah dapat mengatasi masalah yang sudah diketahui sebelumnya oleh peneliti, sehingga media yang dikembangkan sudah dianggap layak mendukung proses pembelajaran siswa disekolah

Data yang dihasilkan pada penelitian ini berupa data kualitatif dan kuantitatif, yang mana data kualitatif didapatkan melalui wawancara dan pengambilan kesimpulan dari berbagai pendapat secara umum, masukan berupa kritik dan saran dari ahli materi, ahli media dan 6 siswa uji coba kelompok kecil. Sedangkan data kuantitatif diperoleh dari data hasil validasi ahli materi, data hasil validasi ahli media, data hasil uji coba kelompok kecil, dan data hasil belajar pada ranah psikomotorik siswa. Data hasil validasi ahli materi, ahli media dan uji coba kelompok kecil dianalisis menggunakan metode deskriptif presentatif untuk mengetahui tingkat kelayakan media pembelajaran. Sedangkan data hasil belajar inventarisasi sarana dan prasarana siswa dianalisis menggunakan *uji independent sample t-test* untuk menunjukkan perbedaan hasil belajar psikomotorik siswa pada materi inventarisasi sarana dan prasarana kelas eksperimen dan kelas kontrol.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Produk yang dihasilkan dalam penelitian dan pengembangan ini adalah media pembelajaran sistem inventarisasi barang berbasis *website* pada mata pelajaran sarana dan prasarana materi inventarisasi sarana dan prasarana. Sistem ini dapat diakses melalui Google Chrome dengan memasukkan *link*, kemudian guru dan siswa memasukkan *username* dan *password* yang telah terdaftar, berikut tampilan awal dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Tampilan Awal Sistem Inventarisasi Barang (INVEN ITEM)

Sistem inventarisasi barang berbasis *website* (INVEN ITEM) terdiri dari beberapa menu yang mana menu pada akses guru dan siswa terdapat perbedaan, yakni akan dijelaskan melalui Gambar 3 dan Gambar 4 berikut ini:



Gambar 3. Menu-menu dalam INVEN ITEM Pada Akses Guru



Gambar 4. Menu-menu INVEN ITEM Pada Akses Siswa

Pada Sistem Inventarisasi Barang (INVEN ITEM) terdapat dua akses, yakni akses untuk guru dan akses untuk siswa. INVEN ITEM ini memiliki beberapa menu yang berbeda bagi guru dan siswa, yaitu pada menu Materi dan Praktikum guru dapat melakukan *upload* materi dan praktikum sedangkan siswa dapat melakukan *download* materi dan praktikum yang telah di *upload* guru, terdapat menu Hasil Belajar pada akses guru yang digunakan guru untuk melakukan evaluasi hasil praktikum siswa, terdapat beberapa Buku Inventarisasi yang dilengkapi fitur cetak pada siswa sebagai *output* dari pembelajaran. Berikut merupakan tampilan Materi dan Praktikum yang dapat dilihat pada Gambar 5 dan 6.

Materi & Praktikum

[+tambah](#)

No	Nama Materi	File Materi	Aksi
1	MATERI INVENTARISASI SARANA DAN PRASARANA	<a href="#">Lihat File</a>	<a href="#">Hapus</a>
2	SOAL UJI COBA	<a href="#">Lihat File</a>	<a href="#">Hapus</a>
3	PRAKTIKUM 1	<a href="#">Lihat File</a>	<a href="#">Hapus</a>
4	PRAKTIKUM 2	<a href="#">Lihat File</a>	<a href="#">Hapus</a>
5	PRAKTIKUM 3	<a href="#">Lihat File</a>	<a href="#">Hapus</a>
6	PRAKTIKUM 4	<a href="#">Lihat File</a>	<a href="#">Hapus</a>

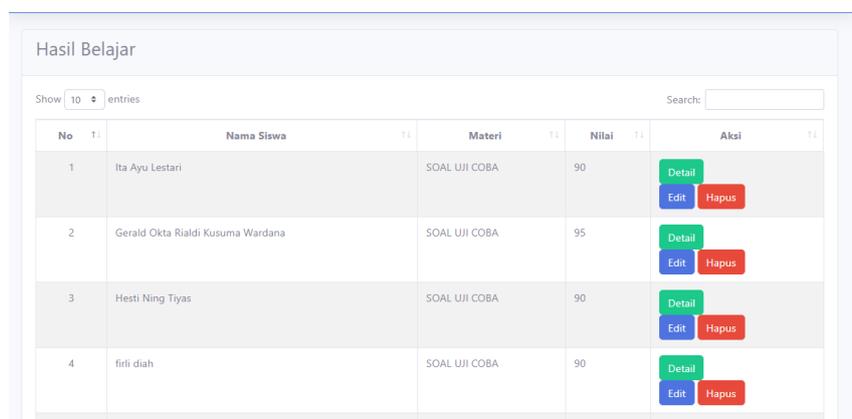
Gambar 5. Menu Materi dan Praktikum Pada Akses Guru



No	Nama Materi	File Materi
1	MATERI INVENTARISASI SARANA DAN PRASARANA	<a href="#">Lihat File</a>
2	SOAL UJI COBA	<a href="#">Lihat File</a>
3	PRAKTIKUM 1	<a href="#">Lihat File</a>
4	PRAKTIKUM 2	<a href="#">Lihat File</a>
5	PRAKTIKUM 3	<a href="#">Lihat File</a>
6	PRAKTIKUM 4	<a href="#">Lihat File</a>

Gambar 6. Menu Materi dan Praktikum Pada Akses Siswa

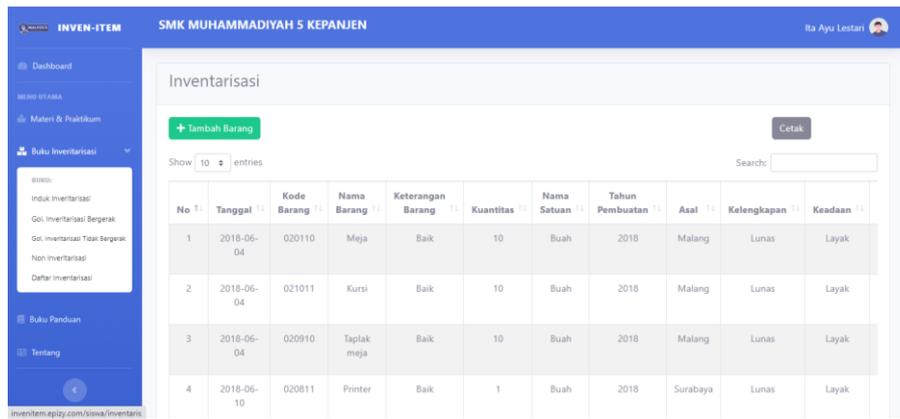
Selanjutnya menu Hasil Belajar yang hanya ada pada akses guru, yang telah didesain dengan sedemikian rupa. Pada menu ini, guru dapat dengan mudah melakukan evaluasi disetiap hasil belajar siswa, karena siswa yang sudah melakukan praktikum inventarisasi barang dengan sesuai, maka akan otomatis terkirim pada guru. Namun apabila siswa tidak mengerjakan dengan sesuai perintah, maka hasil praktikum siswa tidak akan bisa terkirim pada guru. Dengan adanya menu ini maka tingkat ketelitian siswa dalam melakukan kegiatan praktikum inventarisasi barang akan lebih tinggi dan hasil belajar siswa akan meningkat. Inovasi sebuah media pembelajaran menjadi penting jika memperhatikan cara peningkatan ketelitian siswa dalam belajar, karena ketelitian memiliki peran yang dapat mempengaruhi hasil yang diperoleh siswa karena semakin siswa teliti maka semakin baik pula hasil yang didapatkan (Kartini & Martono, 2016; Mawarti & Pamungkas, 2019; Suryacitra & Oktavia, 2018). Berikut tampilan menu hasil belajar yang dapat dilihat pada Gambar 7:



No	Nama Siswa	Materi	Nilai	Aksi
1	Ita Ayu Lestari	SOAL UJI COBA	90	<a href="#">Detail</a> <a href="#">Edit</a> <a href="#">Hapus</a>
2	Gerald Okta Rialdi Kusuma Wardana	SOAL UJI COBA	95	<a href="#">Detail</a> <a href="#">Edit</a> <a href="#">Hapus</a>
3	Hesti Ning Tiyas	SOAL UJI COBA	90	<a href="#">Detail</a> <a href="#">Edit</a> <a href="#">Hapus</a>
4	firli diah	SOAL UJI COBA	90	<a href="#">Detail</a> <a href="#">Edit</a> <a href="#">Hapus</a>

Gambar 7. Tampilan Menu Hasil Belajar

Sistem Inventarisasi Barang (INVEN ITEM) ini didesain sebagai media pembelajaran yang dapat dengan mudah digunakan oleh siswa sebagai media praktikum mata pelajaran sarana dan prasarana pada materi inventarisasi sarana dan prasarana (Halvonik & Psenak, 2021; Januarisman & Ghufron, 2016; Syaiful et al., 2014). Pada sistem ini terdapat beberapa menu buku inventarisasi sarana dan prasarana yakni, Buku Induk Inventarisasi, Buku Golongan Barang Bergerak, Buku Golongan Barang Tidak Bergerak, Buku Barang Non-Inventarisasi, dan Buku Daftar Inventarisasi semua menu buku. Setiap menu buku inventarisasi yang ada pada sistem sudah sesuai dengan materi yang dipelajari siswa pada kompetensi dasar materi inventarisasi sarana dan prasarana selain itu pada menu ini dilengkapi dengan fitur cetak untuk melakukan *print out* hasil praktikum siswa sebagai *output* dari kegiatan pembelajaran. Berikut tampilan buku inventarisasi sarana dan prasarana dapat dilihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Menu Buku Inventarisasi

Hasil validasi INVEN ITEM oleh ahli materi, ahli media, dan uji coba kelompok kecil secara keseluruhan disajikan dalam Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Data Hasil Validasi Keseluruhan

No	Validasi	Persentase (%)	Kriteria
1	Ahli Materi	93,33 %	Sangat Valid
2	Ahli Media	92,94 %	Sangat Valid
3	Uji Coba Kelompok Kecil	91,12 %	Sangat Valid
	Rata-rata	92,46 %	Sangat Valid

Berdasarkan Tabel 1, diketahui rata-rata persentase validasi secara keseluruhan sebesar 92,46%, sehingga dapat disimpulkan bahwa media pembelajaran yang dikembangkan peneliti yakni INVEN ITEM, dinyatakan "Sangat Valid" dan layak digunakan dalam pembelajaran mata pelajaran sarana dan prasarana materi inventarisasi sarana dan prasarana di SMK Muhammadiyah 5 Kepanjen Kabupaten Malang. Hal ini senada dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa validasi ahli materi, ahli maedia dah uji coba kelompok kecil dijadikan sebuah dasar penentuan apakah media pembelajaran yang dikembangkan layak atau tidak digunakan sebagai media pembelajaran (Fajerin & Dermawan, 2020; Rohdiani & Rakhmawati, 2017).

INVEN ITEM menyajikan beberapa menu yang saling berkesinambungan, dan mempermudah siswa mengoperasikan dan memanfaatkannya sebagai media pembelajaran yang dapat meningkatkan hasil belajar. Tersedia materi yang bisa dipelajari, beberapa praktikum yang dapat digunakan untuk berlatih melakukan inventarisasi sarana dan prasarana, kelengkapan buku inventarisasi sarana dan prasarana yang sudah sesuai KD mata pelajaran sarana dan prasana serta dilengkapi fitur cetak untuk melakukan *print out* yang dijadikan sebagai *output* kegiatan pembelajaran. Kepraktisan dan kemudahan sebuah media pembelajaran menjadi salah satu solusi untuk mengatasi kesulitan peserta didik dalam memahami materi agar lebih mudah dipelajari (Faradayanti et al., 2020; Ramdani et al., 2020; Rohdiani & Rakhmawati, 2017). Hasil uji *independent sample t-test* pada data hasil belajar inventarisasi sarana dan prasarana kelas kontrol dan kelas eksperimen disajikan dalam Tabel 2 berikut ini:

Tabel 2. Hasil Uji Independent Sample t-Test

		Independent Sample Test								
		Levene's Test for Equality of Variances				t-test for Equality of Means				
		F	Sig.	T	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Different	
									Lower	Upper
Hasil Belajar	Equal variances assumed	.958	.334	-6.233	38	.000	-15.465	2.481	-20.489	-10.442
	Equal variances not assumed			-6.494	37.948	.000	-15.465	2.382	-20.287	-10.644

Berdasarkan data *output uji independent sample t-test* pada bagian *equal variances assumed* diketahui bahwa nilai *sig-(2-tailed)* sebesar  $0,00 > 0,05$ , maka berdasarkan data pengambilan keputusan dalam uji *independent sample t-test* dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  di tolak dan  $H_a$  diterima. Maka, dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara rata-rata hasil belajar siswa kelas eksperimen dan kelas kontrol. Adanya perbedaan hasil belajar siswa yang signifikan dapat membuktikan bahwa media pembelajaran berbasis *website* yang hasilkan efektif dan efisien dalam meningkatkan hasil belajar siswa dan dapat meningkatkan tingkat keaktifan siswa dalam belajar secara mandiri (Fajerin & Dermawan, 2020; Rahman, 2016).

Meningkatnya hasil belajar siswa yang signifikan pada penelitian ini disebabkan karena ketika siswa melakukan praktikum menggunakan media Sistem Inventarisasi Barang (INVEN ITEM), siswa lebih tertarik untuk belajar dan lebih mudah memahami materi yang kemudian diimplementasikan dalam praktik melakukan inventarisasi sarana dan prasarana. Selain itu adanya kemudahan dalam pengumpulan tugas yakni dengan otomatis hasil praktikum yang sudah dikerjakan siswa akan otomatis tersimpan dan terkumpulkan kepada guru sehingga pengerjaan menjadi lebih cepat. Adanya pemanfaatan media pembelajaran berbasis *website* berpengaruh dalam peningkatan kompetensi dan pemahaman konsep materi inventarisasi sarana dan prasarana pada siswa sehingga dapat meningkatkan hasil belajar siswa (Januarisman & Ghufro, 2016; Syaiful et al., 2014).

## SIMPULAN

Penelitian dan pengembangan ini menghasilkan sebuah media pembelajaran Sistem Inventarisasi Barang berbasis *website* (INVEN ITEM) untuk meningkatkan hasil belajar siswa mata pelajaran sarana dan prasarana materi inventarisasi sarana dan prasarana pada siswa kelas XII SMK Muhammadiyah 5 Kapanjen Kabupaten Malang. Media pembelajaran ini bernama INVEN ITEM yang dapat diakses melalui *smartphone* ataupun komputer secara *online*.

Media pembelajaran yang dihasilkan pada penelitian ini telah dinyatakan "Sangat Valid" dan layak digunakan dalam pembelajaran sarana dan prasarana materi inventarisasi sarana dan prasarana melalui validasi ahli materi, ahli media dan uji coba kelompok kecil. Selain itu, Sistem INVEN ITEM ini telah terbukti dapat meningkatkan hasil belajar siswa pada uji coba kelompok besar yang berdasarkan hasil *uji independent sample t-test*. Produk ini juga dapat digunakan dalam kegiatan pembelajaran dimanapun sehingga siswa saat melakukan pembelajaran tidak selalu bergantung dengan guru pada proses pembelajaran tatap muka namun siswa juga dapat dengan mandiri melakukan kegiatan pembelajaran dirumah seperti pada saat pandemi covid-19 ini siswa melakukan pembelajaran jarak jauh.

INVEN ITEM ini berfokus pada mata pelajaran sarana dan prasarana materi inventarisasi sarana dan prasarana. Maka diharapkan untuk peneliti selanjutnya untuk mengembangkan fitur didalamnya ataupun mengembangkan media pembelajaran baru pada mata pelajaran lainnya untuk mempermudah proses pembelajaran siswa.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Universitas Negeri Malang dan SMK Muhammadiyah 5 Kapanjen Kabupaten Malang yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian dan pengembangan sebuah media pembelajaran.

## DAFTAR REFERENSI

- Apriyanti, R., & Sukadi. (2013). Pengembangan Media Pembelajaran Online (E-Learning) Pada Sekolah Menengah Kejuruan Pembangunan (SMK) Kikil Arjosari Pacitan. *Indonesian Journal On Networking And Security*, 1(2), 1–9. [Http://ljns.org](http://ljns.org)
- Badrudin, A. R., Ginanjar, M. H., & Wartono. (2020). The Effectiveness Of Online Based Learning During The Covid-19 Pandemic At Private School In Bogor. *Edukasi Islami: Jurnal Pendidikan Islam*, 9(02), 480. [Https://Doi.Org/10.30868/Ei.V9i02.909](https://doi.org/10.30868/Ei.V9i02.909)
- Basri, H., Khasanah, S. N., & Hilmi, D. (2020). Efektivitas Pemanfaatan Media Online Dalam Pembelajaran Di Masa Pandemi Covid-19. *Tarbiyatuna : Jurnal Pendidikan Ilmiah*, 5(2), 145–158.
- Basuk, A., & Ummah, U. S. (2020). Developing Interactive Android-Based E-Learning Media As A Virtual Laboratory For The Students Of Office Administration Education. *Jurnal Pendidikan Bisnis Dan Manajemen*, 6(1), 24–31. [Https://Doi.Org/10.17977/Um003v6i12020p024](https://doi.org/10.17977/Um003v6i12020p024)

- Chang, X., Zhang, D., & Jin, X. (2016). Application Of Virtual Reality Technology In Distance Learning. *International Journal Of Emerging Technologies In Learning (IJET)*, 11(11), 76–79.  
<https://doi.org/10.3991/ijet.V11i11.6257>
- Churiyah, M., Sholikhan, S., Filianti, F., & Sakdiyyah, D. A. (2020). Indonesia Education Readiness Conducting Distance Learning In Covid-19 Pandemic Situation. *International Journal Of Multicultural And Multireligious Understanding*, 7(6), 491. <https://doi.org/10.18415/ijmmu.V7i6.1833>
- Dong, C., Cao, S., & Li, H. (2020). Young Children's Online Learning During COVID-19 Pandemic: Chinese Parents' Beliefs And Attitudes. *Children And Youth Services Review*, 118(June), 105440.  
<https://doi.org/10.1016/j.chidyouth.2020.105440>
- Edi, S., Suharno, S., & Widiastuti, I. (2017). Pengembangan Standar Pelaksanaan Praktik Kerja Industri (Prakerin) Siswa Smk Program Keahlian Teknik Pemesinan Di Wilayah Surakarta. *Jurnal Ilmiah Pendidikan Teknik Dan Kejuruan*, 10(1), 22. <https://doi.org/10.20961/jiptek.V10i1.14972>
- Fajerin, F., & Dermawan, D. A. (2020). Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Web Dengan Model Pembelajaran Resource Based Learning ( Studi Kasus : Smkn 1 Jombang ). *Jurnal IT-EDU*, 05(01), 49–56.
- Falahudin, I. (2017). Pemanfaatan Media Dalam Pembelajaran. *Jurnal Lingkar Widya Swara Edisi 1*, 4, 104–117.
- Faradayanti, K. A., Endryansyah, Joko, & Agung, A. I. (2020). Kepraktisan Media Pembelajaran Berbasis Web Untuk Menunjang E-Learning Pada Mata Pelajaran Instalasi Motor Listrik Di Smk. *Jurnal Pendidikan Teknik Elektro*, 09(03), 675–683.
- Friedrich, & Alexander. (2020). Exploring Teaching And Learning About The Corona Crisis In Social Studies Webinars: A Case Study. *Journal Of Social Science Education*, 19(Special Issue 1), 15–29.  
<https://doi.org/10.4119/jsse-3456>
- Halvonik, D., & Psenak, P. (2021). Design Of An Educational Virtual Assistant Software. *International Journal Of Emerging Technologies In Learning (IJET)*, 16(11), 308–321.  
<https://doi.org/10.3991/ijet.V16i11.19847> Dominik
- Hartini, S., Misbah, Dewantara, D., Oktovian, R. A., & Aisyah, N. (2017). Developing Learning Media Using Online Prezi Into Materials About Optical Equipments. *Jurnal Pendidikan IPA Indonesia*, 6(2), 313–317.  
<https://doi.org/10.15294/jpii.V6i2.10102>
- Hasanah, F. N., & Mawarni, I. T. A. (2019). Development Of Web-Based Learning Media In Basic Programming Subjects. *JICTE (Journal Of Information And Computer Technology Education)*, 3(2), 27–33.  
<https://doi.org/10.21070/jicte.V3i2.588>
- Januarisman, E., & Ghufro, A. (2016). Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Web Mata Pelajaran Ilmu Pengetahuan Alam Untuk Siswa Kelas VII. *Jurnal Inovasi Teknologi Pendidikan*, 3(2), 166–182.
- Kartini, B. A., & Martono, S. (2016). Analisis Kemampuan Menata Arsip Siswa Jurusan Administrasi Perkantoran. *Analisis Kemampuan Menata Arsip*, 5(1), 1–15.
- Kasenda, L. M., Sentinuwo, S. R., & Tulenan, V. (2016). Sistem Monitoring Kognitif , Afektif Dan Psikomotorik Siswa Berbasis Android. *E-Journal Teknik Informatika*, 9(1).
- Khatser, G., Khatser, M., Bukharina, L., Dybchynska, Y., & Lysenko, M. (2021). Transformation Of The Educational Process Within Online Technologies Implementation In The Period Of The Global Crisis. *International Journal Of Emerging Technologies In Learning (IJET)*, 16(11), 245–260.
- Li, J., Sheng, J., Chen, Y., Ke, L., Yao, N., Miao, Z., Zeng, X., Hu, L., & Wang, Q. (2020). A Web-Based Learning Environment Of Remote Sensing Experimental Class With Python. *International Archives Of The Photogrammetry, Remote Sensing And Spatial Information Sciences - ISPRS Archives*, 43(B5), 57–61.  
<https://doi.org/10.5194/isprs-archives-XLIII-B5-2020-57-2020>
- Maulidina, S., & Bhakti, Y. B. (2020). Pengaruh Media Pembelajaran Online Dalam Pemahaman Dan Minat Belajar Siswa Pada Konsep Pelajaran Fisika. *ORBITA: Jurnal Kajian, Inovasi Dan Aplikasi Pendidikan Fisika*, 6(2), 248.  
<https://doi.org/10.31764/orbita.V6i2.2592>
- Mawarti, B. R. P., & Pamungkas, P. D. A. (2019). Efektivitas Pembelajaran Keterampilan Mengetik Dengan Menggunakan Metode Drill Di Sekolah Tinggi Ilmu Komunikasi Dan Sekretari Trakanita Jakarta. *Jurnal Administrasi Dan Kesekretarisan*, 4, 20–39.  
<http://download.garuda.ristekdikti.go.id/article.php?article=1481673&val=17817&title>
- Muhson, A. (2010). Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Teknologi Informasi. *Jurnal Pendidikan Akuntansi Indonesia*, 8(2). <https://doi.org/10.21831/jpai.V8i2.949>
- Narita, Widowati, & Ramadhani, N. L. (2020). Pengembangan Modul Pembuatan Kontruksi Pola Dasar Busana Wanita Kelas X Di SMK PP Assyafiiyah. *Fashion And Fashion Education Journal*, 9(1), 111–115.

- <https://doi.org/https://doi.org/10.15294/ffej.v9i2.41135>
- Nurdyansyah, Arifin, M. B. U. B., & Rosid, M. A. (2021). Pengembangan Media Alat Peraga Edukatif Interaktif (APEI) Laboratorium Bengkel Belajar Berbasis Custom By User. *Jurnal Teknologi Pendidikan*, 6(1), 54–71. <https://doi.org/10.32832/educate.v6i1.4047>
- Nuriansyah, F. (2020). Efektifitas Penggunaan Media Online Dalam Meningkatkan Hasil Belajar Pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Saat Awal Pandemi Covid-19. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Indonesia*, 1(2), 61–65. <https://ejournal.upi.edu/index.php/JPEI/article/view/28346>
- Obiedat, R., Nasir Eddeen, L., Harfoushi, O., Koury, A., Al-Hamarsheh, M., & Alassaf, N. (2014). Effect Of Blended-Learning On Academic Achievement Of Students In The University Of Jordan. *International Journal Of Emerging Technologies In Learning*, 9(2), 37–44. <https://doi.org/10.3991/ijet.v9i2.3220>
- Peprizal, & Devayanti, H. (2020). Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Web Pada Mata Kuliah Fisika Modern. 4, 3668. <http://repository.untad.ac.id/3668/>
- Putranti, N. (2013). Cara Membuat Media Pembelajaran Online Menggunakan Edmodo. *Jurnal Pendidikan Informatika Dan Sains*, 2(2), 139–147. <https://journal.ikippgripta.ac.id/index.php/saintek/article/view/224/223>
- Putria, H., Maula, L. H., & Uswatun, D. A. (2020). Analisis Proses Pembelajaran Dalam Jaringan (DARING) Masa Pandemi COVID-19 Pada Guru Sekolah Dasar. *Jurnal Basicedu*, 4(4), 861–872. <https://doi.org/10.31004/basicedu.v4i4.460>
- Rahman, K. (2016). Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Website Untuk Mata Pelajaran Programmable Logic Controller (Plc) Pada Smk Darussalam Makassar. *Jurnal Inspiration*, 06(02), 13. <https://jurnal.akba.ac.id/index.php/inspiration/article/viewfile/2420/77>
- Ramdani, A., Jufuri, A. W., & Jamaluddin. (2020). Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Android Pada Masa Pandemi Covid-19 Untuk Meningkatkan Literasi Sains Peserta Didik. *Jurnal Kependidikan*, 6(3), 433–440.
- Rhomdani, R. W. (2016). Pengembangan Virtual Class Matematika Berbasisweb Menggunakan Moodle Dan Wordpress Di Universitas Muhammadiyah Jember. *Jurnal Gammath*, 1, 25–37. <https://doi.org/https://doi.org/10.32528/gammath.v1i2.460>
- Rohdiani, F., & Rakhmawati, L. (2017). Pengembangan Pembelajaran Berbasis Web Pada Mata Pelajaran Dasar Elektronika Di SMK Negeri 3 Jombang. *Jurnal Pendidikan Teknik Elektro*, 6(1), 105–110.
- Sadikin, A., & Hamidah, A. (2020). Online Learning In The Middle Of The Covid-19 Pandemic. *BIODIK: Jurnal Ilmiah Pendidikan Biologi*, 6(2), 214–224. <https://doi.org/http://online-journal.unja.ac.id/biodik>
- Saleh, H., Nurdyansyah, Hasanah, F. N., Rudyanto, H. E., & Mu'alimin. (2019). Application Of Classroom Response Systems (CRS): Study To Measure Student Learning Outcome. *International Journal Of Emerging Technologies In Learning*, 14(14), 132–142. <https://doi.org/10.3991/ijet.v14i14.10506>
- Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D. Bandung:Alfabeta
- Suryacitra, G. E., & Oktavia, R. (2018). Pemanfaatan Program Microsoft Mathematics Untuk Meningkatkan Ketelitian Siswa Kelas Xi Dalam. *Prosiding Seminar Nasional Etnomatnesia*, 647–653.
- Syaiful, R., Wahid, M., & Ega, T. B. (2014). 137 Pemanfaatan Media Pembelajaran Berbasis Website Pada Proses Pembelajaran Produktif Di Smk. *Journal Of Mechanical Engineering Education*, 1(1), 137–145.
- Wahyuliany, S., & Rakhmawati, L. (2016). Pengembangan Media Pembelajaran E-Learning Web Enhanced Course Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Teknik Listrik. *Jurnal Pendidikan Teknik Elektro*, 5(2), 581–587.
- Wicaksono, A. D., & Wakid, M. (2016). Penerapan Media Pembelajaran Berbasis Web Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Pada Standar Kompetensi Menggunakan Alat - Alat Ukur. *E-Jurnal Pendidikan Teknik Otomotif*, 15(2), 23–30.

## PENTINGNYA PERAN *E-MODULE* TEKNOLOGI PERKANTORAN BERBASIS APLIKASI *EDUCATION DESK ANDROID* UNTUK HASIL BELAJAR SISWA SMK

Evira Rahmasari<sup>1</sup>, Yuli Agustina<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ evira.rahmasari.1704126@students.um.ac.id

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ yuli.agustina.fe@um.ac.id

### Abstrak

Pengembangan E-Modul Teknologi Perkantoran berbasis Aplikasi Education Desk bertujuan untuk meningkatkan hasil belajar siswa khususnya pada mata pelajaran Teknologi Perkantoran. Media pembelajaran ini juga bertujuan untuk membantu guru dalam proses belajar mengajar terutama pada menyisualkan materi. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian model ADDIE. Penggunaan jenis penelitian dan pengembangan dikarenakan peneliti telah menciptakan produk baru sebagai perantara belajar peserta didik. Hasil pengembangan media pembelajaran E-Modul Education Desk diberikan kepada pihak sekolah SMK Muhammadiyah 7 Gondanglegi, Malang. Penelitian dan pengembangan media pembelajaran E-Modul Education Desk efektif digunakan dalam proses belajar mengajar baik dikelas maupun dirumah. Media pembelajaran di desain menarik, hasilnya siswa lebih mudah memahami serta menghafal bagian dari teknologi perkantoran.

**Kata Kunci:** *E-Modul, Media Pembelajaran, Teknologi Perkantoran*

### PENDAHULUAN

Pendidikan telah menjadi kebutuhan pokok untuk meningkatkan dan mengembangkan potensi sumber daya manusia. Pendidikan merupakan proses interaksi yang mendorong terjadinya proses belajar. Melalui pendidikan diharapkan dapat mengembangkan potensi peserta didik sehingga mampu menjadi sumber daya manusia yang lebih berkualitas. Proses pembelajaran pada kurikulum 2013 untuk semua jenjang dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan saintifik yaitu pendekatan pembelajaran yang berpusat dimana kemampuan peserta didik diarahkan untuk mengetahui, memahami, menerapkan, menganalisis dan mengevaluasi.

Pembelajaran sebagai proses perubahan tingkah laku siswa melalui pengoptimalan lingkungan sebagai sumber stimulus belajar. Perubahan tingkah laku dapat dilihat melalui proses hasil belajar peserta didik. Hasil belajar peserta didik dapat dilihat dari perilaku dan kemampuan secara keseluruhan yang dimiliki oleh siswa setelah belajar yang wujudnya berupa kemampuan kognitif, afektif, dan psikomotorik yang disebabkan oleh pengalaman bukan hanya salah satu aspek potensi saja (Wahyuning, 2020:65). Salah satu metode yang dilakukan dalam upaya peningkatan hasil belajar siswa yaitu dengan menggunakan media pembelajaran. Media Pembelajaran dapat berupa bahan ajar.

Kemendiknas (dalam Kelana & Pratama, 2019:3) menyatakan bahwa bahan ajar merupakan informasi, alat, dan teks yang digunakan guru/instruktur untuk merencanakan dan mengimplementasikannya dalam kegiatan belajar mengajar. Bahan ajar memiliki beragam jenis yang terdiri dari bahan cetak dan non cetak. Bahan ajar cetak terdiri dari buku, handout, modul, brosur dan lembar kerja siswa. Bahan ajar non cetak bisa membuat aplikasi sendiri atau bisa disebut dengan *E-Modul*. Masrul (2020:13) mengatakan bahwa Modul Elektronik merupakan bahan ajar non cetak dengan tujuan peserta didik dapat belajar secara mandiri. Modul Elektronik disajikan dalam bentuk per-unit terkecil yang dapat digunakan secara daring (*online*) seperti yang dikembangkan saat ini. Dengan adanya modul elektronik ini akan mempermudah siswa dalam belajar tanpa perlu memerlukan banyak biaya. Modul Elektronik ini berisi tentang materi Mata Pelajaran Teknologi Perkantoran, latihan praktik dan latihan soal diakhir pembelajaran untuk mengukur hasil belajar siswa dalam belajar serta dapat mempermudah tugas guru maupun siswa dalam mengetahui pencapaian kompetensinya.

Teknologi *handphone* berbasis *android* sangat meningkat. Hal ini dapat dibuktikan dengan banyaknya perusahaan *smartphone* yang memproduksi berbagai jenis telepon pintar berbasis *android*. Tidak hanya itu, secara keseluruhan peserta didik menggunakan *handphone* berbasis *android* untuk kepentingan belajar jika mereka kesulitan dalam memahami materi yang disampaikan oleh guru. Pada sistem *android* terdapat *Software Kodular* yang mencakup operasi dan aplikasi yang bersifat terbuka dan mudah dikembangkan oleh peneliti. *Software Kodular* yang mencakup operasi dan aplikasi yang bersifat terbuka dan mudah dikembangkan oleh peneliti. *Kodular* adalah situs

web yang menyediakan tools yang menyerupai *MIT APP Inventor* untuk membuat aplikasi Android dengan menggunakan *block programming* (Alda, 2020:23).

Penelitian dan pengembangan sejenis telah dilakukan oleh (Tania, 2017) dengan pernyataan yakni hasil telaah dan validasi bahan ajar memperoleh kriteria sangat layak sebagai bahan ajar penunjang pembelajaran saintifik, sehingga *E-Module* dapat dijadikan sebagai sumber belajar yang baik pada pembelajaran dengan kurikulum 2013. Adapun penelitian dan pengembangan sejenis yang dilakukan oleh (Arsal et al., 2019) dengan yang mengungkapkan bahwa media pembelajaran E-Modul sangat efektif digunakan sebagai alternatif bahan ajar bagi peserta didik dikarenakan dengan E-modul memiliki kelebihan dalam aspek daya tarik visual dan mampu menyajikan materi pembelajaran dalam beberapa bentuk, seperti berupa teks, gambar, dan video. Sehingga memudahkan peserta didik dalam memahami materi pembelajaran dan meningkatkan hasil belajar siswa dalam mengikuti pembelajaran.

Berdasarkan tujuan diatas, terciptanya *E-module (Electronic Modul)* berbasis *Android* dapat mengatasi keterbatasan dalam mengajar seperti sulitnya menemukan bahan ajar yang efektif dan relevan. Tersedianya *E-module (Electronic Modul)* berbasis *Android* dalam kegiatan pembelajaran diharapkan dapat meningkatkan hasil belajar peserta didik. Oleh karena itu, penulis mengembangkan suatu media pembelajaran berupa E-Modul untuk memudahkan peserta didik SMK dalam belajar materi Teknologi Perkantoran.

## METODE

Penelitian ini menggunakan jenis Penelitian dan Pengembangan (*research and development*) model ADDIE dengan mengembangkan suatu media pembelajaran baru yaitu *E-Modul Education Desk* pada materi Teknologi Perkantoran. Penelitian dan pengembangan ini dilaksanakan dan ditujukan kepada Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 7 Gondanglegi, Malang. Partisipan dalam penelitian dan pengembangan ini yaitu siswa kelas X OTKP yang sedang menempuh materi Teknologi Perkantoran. Tata cara pelaksanaan penelitian dan pengembangan ini pengembang membuat media pembelajaran yang menarik dan efektif untuk membantu peserta didik dan guru pada saat proses pembelajaran berlangsung.

Adapun secara jelas metode dapat diuraikan sebagai berikut: 1) Tahap *Analysis*, dengan menganalisis kurikulum, menganalisis materi, media, serta melakukan kegiatan observasi. Di tahap ini kurikulum yang disatupadukan dengan kurikulum yang dipakai SMK Muhammadiyah 7 Gondanglegi. Data yang diperoleh yakni berupa silabus dan RPP yang berisikan materi KD 3.7 Menganalisis Informasi dari Internet untuk menunjang pekerjaan kantor. Media yang digunakan yakni bahan ajar elektronik berbasis android yang bersifat *offline* maupun *online*. Observasi dan wawancara yang dilakukan oleh pengembang terkait penunjang kebutuhan yang nantinya sebagai pertimbangan dalam pembuatan produk *E-Modul* Teknologi Perkantoran; 2) Tahap *Design*, pada tahap ini pengembang mulai mengembangkan isi bahan ajar, model penyajian materi, latihan serta praktik; 3) Tahap *Development*, pada tahap ini produk yang dihasilkan adalah E-Modul yang berisikan materi pelajaran, Latihan soal, Latihan praktik. Tujuan dari tahapan ini adalah mengembangkan aplikasi baru pada pembelajaran yang belum ada; 4) Tahap *Implement*, pada tahap ini produk yang dihasilkan harus diuji terlebih dahulu. Adapun pengujian produk terdiri dari, uji ahli media, uji ahli materi, serta uji kelompok kecil yang beranggotakan 3 peserta didik berdasarkan nilai tertinggi, sedang dan terendah; dan 5) Tahap *Evaluate*, pada tahap ini dilakukan dengan memberikan evaluasi formatif maupun sumatif sehingga menjadi suatu produk yang telah sesuai dengan kategori kelayakan (Sugianti dan Rayanto, 2020:33).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses pembelajaran diawali dengan guru memperkenalkan aplikasi baru *E-Modul Education Desk* Teknologi Perkantoran. Perkenalan aplikasi ini diharapkan peserta didik dapat mengerti langkah-langkah penggunaan aplikasi *Education Desk*. Kemudian guru mulai memasuki materi KD 3.7 Menganalisis Informasi dari Internet untuk menunjang pekerjaan kantor yang telah tersedia pada aplikasi *E-Modul Education Desk*. Setelah memahami materi tersebut, guru menghimbau peserta didik untuk mengerjakan latihan soal pilihan ganda yang sudah tersedia pada aplikasi *E-Modul Education Desk*. Setelah mengerjakan soal pilihan ganda, peserta didik diarahkan untuk mempraktikkan cara mencari informasi di internet terkait perkembangan internet. Setelah menemukan web informasi yang ada pada internet, peserta didik membuat ringkasan dalam bentuk *mind mapping*.

Aplikasi E-Modul berbasis Android layak digunakan dalam pembelajaran hal ini modul elektronik menggunakan konsep *mobile learning* dimana konsep pembelajaran dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja, tidak ada batasan antara ruang dan waktu serta pembelajaran berpusat pada peserta didik (Pradana et al., 2020;

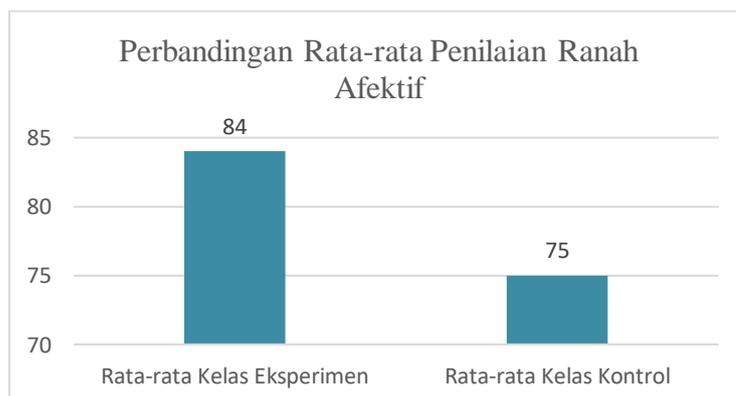
Ismiarti & Nikmah, 2021). Hal ini terbukti pada kelas X OTKP SMK Muhammadiyah 7 Gondanglegi, Malang dengan penggunaan *E-Modul Eduaction Desk* Teknologi Perkantoran peserta didik dapat belajar dirumah untuk mempersiapkan pembelajaran di sekolah. Pelaksanaan pembelajaran seperti ini tentunya efektif serta mempermudah peserta didik dan guru. Aplikasi *E-Modul Eduaction Desk* memiliki sifat *students centeres* yang artinya peserta didik dapat berkonsentrasi penuh saat pembelajaran berlangsung. Hal ini terjadi setiap peserta didik sudah memiliki aplikasi di masing-masing *handphone*, sehingga tidak perlu berbagi bahan ajar dengan teman sebangku.

Media E-Modul efektif digunakan sebagai media pembelajaran, hal ini dikarenakan media E-Modul memiliki kelebihan, diantaranya hemat dalam aspek pembiayaan, kemenarikan media, memberikan banyak kemudahan terhadap pengguna (Fauzi Adhim & Arianto, 2020;Muharika & Agus, 2019). *E-Modul Education Desk* memiliki kemenarikan sebagai bahan ajar elektronik yang merangsang kinerja otak peserta didik untuk semangat belajar. Aplikasi *E-Modul Eduaction Desk* dapat diunduh secara gratis dengan mudah dan pengoperasian E-Modul *Eduaction Desk* sangat mudah digunakan. Hal ini dibuktikan dengan tampilan aplikasi *E-Modul Education Desk* dibawah ini.



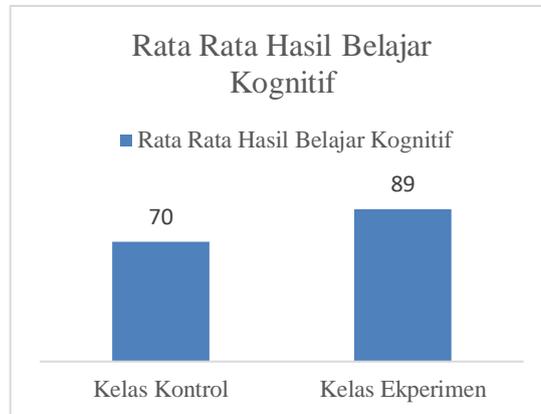
Gambar 1. (a) Tampilan Awal E-Modul Education Desk; (b) Tampilan Materi dan Evaluasi E-Modul Education Desk

*E-modul* berbasis *android* layak dalam hal sebagai media pendukung pembelajaran. Hal ini dikarenakan E-Modul dapat memaksimalkan memanfaatkan smartphone sebagai e- modul di sekolah, khususnya pada mata pelajaran Teknologi Perkantoran (Sukir, Nurkhamid, 2017). Media *E-Modul* berbasis Aplikasi *Android* layak digunakan sebagai media pembelajaran untuk mengatasi masalah belajar terutama pada peningkatan hasil belajar siswa(Andhini, 2017;Nonitha et al., 2016; Fauzan et al., 2019). Hal ini ditunjukkan dengan adanya analisis data belajar siswa meningkat signifikan. Tidak hanya peningkatkan hasil belajar siswa, Media E-Modul berbasis *Android* dapat membantu guru dalam proses belajar mengajar terutama pada memvisualkan materi. Berikut data analisis terkait hasil belajar peserta didik ranah afektif, ranah kognitif, ranah psikomotorik.



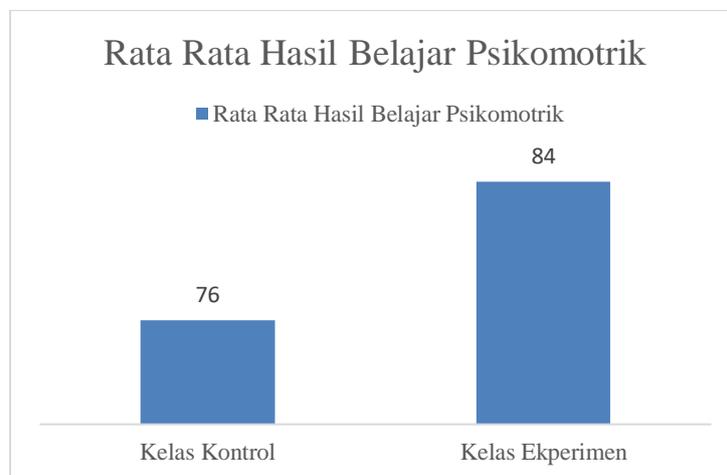
Gambar 2. Hasil Perbandingan Penilaian Ranah Afektif

Pada gambar diatas, menunjukkan bahwa kelas eksperimen (kelas menggunakan media) lebih tinggi dari pada kelas kontrol (kelas tanpa media) hal ini terjadi karena pada saat pembelajaran berlangsung, peserta didik pada kelas eksperimen memiliki antusias yang sangat tinggi terhadap materi yang disampaikan yang tercantum pada Aplikasi *E-Modul Eduaction Desk*. Pada kelas kontrol, peserta didik sikap antusiasnya kurang karena guru hanya menjelaskan materi secara monoton.



Gambar 3. Rata-rata Hasil Belajar Kognitif

Pada gambar diatas, menunjukkan rata-rata nilai kelas eksperimen lebih tinggi dibandingkan dengan kelas kontrol. Hal ini dikarenakan peserta didik kelas eksperimen berkonsentrasi penuh pada saat pembelajaran berlangsung, sehingga memiliki daya ingatan yang kuat terhadap materi yang disampaikan. Sedangkan pada kelas kontrol, kurangnya konsentrasi pada saat pembelajaran berlangsung yang mengakibatkan penurunan konsentrasi pada saat mengerjakan latihan soal.



Gambar 4 Rata-rata hasil belajar Psikomotorik

Pada ranah psikomotorik yang berisikan praktik mencari informasi melalui internet dalam bentuk *mind mapping*. Pada gambar diatas menunjukkan, hasil belajar psikomotorik kelas eksperimen lebih tinggi dibandingkan kelas kontrol. Hal ini terjadi karena, kelas eksperimen menyajikan informasi di internet cukup jelas dan ringkas serta pembuatan *mind mapping* yang menarik. Sedangkan pada kelas kontrol, menyajikan informasi melalui internet terlalu banyak uraian serta pembuatan *mind mapping* kurang menarik.

## SIMPULAN

Media Pembelajaran E-Modul Education Desk untuk peserta didik SMK bertujuan untuk memudahkan peserta didik dalam memahami materi Teknologi Perkantoran. Selain itu, media pembelajaran E-Modul Education Desk mewujudkan situasi pembelajaran yang efektif dan menyenangkan, maka dari itu perlu adanya inovasi baru mengenai media pembelajaran seperti E-Modul Eduaction Desk. E-Modul Eduaction Desk memiliki kesan

bahwa belajar sangat menyenangkan. Dengan demikian, akan terciptakan kegiatan pembelajaran yang efektif dan mampu melahirkan peserta didik yang mampu belajar mandiri, bertanggungjawab serta bekerjasama. Pengembang merekomendasikan produk E-Modul Education Desk dapat dikembangkan lebih kreatif lagi untuk menarik minat peserta didik dalam belajar.

## DAFTAR RUJUKAN

- Alda, M. (2020). *Aplikasi Crud Berbasis Android Kodular Dan Database Airtable*. CV. Media Sains Indonesia.
- Andhini, N. F. (2017). Pengembangan Media E-Modul Berbasis Aplikasi Android Materi Menganalisis Dampak Pencemaran Terhadap Keseimbangan Ekosistem Mata Pelajaran Biologi Di Smk Negeri 1 Trowulan Mojokerto. *Journal Of Chemical Information And Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Arsal, M., Danial, M., & Hala, Y. (2019). Pengembangan Media Pembelajaran E-Modul Materi Sistem Peredaran Darah Pada Kelas XI MIPA SMAN 6 BARRU. *Prosiding Seminar Nasional Biologi VI*, 434–442. <https://ojs.unm.ac.id/semnasbio/article/view/10594/6211>
- Fauzan, G. H., Hamidah, I., & Indonesia, U. P. (2019). Penggunaan Aplikasi Berbasis Android Untuk Meningkatkan Kemampuan Membaca Diagram Kelistrikan Bodi Kendaraan Pada Peserta Didik Smk. *Journal Of Mechanical Engineering Education*, 6(2), 251–257. <https://doi.org/10.17509/jmee.v6i2.21802>
- Fauzi Adhim, M., & Arianto, F. (2020). Pengembangan E-Modul Citra Bitmap Untuk Siswa Kelas XI Multimedia Di SMK INFORMATIKA “SUMBER ILMU” TULANGAN. *Jurnal Mahasiswa Teknologi Pendidikan*, 10(21), 1–8.
- Ismiarti, D. R., & Nikmah, C. (2021). *Pengembangan E-Modul Otomatisasi Tata Kelola Kepegawaian Berbasis Android Pada Materi Semester Gasal Kelas XI OTKP 2 Di SMK PGRI 2 Sidoarjo*. 9, 28–38.
- Kelana & Pratama. (2019). *Bahan Ajar Ipa Berbasis Literasi Sains*.
- Masrul. (2020). *Metode Dan Teknik Pembelajaran Inovatif*. Yayasan Kita Menulis
- Muharika, D., & Agus, F. R. (2019). Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi. *Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi*, 6(1), 80–86.
- Nonitha, N.C.A., Sedanayasa, Gede., Japa, I. G. . (2016). *Lebih Besar Dari T*. 19(1), 1–10.
- Pradana, R., Sulton, S., & Husna, A. (2020). Pengembangan E-Modul Berbasis Mobile Learning Seni Budaya Materi Konsep Budaya, Seni, Dan Keindahan Untuk Siswa Kelas X SMKN 1 Turen Malang. *JINOTEP (Jurnal Inovasi Dan Teknologi Pembelajaran): Kajian Dan Riset Dalam Teknologi Pembelajaran*, 6(2), 89–96. <https://doi.org/10.17977/Um031v6i22020p089>
- Sugianti Dan Rayanto. (2020). *Penelitian Dan Pengembangan Model ADDIE Dan R2D2: Teori Dan Praktek*. Lembaga Akademik Dan Research Institute.
- Sukir, Nurkhamid, N. (2017). *Kelayakan E-Modul Berbasis Android Untuk Mendukung Pembelajaran Aplikasi Plc Sebagai*. 88–98.
- Tania, L. (2017). Pengembangan Bahan Ajar E-Modul Sebagai Pendukung Pembelajaran Kurikulum 2013 Pada Materi Ayat Jurnal Penyesuaian Perusahaan Jasa Siswa Kelas X Akuntansi Smk Negeri 1 Surabaya. *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)*, 5(2), 1–9.
- Wahyuning, E. (2020). *Model Pembelajaran Matery Learning Upaya Peningkatan Keaktifan Dan Hasil Belajar Siswa*. Deepublish CV Budi Utama.

## PENGARUH *JOB EMBEDDEDNESS* DAN *WORK ENGAGEMENT* TERHADAP *TURNOVER INTENTION* PADA KARYAWAN PT PELINDO MARINE SERVICE SURABAYA

Fitria Ayu Nawangwulan<sup>1</sup>, Afwan Hariri A.P<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ ayufitria25@gmail.com

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ afwan.hariri.fe@um.ac.id

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kondisi *job embeddedness*, *work engagement*, dan *turnover intention* pada karyawan PT Pelindo Marine Service Surabaya. Dan untuk menguji pengaruh antara *job embeddedness* dan *work engagement* terhadap *turnover intention*. 91 sampel diambil dari total 118 karyawan wilayah darat PT Pelindo Marine Service Surabaya dengan menggunakan teknik pengambilan sampel *propotional random sampling*. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh negatif dan signifikan antara *job embeddedness* terhadap *turnover intention* dan *work engagement* juga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *turnover intention* karyawan PT PMS Surabaya. Diperoleh nilai *Adjust R square* yang rendah menunjukkan bahwa variabel JE maupun WE memberikan kontribusi yang rendah terhadap *turnover intention*. Disarankan untuk peneliti selanjutnya menggunakan variabel lain atau menambah variabel lain agar dapat menghasilkan nilai *R Square* yang lebih besar atau lebih kuat, dan dapat mengidentifikasi *turnover intention* dengan lebih signifikan. Keterbatasan dalam penelitian ini adalah terdapat beberapa item pertanyaan yang memang ditujukan untuk karyawan tetap, sehingga diharapkan untuk melihat status pekerja terlebih dahulu sebelum membuat instrumen penelitian.

**Kata Kunci:** *Job Embeddedness, Turnover Intention, Work Engagement*

### PENDAHULUAN

Sumber daya manusia merupakan *cost* terbesar yang dikeluarkan oleh perusahaan, mulai dari *recruitment*, gaji, pelatihan, tunjangan hingga pesangon membutuhkan waktu dan biaya yang tinggi (Mitchell et al., 2001). Oleh karena itu menjaga karyawan agar tidak pergi sangat penting untuk keberlangsungan suatu perusahaan (Ma et al., 2018). Fenomena *turnover* sering dijumpai dalam setiap perusahaan. *Turnover intention* merupakan tanda awal terjadinya perilaku *turnover*. *Turnover intention* adalah kecenderungan atau niat karyawan untuk berhenti bekerja dari pekerjaannya secara sukarela atau pindah dari satu tempat kerja ke tempat kerja yang lain menurut pilihannya sendiri (Mobley, 2011).

Terdapat berbagai macam faktor yang menyebabkan karyawan ingin keluar dari pekerjaannya, entah dari faktor didalam pekerjaan maupun faktor diluar pekerjaan mereka. Alasan seorang karyawan meninggalkan pekerjaannya karena ketidakpuasan dengan pekerjaan mereka sehingga berkeinginan untuk berhenti dan mencari alternatif lain (Steel, 2002) dan membandingkan pekerjaan lain dengan pekerjaan mereka saat ini, lalu pergi jika ada pekerjaan yang dinilai lebih baik daripada situasi mereka saat ini (Mobley, 2011).

Mitchell et al. dalam penelitiannya pada tahun 2001 yang menyajikan kontruksi baru untuk mengidentifikasi *turnover* karyawan dalam suatu perusahaan yang dinamakan *job embeddedness*. *Job embeddedness* adalah sekumpulan faktor *on-the-job* dan *off-the-job* yang dapat mempengaruhi karyawan untuk bertahan atau keluar dari pekerjaan mereka. Mobley (2011) juga memasukan pengaruh "*non-work*" atau "*off-the-job*" untuk melihat tingkatan seseorang yang berkeinginan keluar dari pekerjaannya. Terdapat 3 indikator dalam *job embeddedness* diantaranya adalah *link*, *fit*, dan *sacrifice* yang dilihat dari *on-the-job* dan *off-the-job* seperti hubungan karyawan dengan organisasi maupun dengan komunitas atau lingkungan sosialnya (Mitchell et al., 2001). Hasil dari penelitian yang dilakukan menyatakan bahwa semakin tinggi *job embeddedness* pada karyawan maka semakin rendah niat mereka untuk keluar dari pekerjaannya. Oleh karena itu *job embeddedness* ini sendiri mampu memprediksi niat ingin keluar atau tidaknya seorang karyawan (Mitchell et al., 2001; Lee et al., 2004; Yang et al. 2011).

*Work engagement* juga menjadi salah satu faktor seorang karyawan memutuskan untuk memilih tinggal atau keluar dari pekerjaannya. *Work engagement* merupakan sifat positif, pemenuhan tugas dan keadaan psikologi karyawan yang berhubungan dengan pekerjaan dan ditandai dengan *vigor*, *dedication*, dan *absorption* (Schaufeli, 2002). *Work engagement* terjadi ketika karyawan terlibat, berkomitmen, antusias, dan bersemangat tentang pekerjaan mereka (Atridge, 2009). Sehingga karyawan merasa penting dan mampu sepenuhnya dalam menangani tuntutan

pekerjaan mereka (Schaufelli, 2002) dan akan berat untuk meninggalkan organisasi. Hal tersebut juga dipaparkan dalam penelitian Takawira et al. (2014) bahwa *work engagement* dapat mempengaruhi terjadinya *turnover intention*.

Penelitian ini menggunakan *variabel job embeddedness* dan *work engagement* karena kedua variabel memiliki konsep yang hampir sama tetapi memiliki peran sumber daya yang berbeda. *Job embeddedness* lebih ke faktor dari luar yang dapat mempengaruhi keputusan individu untuk keberlangsungan hubungannya dengan perusahaan atau dengan komunitasnya. Sedangkan *work engagement* muncul dari dalam individu yang dapat mengontrol emosi dan kognitif mereka sendiri terhadap pekerjaannya. Selain itu belum banyak peneliti yang menyandingkan kedua variabel *job embeddedness* maupun *work engagement* menjadi dua variabel independen. Hal itu karena beberapa penelitian terdahulu ada yang menempatkan kedua variabel menjadi variabel moderasi atau mediasi, menjadikan variabel independen, dan menguji langsung pengaruh variabel *job embeddedness* terhadap *work engagement*.

Halbesleben dan Wheeler (2008) mengatakan *work engagement* dan *job embeddedness* tidak saling berhubungan karena *work engagement* mewakili keadaan psikologis karyawan yang berfokus pada pekerjaan mereka, sedangkan *job embeddedness* adalah faktor *on-the-job* dan *off-the-job* yang membuat karyawan untuk tetap bertahan dalam organisasinya. Halbesleben dan Wheeler (2008) mengklaim kedua variabel *job embeddedness* dan *work engagement* sebagai variabel independen karena hasil dari penelitian menunjukkan varian yang terkait sebesar 15%, dimana presentase tersebut dianggap terlalu sedikit. Juga penelitian dari Takawira et al. (2014) juga menggunakan teknik analisis regresi menunjukkan hubungan varian dari *job embeddedness* dan *work engagement* sebesar 0.39 – 0.48.

Pada penelitian Rafiq, et al. (2019) yang menggunakan teknik analisis *path*, menempatkan variabel *job embeddedness* sebagai variabel moderasi antara *work engagement* dan *turnover intention*. Penempatan *job embeddedness* sebagai variabel moderasi dengan alasan karyawan yang *job engagement*-nya tinggi merasa terlibat secara emosional dengan organisasi, dan mereka mempunyai hubungan (*links*) yang baik dengan atasan dan kolega mereka di tempat kerja, juga dengan teman dan komunitas lain (Bakker et al, 2008).

Shibiti, et al. (2018) yang menguji pengaruh langsung *job embeddedness* terhadap *work engagement*. Shibiti et al melakukan penelitian ini berdasarkan pada hasil penelitian Tabak dan Hendy (2016) yang menemukan bahwa dimensi *on-the-job* pada *job embeddedness* berpengaruh signifikan terhadap *work engagement* melalui *supervisor trust*.

Dari beberapa hasil penelitian terdahulu yang berbeda, pada penelitian ini menempatkan *job embeddedness* dan *work engagement* sebagai variabel independen karena konsep dan basis sumber daya yang berbeda. Salah satu cara untuk mengkonseptualisasikan perbedaan ini adalah dengan mempertimbangkan peran sumber daya dalam pengembangan setiap konstruksi dari *job embeddedness* maupun *work engagement*. Teori Konservasi Sumber Daya (COR) oleh Hobfoll (1998) menyatakan bahwa individu dimotivasi oleh keinginan untuk memperoleh dan melindungi sumber daya, atau hal-hal yang mereka hargai secara pribadi. Ketika sumber daya diperoleh, mereka dapat diinvestasikan lebih lanjut untuk mendapatkan sumber daya tambahan (Hobfoll, 2001 dalam Halbesleben dan Wheeler, 2008). *Job embeddedness* dan *work engagement* berkembang sebagai hasil dari sumber daya individu yang melimpah. Namun, *engagement* dan *embeddedness* memiliki basis sumber daya yang berbeda, maka keduanya adalah konstruksi yang berbeda atau independen. Perbedaannya terletak di sumber daya yang berkontribusi pada *work engagement* lebih spesifik dengan sifat pekerjaan itu sendiri, seperti pemanfaatan keterampilan dan penyelesaian tugas, variasi tugas, tuntutan pekerjaan, signifikan tugas, dan umpan balik. Sedangkan, sumber daya *embeddedness* melekat pada organisasi atau kelompok dengan posisi individu, seperti rekan kerja, supervisor, kepemimpinan, dan fasilitas di dalam maupun diluar pekerjaan mereka. Ketika seorang individu pindah ke organisasi lain mereka tidak akan memindahkan hubungan dengan orang lain dengannya dan kecocokan yang dirasakan akan berubah karena lingkungan kerja baru.

## KAJIAN TEORI

### 1. *Turnover Intention*

Mobley, (1977) *turnover intention* adalah kecenderungan atau niat karyawan untuk berhenti bekerja dari pekerjaannya secara sukarela atau pindah dari satu tempat kerja ke tempat kerja yang lain menurut pilihannya sendiri. Keinginan individu untuk meninggalkan organisasi dan mencari alternatif pekerjaan lain disebut tindakan penarikan diri. Tindakan penarikan diri menurut Abelson (1987) terdiri atas beberapa komponen dalam individu berupa adanya pikiran untuk keluar, keinginan untuk mencari lowongan pekerjaan lain, mengevaluasi kemungkinan untuk menemukan pekerjaan yang lebih di tempat lain, dan adanya keinginan untuk meninggalkan

organisasi.

Mobley dalam Nunik (2014) menyatakan bahwa sebelum karyawan memutuskan untuk keluar dari organisasi, mereka akan melewati beberapa tahapan. Pertama, mereka memiliki keinginan untuk berhenti dari pekerjaannya, lalu menjalani beberapa proses kognitif yang selanjutnya mengarahkannya kepada perilaku aktual *turnover*. Tanda-tanda *turnover intention* karyawan diantaranya adalah absensi karyawan yang meningkat, karyawan mulai malas bekerja, peningkatan pelanggaran tata tertib kerja, peningkatan protes terhadap atasan dan adanya perilaku positif karyawan yang sangat berbeda dari biasanya. Hal tersebut disebabkan oleh ketidaksesuaian karyawan pada pekerjaannya (Mitchell et al., 2001).

## 2. Job Embeddedness

*Job embeddedness* merupakan gambaran seorang karyawan yang merasa lekat dengan organisasinya. *Job embeddedness* menghubungkan banyak faktor penyebab karyawan merasa ingin keluar entah dari segi dalam pekerjaan (*on-the-job*) atau hal lain diluar pekerjaan mereka (*off-the-job*) (Mitchell et al., 2001). *On-the-job* disini menggambarkan kesesuaian karyawan dengan organisasinya dan *off-the-job* menggambarkan kesesuaian karyawan dengan komunitasnya (Lee et al., 2004).

Karyawan dengan *embeddedness* yang tinggi akan merasa cocok, nyaman terhadap lingkungan kerjanya dan akan merasa sulit untuk meninggalkan organisasinya. (Mitchell et al, 2001) berpendapat bahwa karyawan memilih untuk tetap bertahan pada pekerjaan dan organisasinya dikarenakan mereka merasa terhubung antara satu sama lain yang biasa disebut dengan jaringan sosial (*social web*).

## 3. Work Engagement

Kahn (1992) dalam Schaufelli et al. (2002) mendefinisikan *work engagement* sebagai keadaan psikologis seseorang secara positif terhadap pekerjaannya, seperti melibatkan seluruh energi kedalam fisik, kognitif, dan emosinya selama bekerja. Sedangkan Schaufelli et al. (2002) mendefinisikan *work engagement* sebagai sifat positif, pemenuhan, dan keadaan psikologi yang berhubungan dengan pekerjaan, dan ditandai dengan *vigor*, *dedication*, dan *absorption*. Level tertinggi *work engagement* terjadi ketika karyawan terlibat, berkomitmen, antusias, dan bersemangat tentang pekerjaan mereka (Atridge, 2009). Sehingga karyawan merasa penting dan mampu sepenuhnya dalam menangani tuntutan pekerjaan mereka (Schaufelli, 2002).

May et al. (2004) memasukkan konsep tiga dimensi dari *work engagement* yang didalamnya termasuk komponen fisik seperti mengerahkan banyak energi dan waktu untuk pekerjaan, komponen emosional yang dengan sepenuh hati saat melakukan pekerjaan, dan komponen kognitif, yaitu menikmati pekerjaan sehingga melupakan yang lainnya.

## 4. Pengaruh Job embeddedness terhadap Turnover intention

(Mitchell et al., 2001) menjelaskan bahwa semakin karyawan merasa lebih cocok dan nyaman dengan perusahaan maka berat bagi mereka untuk berfikir keluar dari perusahaan. Karyawan merasa lekat dengan perusahaan karena mereka terhubung dengan kondisi dan keadaan yang ada di perusahaan tersebut. Hasil pada penelitian tersebut menunjukkan bahwa *job embeddedness* berpengaruh negatif terhadap *turnover intention*.

Dimensi *sacrifice* pada *job embeddedness* menunjukkan bahwa niat karyawan untuk keluar dari pekerjaan akan sangat berisiko pada investasi yang telah dimiliki oleh karyawan, seperti rekan kerja, asuransi kesehatan, tunjangan pensiun, jabatan, dan hubungan formal dan informal lainnya. Sehingga, semakin besar pengorbanan yang akan diterima karyawan maka semakin rendah niat mereka untuk meninggalkan organisasi. Dengan hal ini maka peneliti menduga adanya pengaruh negatif dari *job embeddedness*.

Dugaan tersebut juga bersadarkan dari beberapa hasil penelitian terdahulu seperti Takawira et al., (2014) yang menunjukkan bahwa *job embeddedness* memiliki korelasi negatif terhadap *turnover intention*, Yang et al. (2011); Nunik Setia Putri (2018); dan Ida Ayu Putrid dan I Wayan (2018) juga menemukan bahwa *job embeddedness* berpengaruh negatif signifikan terhadap *turnover intention*.

H1: Ada pengaruh negatif antara *job embeddedness* dengan *turnover intention*.

## 5. Pengaruh *Work Engagement* terhadap *Turnover Intention*

Kahn (1992) dalam Schaufelli et al. (2002) mendefinisikan *work engagement* sebagai keadaan psikologis seseorang secara positif terhadap pekerjaannya, seperti melibatkan seluruh energi kedalam fisik, kognitif, dan emosinya selama bekerja. Maka dari itu, karyawan yang berdedikasi penuh terhadap pekerjaannya akan cenderung sulit untuk meninggalkan organisasi.

Pandangan ini didukung oleh peneliti sebelumnya Ayu Lestari dan Mulia Sari Dewi (2019) yang menemukan bahwa *work engagement* berpengaruh negatif terhadap intensi *turnover*. Artinya semakin tinggi semangat, fokus, dan dedikasi seorang karyawan terhadap pekerjaannya maka semakin rendah kecenderungan untuk mencari pekerjaan baru atau keluar dari organisasi.

Dugaan tersebut juga berdasarkan hasil penelitian dari Rofiq et al. (2018) Bella Marissa (2014); dan Memon et al. (2016) yang menyatakan bahwa *work engagement* berpengaruh negatif signifikan terhadap *turnover intention*.

H2: Adanya pengaruh negatif antara *work engagement* terhadap *turnover intention*.

## METODE

Pada penelitian ini menggunakan model regresi linier berganda. Teknik analisis data akan menggunakan SPSS dengan rumus regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan:

Y	: <i>Turnover intention</i>	X <sub>1</sub>	: <i>Job Embeddedness</i>
β <sub>0</sub>	: Koefisien konstanta	X <sub>2</sub>	: <i>Work Engagement</i>
β <sub>1</sub> , β <sub>2</sub>	: Koefisien regresi	e	: <i>Error</i>

Responden penelitian ini adalah karyawan wilayah darat PT Pelindo Marine Service Surabaya. Pemilihan karyawan darat karena kontrak kerja karyawan wilayah darat sesuai dengan deskripsi kedua variabel yang akan diujikan, yaitu karyawan yang secara konsisten bekerja dengan rekan kerja yang sama dan dalam kurun waktu yang lama. Sedangkan karyawan wilayah laut bekerja menurut kontrak sekali jalan dan sering bertukar rekan kerja, sehingga sulit untuk memprediksi tingkatan *job embeddedness* antar karyawan.

Pengumpulan sampel menggunakan *propotional random sampling*. Kuesioner disebarkan kepada 91 karyawan dari total 118 karyawan darat.

Instrumen pengukuran *job embeddedness* pada penelitian ini menggunakan *Job Embeddedness Scale (JES)* milik Mitchell et al, 2001 dengan tiga indikator yaitu *link*, *fit*, dan *sacrifice*. Dan instrumen pengukuran *work engagement* menggunakan *Utrecht Work Engagement Scale (UWES)* milik Schaufelli et al, 2006 dengan tiga indikator yaitu *vigor*, *dedication*, dan *absorption*. Lalu menurut Mobley, 2011 indikasi pengukuran *turnover* karyawan dapat dilihat dari *thinking of quitting*, *thinking to search alternative* dan *intention to leave*.

Terdapat 6 item pada variabel *job embeddedness* yang dilihat dari segi *on-the-job* maupun *off-the-job* karyawan. 8 item pada variabel *work engagement* dan 4 item pada variabel *turnover intention*. Item tersebut diukur menggunakan skala likert 1 – 5 dengan keterangan “sangat tidak setuju” dengan nilai 1 sampai “sangat setuju” dengan nilai 5.

Pengujian validitas dan realibilitas menggunakan SPSS 18 for windows untuk mendapatkan nilai *Corrected Total Item Correlation* untuk uji validitas dan nilai *Cronbach's Alpha* untuk uji reliabilitas. Item dikatakan valid apabila nilai *Corrected Total Item Correlation* lebih tinggi dari nilai r tabel dan nilai *Cronbach's Alpha* yang merupakan koefisien reliabilitas diharuskan lebih besar dari 0.6 (Sugiyono, 2016).

Uji asumsi klasik yang digunakan untuk mendukung model regresi dalam penelitian ini, yaitu Uji Normalitas, Uji Mutikolinearitas, dan Uji Heteroskedastisitas.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Hasil

Pada uji validitas semua item dikatakan valid karena nilai *Corrected Total Item Correlation* diatas nilai r tabel dan untuk uji realibilitas nilai *Cronbach's Alpha* semua variabel diatas 0.6 sehingga semua item yang digunakan dalam penelitian ini reliabel.

Tabel 1. Distribusi Frekuensi Variabel

Variabel	Grand Mean	Min	Max
<i>Job Embeddedness</i>	4.01	3.78	4.25
<i>Work Engagement</i>	3.96	3.59	4.24
<i>Turnover Intention</i>	2.05	1.63	2.80

Tabel 1 menggambarkan hasil deskriptif dari ketiga variabel yang diujikan dalam penelitian ini. Hasil perhitungan *grand mean* variabel *job embeddedness* sebesar 4.01. Penilaian tersebut menunjukkan bahwa variabel *job embeddedness* dalam kategori tinggi. Hasil tertinggi ditunjukkan pada item pernyataan “Saya merasa terhubung erat dengan PT Pelindo Marine Service Surabaya” dengan perhitungan rata-rata sebesar 4.25 dan hasil paling rendah terdapat pada item “Saya akan mengorbankan atau kehilangan banyak hal (rekan kerja dan insentif lainnya) bila keluar dari PT Pelindo Marine Service Surabaya” dengan perhitungan sebesar 3.78.

Hasil perhitungan *grand mean* variabel *work engagement* sebesar 3.96. Penilaian tersebut menunjukkan bahwa variabel *work engagement* dalam kategori tinggi. Hasil paling tinggi ditunjukkan pada item pernyataan “Saya merasa bangga dengan pekerjaan yang saya lakukan” dengan perhitungan sebesar 4.24 dan hasil paling rendah “Ketika saya bekerja membuat saya melupakan hal lain di sekitar saya” dengan perhitungan sebesar 3.59.

Hasil perhitungan *grand mean* variabel *turnover intention* sebesar 2.05. Penilaian tersebut menunjukkan bahwa variabel *turnover intention* memiliki kategori yang rendah. Hasil paling tinggi ditunjukkan pada item pernyataan “Saya akan keluar apabila ada tawaran pekerjaan yang lebih baik dari PT Pelindo Marine Service Surabaya” dengan perhitungan sebesar 2.80 masuk dalam kategori cukup tinggi. Akan tetapi dengan rendahnya item pernyataan “Saya benar-benar ingin keluar dari PT Pelindo Marine Service Surabaya” dengan nilai rata-rata sebesar 1.63 menunjukkan bahwa memang sebagian karyawan merasa betah atau loyal dan tidak ingin keluar dari perusahaan.

#### a. Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas menggunakan *Probability Plot* dan Kolmogorov Smirnov dengan perolehan hasil nilai probabilitas diperoleh sebesar 0.996 yang mana nilai tersebut lebih besar atau di atas 0.05. Maka model dalam penelitian ini memenuhi asumsi normalitas atau data sudah terdistribusi normal.

Uji Multikolinearitas dapat dilihat dari nilai *Tolerance-VIF* masing-masing variabel independen. diperoleh nilai tolerance tiap variabel adalah 0.786 atau > dari 0.10 dan nilai VIF adalah 1.272 atau < dari 10. Maka model dalam penelitian yang dilakukan sudah terbebas dari multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas menggunakan *Scatterplot* dan Uji *Glegser*. Pada uji *glegser* diperoleh nilai signifikan kedua variabel  $X_1$  dan  $X_2$  sama sama di atas 0.05 sehingga dalam penelitian yang dilakukan terbukti tidak terjadi heteroskedastisitas.

Tabel 2. Hasil Analisis Regresi Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	21.863	2.767		7.900	.000		
<i>Job Embeddedness</i>	-.271	.109	-.263	-2.479	.015	.786	1.272
<i>Work Engagement</i>	-.225	.084	-.283	-2.664	.009	.786	1.272
<i>Dependent Variable</i>			:			<i>Turnover Intention</i>	
<i>Adjusted R Square</i>			:	0.201			
t-tabel			:	1.987			

#### b. Analisis Regresi Linear Berganda

Hasil analisis regresi linear berganda yang menggunakan SPSS diringkas menjadi tabel 2 diatas. Berdasarkan tabel 2 diatas diperoleh nilai konstanta sebesar 21.863, nilai koefisien *job embeddedness* sebesar -0.271 dan nilai *work*

*engagement* sebesar -0.225. Kemudian nilai tersebut dimasukkan ke dalam fungsi regresi dan diperoleh persamaan seperti berikut:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

$$Y = 21.863 + (-0.271)X_1 + (-0.225)X_2 + e$$

Dari persamaan regresi diatas dijelaskan:

1) Pengaruh langsung *Job Embeddedness* terhadap *Turnover Intention*

Jika variabel *job embeddedness* ( $X_1$ ) naik sebesar 1 satuan, maka *turnover intention* ( $Y$ ) akan menurun sebesar -0.271 dengan asumsi bahwa variabel lain adalah konstan. Sebaliknya jika terjadi penurunan variabel *job embeddedness* maka variabel *turnover intention* akan meningkat -0.271. Karena arah hubungan yang negatif menunjukkan bahwa semakin meningkat *job embeddedness* maka *turnover intention* akan menurun.

2) Pengaruh langsung *Work Engagement* terhadap *Turnover Intention*

Jika variabel *work engagement* ( $X_2$ ) naik sebesar 1 satuan maka *turnover intention* ( $Y$ ) akan menurun sebesar -0.225 dengan asumsi bahwa variabel lain adalah konstan. Sebaliknya jika terjadi penurunan variabel *work engagement* maka variabel *turnover intention* ( $Y$ ) akan meningkat -0.225. Karena arah hubungan yang negatif menunjukkan bahwa semakin meningkat *work engagement* maka *turnover intention* akan menurun.

3) Nilai *R square*

Diperoleh nilai *R square* sebesar 0.219 dan nilai Adjust *R square* sebesar 0.201 dimana nilai tersebut tergolong rendah. Rendahnya nilai *R square* dalam penelitian ini menandakan bahwa banyak variabel bebas atau faktor lain diluar penelitian ini yang lebih besar dan lebih signifikan dapat mengindikasikan terjadinya *turnover intention*.

4) Koefisien regresi

Nilai koefisien regresi *job embeddedness* -0.271 lebih besar daripada nilai koefisien regresi *work engagement* -0.225. Hal ini menunjukkan bahwa *job embeddedness* mampu menjelaskan lebih baik indikasi terjadinya *turnover intention* daripada *work engagement*.

### c. Uji t

Uji t dilakukan dengan cara membandingkan antara t-hitung dan t-tabel dengan taraf signifikansi 5% atau 0.05 dan nilai t-tabel 1.987.

Berdasarkan hasil dari tabel 2 dapat disimpulkan:

1) Pengaruh *Job Embeddedness* ( $X_1$ ) terhadap *Turnover Intention* ( $Y$ )

Diketahui nilai Sig. untuk pengaruh  $X_1$  terhadap  $Y$  adalah sebesar  $0.015 < 0.05$  dan nilai  $t_{hitung} -2.479 > t_{tabel} 1.987$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh negatif antara variabel  $X_1$  terhadap variabel  $Y$  atau hipotesis diterima.

2) Pengaruh *Work Engagement* ( $X_2$ ) terhadap *Turnover Intention* ( $Y$ )

Nilai Sig. untuk pengaruh  $X_2$  terhadap  $Y$  adalah sebesar  $0.009 < 0.05$  dan nilai  $t_{hitung} -2.664 > t_{tabel} 1.987$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh negatif antara variabel  $X_2$  terhadap variabel  $Y$  atau hipotesis diterima.

## 2. Pembahasan

### a. Deskripsi Variabel *Job Embeddedness* pada Karyawan PT Pelindo Marine Service Surabaya

*Job embeddedness* merupakan gambaran hubungan seorang karyawan dengan organisasi dan komunitasnya juga sebagai salah satu faktor dalam memprediksi *turnover intention* karyawan dengan menghubungkan faktor penyebab entah dari segi dalam *on-the-job* maupun *off-the-job* mereka (Mitchell et al., 2001). Mitchell et al, 2001 berpendapat bahwa karyawan memilih untuk tetap bertahan pada pekerjaan dan organisasinya dikarenakan mereka merasa terhubung antara satu sama lain yang biasa disebut dengan jaringan sosial (*social web*). Ketika individu merasa lekat dengan organisasi dan komunitasnya akan membuat individu tersebut merasa nyaman dan merasakan emosi positif dengan lingkungan kerjanya sehingga mereka akan betah di dalam sebuah organisasi baik dalam situasi formal maupun tidak formal.

Berdasarkan hasil pengujian deskriptif variabel *job embeddedness* menunjukkan bahwa karyawan PT PMS Surabaya sudah memiliki *job embeddedness* yang tinggi. Hasil tertinggi ditunjukkan pada item pernyataan "Saya merasa terhubung erat dengan PT Pelindo Marine Service Surabaya" yang berarti bahwa karyawan PT PMS Surabaya sudah merasa lekat atau memiliki keterkaitan yang tinggi dengan perusahaan mereka saat ini. Hasil *embeddedness* yang tinggi ini juga berdasarkan deskriptif responden dimana sebagian besar karyawan sudah bekerja

lebih dari 5 tahun, yang artinya semakin lama masa kerja maka semakin banyak pula hubungan atau kecocokan antar karyawan dengan organisasi maupun komunitasnya. Hal ini juga didukung dengan hasil tertinggi kedua, yaitu pada item pernyataan “Pekerjaan saya memanfaatkan keterampilan dan bakat saya dengan baik” yang berarti perusahaan sudah menempatkan karyawan sesuai keahliannya masing-masing sehingga karyawan merasa nyaman ketika bekerja. Dan dari hasil paling rendah berada pada item “Saya akan mengorbankan atau kehilangan banyak hal (rekan kerja dan insentif lainnya) bila keluar dari PT Pelindo Marine Service Surabaya” yang berarti bahwa karyawan butuh pendekatan lebih dengan komunitasnya agar keinginan untuk meninggalkan organisasi menjadi berat untuk dilakukan.

Dari hasil *grand-mean* yang tinggi tersebut bisa dikatakan bahwa mayoritas karyawan PT PMS Surabaya sudah memiliki kelekatan dengan pekerjaannya sehingga mereka akan maksimal dalam menjalaninya, serta mengurangi keinginan mereka untuk keluar. Hal tersebut juga didukung dari masa kerja karyawan yang sebagian besar sudah bekerja di PT PMS Surabaya selama lebih dari 5 tahun. Hal inilah yang membuat sebagian besar karyawan memiliki tingkatan *job embeddedness* yang tinggi, dimana mereka sudah terbiasa dan merasa lekat atau cocok dengan perusahaan maupun komunitasnya.

#### **b. Deskripsi Variabel *Work Engagement* pada Karyawan PT Pelindo Marine Service Surabaya**

Schaufelli et al. (2002) mendefinisikan *work engagement* sebagai sifat positif atau keadaan psikologi individu yang berhubungan dengan pekerjaan yang mereka lakukan dengan melibatkan seluruh energi kedalam fisik, kognitif, dan emosinya selama bekerja.

Berdasarkan hasil pengujian deskriptif variabel *work engagement* menunjukkan bahwa karyawan PT PMS Surabaya memiliki *work engagement* yang tinggi pada pekerjaannya. Poin pernyataan paling tinggi terdapat pada item “Saya merasa bangga dengan pekerjaan yang saya lakukan” yang berarti bahwa karyawan PT PMS Surabaya bangga atau mencintai pekerjaan yang mereka lakukan dan secara tidak langsung mereka telah terikat pada pekerjaan yang dilakukannya. Hal ini sesuai dengan pendapat Atridge, (2009) dimana level tertinggi *work engagement* terjadi ketika karyawan terlibat, berkomitmen, antusias, dan bersemangat tentang pekerjaan mereka. Sehingga karyawan merasa penting dan mampu sepenuhnya dalam menangani tuntutan pekerjaan mereka (Schaufelli, 2002). Hasil paling rendah ada pada item “Ketika saya bekerja membuat saya melupakan hal lain di sekitar saya” yang berarti bahwa konsentrasi karyawan terhadap pekerjaan yang mereka lakukan sudah cukup baik, dan tidak terlalu tenggelam kedalam pekerjaannya sampai-sampai melupakan hal lain di sekitar mereka.

Dengan *grand-mean* yang tinggi, hal ini membuktikan bahwa karyawan PT PMS Surabaya sudah memiliki keterikatan yang kuat dengan pekerjaannya, sehingga hal ini dapat memperkecil keinginan mereka untuk keluar dari perusahaan.

#### **c. Deskripsi Variabel *Turnover Intention* pada Karyawan PT Pelindo Marine Service Surabaya**

Mobley (1977) menjelaskan bahwa *turnover intention* ialah kecenderungan atau niat karyawan untuk berhenti bekerja atau pindah ketempat lain yang merupakan pilihan dan keinginan mereka sendiri. Lalu menurut Abelson (1987) tindakan *turnover intention* terdiri atas beberapa tahapan, tahapan yang pertama adanya pemikiran untuk keluar, lalu keinginan untuk mencari lowongan pekerjaan yang lebih baik di tempat lain, dan yang terakhir adanya keinginan yang sungguh-sungguh untuk meninggalkan organisasi.

Berdasarkan hasil pengujian deskriptif variabel *turnover intention* menunjukkan bahwa karyawan PT PMS Surabaya memiliki *turnover intention* yang rendah. Poin pernyataan paling tinggi terdapat pada item “Saya akan keluar apabila ada tawaran pekerjaan yang lebih baik dari PT Pelindo Marine Service Surabaya” hal ini berarti bahwa beberapa karyawan memang berkeinginan untuk keluar dari perusahaan apabila mendapat tawaran yang lebih baik dari pekerjaannya yang sekarang. Ini menandakan adanya perilaku *turnover intention* tahap pertama yaitu *thinking of quitting*, dimana mereka mulai memikirkan untuk meninggalkan perusahaan yang diperkuat dengan hasil tertinggi kedua pada item “Saya sering berfikir untuk berganti pekerjaan atau keluar dari PT Pelindo Marine Service Surabaya”. Akan tetapi dengan hasil terendah pada item pernyataan “Saya benar-benar ingin keluar dari PT Pelindo Marine Service Surabaya” menunjukkan bahwa para karyawan tidak benar-benar ingin keluar dari perusahaan atau sampai dalam tahap *intention to quit*.

*Turnover intention* lebih menekankan pada sikap individu yang mengacu pada hasil evaluasi diri sendiri mengenai kelangsungan hubungannya dengan organisasi tempatnya bekerja dan belum terwujud dalam bentuk tindakan pasti. Dengan *grand mean* yang rendah sebenarnya tingkat *turnover intention* di PT PMS Surabaya dikatakan tergolong rendah, akan tetapi indikasi tetap ada dikarenakan nilai untuk item pernyataan “Saya akan keluar apabila ada tawaran pekerjaan yang lebih baik dari PT PMS Surabaya” tergolong cukup tinggi. Sehingga perusahaan harus

tetap siaga pada tingkatan *turnover intention* karyawan.

#### d. Pengaruh Variabel Independen terhadap Variabel Dependen

Pada hasil analisis regresi linear berganda, variabel *job embeddedness* dan *work engagement* diketahui sama-sama berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *turnover intention*. Karena *job embeddedness* dan *work engagement* terhadap *turnover intention* menunjukkan arah hubungan yang negatif, maka semakin meningkat *job embeddedness* dan *work engagement* pada karyawan, maka semakin menurun *turnover intention* karyawan PT PMS Surabaya.

Hal ini yang membuat karyawan PT PMS Surabaya merasa berat untuk meninggalkan pekerjaannya dikarenakan tingkatan *job embeddedness* pada diri masing-masing karyawan sudah tinggi.

Mitchell et al. (2001) menjelaskan bahwa semakin karyawan merasa lebih cocok dan nyaman dengan perusahaan, maka berat bagi mereka untuk berfikir keluar. Karyawan merasa lekat dengan perusahaan karena mereka terhubung dengan kondisi dan keadaan yang ada di perusahaan tersebut. Sehingga, semakin besar pengorbanan yang akan diterima karyawan maka semakin rendah niat mereka untuk meninggalkan organisasi. Hasil pada penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa *job embeddedness* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *turnover intention*.

Ketika karyawan sudah berkomitmen, antusias, dan bersemangat terhadap pekerjaan mereka, karyawan akan merasa mampu dalam menangani tuntutan pekerjaan dan kecenderungan untuk meninggalkan organisasi akan berkurang. Disisi lain ketika karyawan merasakan penurunan rasa semangat dan antusias karena kelelahan, mereka cenderung akan tidak menyukai pekerjaannya dan menjadi aktif untuk melihat kesempatan kerja di perusahaan lain (peningkatan *turnover intention*) (Siddiqi, 2013). Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa *work engagement* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *turnover intention*.

Hasil *grand mean job embeddedness* lebih tinggi 0.05 dari *work engagement*. Nilai 0.05 cukup signifikan berbeda karena *work engagement* berasal dari dalam individu karyawan sedangkan *job embeddedness* merupakan faktor yang berasal dari luar individu karyawan. Hal ini juga didukung dari hasil deskripsi responden karyawan, sebesar 58,2% karyawan sudah bekerja lebih dari 5 tahun. Dari masa bekerja yang cukup lama tersebut membuat sebagian besar karyawan sudah merasa lekat atau cocok dengan organisasi maupun komunitasnya.

Hasil dari deskripsi data *turnover intention* tergolong rendah karena deskripsi data *job embeddedness* dan *work engagement* yang ditemukan cukup tinggi. Hal ini sejalan dengan data *turnover intention* karyawan PT PMS Surabaya yang relatif rendah.

Diperoleh nilai *R square* sebesar 0.219 dan nilai *Adjust R square* sebesar 0.201 dimana nilai tersebut tergolong rendah. Maka dari itu disimpulkan bahwa kedua variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen atau dapat memprediksi *turnover intention* hanya sebesar 20,1%. Rendahnya nilai *R square* dalam penelitian ini menandakan bahwa 79,99% variabel bebas atau faktor lain diluar penelitian ini yang lebih besar dan lebih signifikan dapat mengindikasikan terjadinya *turnover intention*.

## SIMPULAN

Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa variabel *job embeddedness* (X1) dan *work engagement* (X2) berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *turnover intention* (Y). Deskripsi kondisi *job embeddedness*, *work engagement*, dan *turnover intention* pada karyawan PT PMS Surabaya termasuk dalam kategori baik. Variabel *job embeddedness* dan *work engagement* dikatakan baik karena hasil masing-masing *grand mean* yang didapatkan tergolong tinggi dan variabel *turnover intention* dengan *grand mean* yang tergolong rendah. Sehingga disimpulkan bahwa tingkatan *job embeddedness* dan *work engagement* karyawan tinggi dan tingkat *turnover intention* karyawan rendah.

## SARAN

Bagi peneliti yang akan meneliti pengaruh *turnover intention* selain dari variabel *job embeddedness* dan *work engagement* dikarenakan *turnover intention* terjadi dari berbagai faktor yang dapat memprediksi tingkat *turnover intention* karyawan. Jika ingin meneliti tentang variabel *job embeddedness* dan *work engagement* disarankan untuk menambah jumlah variabel bebas agar dapat menjelaskan lebih baik atau memperoleh nilai *R square* yang lebih besar atau kuat, serta menggunakan metode yang lainnya agar lebih mendalami variabel tentang *job embeddedness* dan *work engagement* terhadap *turnover intention*. Dalam penyusunan instrumen penelitian, ada beberapa pernyataan atau redaksi yang perlu adaptasi lagi terkait status pekerja, maka dari itu disarankan untuk mengetahui status pekerja para karyawan terlebih dulu sebelum melakukan instrumen penelitian.

## DAFTAR REFERENSI

- Attridge, M. (2009). *Measuring and managing employee work engagement: A review of the research and business literature*. *Journal of Workplace Behavioral Health*, 24(4), 383-398.
- Bothma, C. F., & Roodt, G. (2013). *The validation of the turnover intention scale*. *SA Journal of Human Resource Management*, 11(1), 1-12.
- Garnita, M. A., & Suana, I. W. (2014). *Pengaruh Job Embeddedness dan Kepuasan Kerja Terhadap Turnover Intention*. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 3(9).
- Halbesleben, J. R., & Wheeler, A. R. (2008). *The relative roles of engagement and embeddedness in predicting job performance and intention to leave*. *Work & Stress*, 22(3), 242-256.
- Huang, H., Xia, X., Zhao, W., Pan, X., & Zhou, X. (2020). *Overwork, job embeddedness and turnover intention among Chinese knowledge workers*. *Asia Pacific Journal of Human Resources*.
- Lee, T. W., Mitchell, T. R., Sablinski, C. J., Burton, J. P., & Holtom, B. C. (2004). *The effects of job embeddedness on organizational citizenship, job performance, volitional absences, and voluntary turnover*. *Academy of management journal*, 47(5), 711-722.
- Lestari, A., & Dewi, M. S. (2019). *Pengaruh Job Embeddedness Dan Work Engagement Terhadap Intensi Turnover*. DAFTAR ISI, 229.
- Ma, Q. K., Mayfield, M., & Mayfield, J. (2018). *Keep them on-board! How organizations can develop employee embeddedness to increase employee retention*. *Development and Learning in Organizations: An International Journal*.
- May, D. R., Gilson, R. L., & Harter, L. M. (2004). *The psychological conditions of meaningfulness, safety and availability and the engagement of the human spirit at work*. *Journal of occupational and organizational psychology*, 77(1), 11-37.
- Memon, M. A., Salleh, R., & Baharom, M. N. R. (2016). *The link between training satisfaction, work engagement and turnover intention*. *European Journal of Training and Development*.
- Merissa, B. (2018). *Pengaruh Work Engagement Terhadap Turnover Intention Melalui Job Satisfaction Sebagai Variabel Mediasi Pada Pt. lotte Shopping Indonesia Sidoarjo*. *Agora*, 6(1).
- Mitchell, T. R., Holtom, B. C., Lee, T. W., Sablinski, C. J., & Erez, M. (2001). *Why people stay: Using job embeddedness to predict voluntary turnover*. *Academy of management journal*, 44(6), 1102-1121.
- Mobley, W. H. (1977). *Intermediate linkages in the relationship between job satisfaction and employee turnover*. *Journal of applied psychology*, 62(2), 237.
- Mobley, W. H. (2011). *Pergantian Karyawan: Sebab-Akibat dan Pengendaliannya*, Cet. 1: PT. Gramedia: PPM dan Bisnis, 2030.
- Putri, N. S., & Setiawan, H. H. (2018). *Pengaruh Job Embeddedness dan Work Engagement terhadap Turnover Intention Karyawan PT Surya Donasin (Cabang Subang)* (Doctoral dissertation, Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas Bandung).
- Rafiq, M., Wu, W., Chin, T., & Nasir, M. (2019). *The psychological mechanism linking employee work engagement and turnover intention: A moderated mediation study*. *Work*, 62(4), 615-628.
- Rarasanti, I. A. P., & Suana, I. W. (2016). *Pengaruh job embeddedness, kepuasan kerja, dan Komitmen organisasional terhadap turnover intention Karyawan*. *E-Jurnal Manajemen*, 5(7).
- Reitz, O. E., & Anderson, M. A. (2011). *An overview of job embeddedness*. *Journal of Professional Nursing*, 27(5), 320-327.
- Schaufeli, W. B., Salanova, M., González-Romá, V., & Bakker, A. B. (2002). *The measurement of engagement and burnout: A two sample confirmatory factor analytic approach*. *Journal of Happiness studies*, 3(1), 71-92.
- Shibiti, R., Mitonga-Monga, J., & Lerotholi, M. Y. (2018). *Perceived job embeddedness in relation to work engagement in Tshwane Municipality public schools*. *Journal of Contemporary Management*, 15(1), 78-99.
- Siddiqi, M. A. (2013). *Examining work engagement as a precursor to turnover intentions of service employees*. *Business and Management*, 5(4), 118-132.
- Steel, R. P. (2002). *Turnover theory at the empirical interface: Problems of fit and function*. *Academy of Management Review*, 27(3), 346-360.
- Takawira, N., Coetzee, M., & Schreuder, D. (2014). *Job embeddedness, work engagement and turnover intention of staff in a higher education institution: An exploratory study*. *SA Journal of Human Resource Management*, 12(1), 1-10.
- Tett, R. P., & Meyer, J. P. (1993). *Job satisfaction, organizational commitment, turnover intention, and turnover: path analyses based on meta-analytic findings*. *Personnel psychology*, 46(2), 259-293.
- Wahyuni. (2014) *Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Turnover Intention Karyawan pada Perusahaan Jasa Konstruksi*.

Malang: Universitas Brawijaya.

- Yang, C., Ma, Q., & Hu, L. (2011). *Job embeddedness: a new perspective to predict voluntary turnover*. Nankai Business Review International.
- Zhang, M., Fried, D. D., & Griffeth, R. W. (2012). *A review of job embeddedness: Conceptual, measurement issues, and directions for future research*. Human Resource management review, 22(3), 220-231.
- Crossley CD, Bennett RJ, Jex SM, Burnfield JL. *Development of a global measure of job embeddedness and integration into a traditional model of voluntary turnover*. Journal of Applied Psychology. 2007;92(4):1031-42.
- TABAK F & HENDY NT. 2016. *Work engagement: trust as a mediator of the impact of organizational job embeddedness and perceived organizational support*. Organization Management Journal 13(1):21-31. [Internet: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/15416518.2015.1116968>; downloaded on 2017-11-16.]

## PENILAIAN KINERJA PERUSAHAAN ASURANSI DI INDONESIA MELALUI *EARLY WARNING SYSTEM* DAN *RISK BASED CAPITAL*

**Shintia Margaretha<sup>1</sup>, Fadia Zen<sup>2</sup>, Heri Pratikto<sup>3</sup>, Yuli Soesetio<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ shintiamargaretha99@gmail.com

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ fadia.zen.fe@um.ac.id

<sup>3</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ heri.pratikto.fe@um.ac.id

<sup>4</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ yuli.soesetio.fe@um.ac.id

### **Abstract**

*Sharia insurance plays important role in the growth of sharia economy in Indonesia through the risk management aspect and principle of help to maintain business activities continuity. Therefore, it is necessary to carry out the assessment of islamic insurance company's health to avoid the possibility of company's failure in paying claims. This study aims to examine the effect of Early Warning System and Risk Based Capital on company performance using multiple linear regression with sharia life insurance company financial report from 2015-2019 as the data. The results showed that loss ratio, liquidity ratio, technical reserve ratio have no impact on company performance while own retention ratio, risk based capital and company age have a significant positive impact on company performance. It shows that insurance company has an audacity to set high retention rates and tends to prioritize public trust to attract people become policyholders by maintaining company's solvency.*

**Keywords:** *Company Age, Early Warning System, Insurance Company, Performance, Risk Based Capital, Sharia Life Insurance*

## PENDAHULUAN

Asuransi syariah memegang peranan penting dalam pertumbuhan perekonomian syariah di Indonesia melalui aspek pengelolaan risiko mengingat setiap bisnis tidak lepas dari ketidakpastian atau risiko. Menurut Ward dan Zurbrueg (2002) dalam Sumartono & Harianto (2018), salah satu pilar untuk mendukung pertumbuhan perekonomian adalah asuransi. Maka dalam hal ini, asuransi syariah dapat menjadi salah satu pilar untuk mendukung pertumbuhan perekonomian syariah dimana asuransi syariah dapat bermanfaat bagi individu maupun entitas untuk melindungi kepemilikan aset dan hak-hak ekonomi lainnya dengan memindahkan sebagian atau seluruh kerugian yang dideritanya sesuai syariat islam yakni melalui asas tolong-menolong.

Pentingnya peranan asuransi syariah dalam perekonomian syariah sehingga perlu dipastikan bahwa asuransi syariah berada dalam kondisi sehat untuk menghindari gagal bayar klaim. Pramestika (2014) dalam Safitri dan Suprayogi (2017) menyatakan bahwa salah satu indikasi perusahaan asuransi yang terpercaya adalah memiliki kesehatan keuangan yang baik. Penilaian kesehatan perusahaan asuransi syariah dapat dilakukan menggunakan *Early Warning System* (EWS), yaitu suatu sistem untuk mengukur kinerja perusahaan dan mendeteksi sejak dini adanya kemungkinan kesulitan keuangan pada perusahaan asuransi di masa yang akan datang. Menurut Nurfadilah, dkk (2015) *Early Warning System* (EWS) merupakan analisis rasio keuangan untuk perusahaan asuransi yang dibuat oleh The National Association of Insurance Commissioners (NAIC), sebuah lembaga pengawasan badan usaha asuransi di Amerika Serikat. Di Indonesia, beberapa rasio keuangan dari metode *Early Warning System* di perusahaan asuransi telah diatur dalam Pernyataan Standar Akuntansi keuangan (PSAK) Nomor 28 tentang Akuntansi Asuransi Kerugian antara lain *loss ratio*, *liquidity ratio*, *own retention ratio* dan *technical reserve ratio*.

*Loss ratio* atau rasio beban klaim menunjukkan seberapa besar beban klaim yang harus dibayar perusahaan dengan pendapatan preminya sehingga *loss ratio* dapat mencerminkan kualitas proses *underwriting* (identifikasi dan seleksi risiko) dan penerimaan penutupan risiko oleh perusahaan (PSAK No. 28). *Loss ratio* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memiliki beban klaim yang besar dan kemungkinan perusahaan telah banyak melakukan proses pembayaran klaim sehingga dapat mengurangi laba perusahaan akibat tingginya beban klaim yang diajukan oleh pemegang polis. Di sisi lain, *loss ratio* yang tinggi juga dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat karena perusahaan dianggap mampu menanggung risiko dengan baik sehingga meningkatkan minat masyarakat menjadi pemegang polis. Dengan meningkatnya jumlah pemegang polis maka pendapatan premi perusahaan akan meningkat sehingga laba perusahaan asuransi juga diasumsikan meningkat (Fadrul dan Simorangkir, 2019). Akan tetapi hal ini bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Safitri & Suprayogi (2017) dan Sumartono &

Harinto (2018) yang menyatakan bahwa rasio beban klaim tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan asuransi.

Berdasarkan teori *signaling*, *loss ratio* yang tinggi memberikan sinyal terkait buruknya kualitas proses *underwriting* dan penerimaan penutupan risiko oleh perusahaan karena perusahaan memiliki beban klaim yang besar untuk dibayar dengan pendapatan preminya sehingga dapat mengurangi laba perusahaan. Akan tetapi, di sisi lain *loss ratio* yang tinggi menjadi sinyal positif bagi masyarakat. Tingginya *loss ratio* memberikan kepercayaan bagi masyarakat karena perusahaan dianggap baik dalam menanggung risiko sehingga dapat meningkatkan jumlah pemegang polis. Dengan meningkatnya jumlah pemegang polis maka pendapatan premi dan laba perusahaan akan meningkat. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa *loss ratio* berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan berdasarkan profitabilitasnya yang dihitung melalui *operating profit margin*. Berdasarkan uraian di atas maka hipotesis yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H1: *Loss ratio* berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.

*Liquidity ratio* merupakan salah satu komponen *Early Warning System* (EWS) dalam PSAK Nomor 28 yang mengukur kemampuan perusahaan asuransi membayar kewajiban jangka pendeknya. Dalam PSAK No. 28 disebutkan bahwa *liquidity ratio* yang tinggi menandakan adanya permasalahan likuiditas yang mana perusahaan kemungkinan besar tidak dapat membayar kewajiban jangka pendeknya sehingga laba perusahaan dapat tergerus untuk membayar kewajiban tersebut. Sebaliknya, *liquidity ratio* yang rendah berarti perusahaan memiliki kemampuan yang baik dalam mengelola utangnya dan mampu memperoleh hasil investasi yang diinginkan karena dapat mengalokasikan dana yang dimiliki dalam pos-pos yang tepat. Sehingga, hal tersebut dapat meningkatkan laba perusahaan (Arifin, 2014; Safitri dan Suprayogi, 2017; Sumartono dan Harinto, 2018; Fadrul dan Simorangkir, 2019). Akan tetapi penelitian oleh Detiana (2012) menyatakan bahwa *liquidity ratio* tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan asuransi.

Dalam teori *signaling*, *liquidity ratio* yang tinggi menjadi sinyal bahwa perusahaan sedang mengalami permasalahan finansial sehingga kemungkinan besar tidak mampu membayar kewajiban jangka pendeknya dan laba yang dimiliki dapat tergerus untuk membayar kewajiban tersebut dan begitu pula sebaliknya. Berdasarkan uraian di atas maka hipotesis yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H2: *Liquidity Ratio* berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.

*Own retention ratio* atau rasio retensi diri merupakan rasio yang mengukur tingkat retensi atau risiko yang mampu ditanggung perusahaan asuransi sendiri dan yang harus dilimpahkan pada reasuransi dengan membandingkan premi neto terhadap premi bruto perusahaan. Menurut Sumartono & Harianto (2018), rasio retensi diri yang semakin mendekati angka satu mengindikasikan bahwa perusahaan semakin berani menanggung risiko klaim sendiri tanpa perlu melimpahkannya pada reasuransi. Dengan demikian, perusahaan tidak perlu membayar premi reasuransi sehingga laba perusahaan menjadi lebih besar. Begitu pula sebaliknya, rasio retensi diri yang semakin kecil mengindikasikan bahwa perusahaan kurang berani menanggung risiko klaim sendiri sehingga harus melimpahkan risiko tersebut pada reasuransi dan membayar premi reasuransi. Dengan membayar premi reasuransi maka hal tersebut dapat mengurangi laba perusahaan (Arifin, 2014; Fadrul dan Simorangkir, 2019). Akan tetapi, dalam penelitian Sumartono & Harinto (2018) dan Sukarya & Margareta (2018) *own retention ratio* ditemukan tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan asuransi.

Besar kecilnya *own retention ratio* dalam teori *signaling* menjadi sebuah sinyal bagi pihak luar seberapa besar keberanian perusahaan asuransi menanggung risikonya sendiri sehingga tidak perlu membayar premi reasuransi dan dapat memperbesar laba perusahaan. Dengan demikian, hipotesis yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H3: *Own Retention Ratio* berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.

*Technical reserve ratio* atau rasio kewajiban teknis adalah rasio yang mengukur tingkat kecukupan dana yang diperlukan untuk penutupan risiko dengan membandingkan kewajiban teknis perusahaan dengan premi netonya. Menurut Nurfadila, dkk (2015) dengan *technical reserve ratio* yang terlalu rendah perusahaan akan dikhawatirkan tidak punya cukup cadangan teknis untuk membayar kewajibannya di masa mendatang. Artinya perusahaan kurang dalam mengestimasi dana cadangan teknisnya untuk mengantisipasi kekurangan dana tabaru' dalam membayar klaim yang diajukan pemegang polis sehingga dapat mengurangi laba perusahaan yang digunakan untuk menutup kekurangan tersebut (Arifin, 2014). Semakin tinggi *technical reserve ratio* akan semakin baik bagi kecukupan cadangan teknis perusahaan di masa mendatang (Susilawati & Wiguna, 2017).

Tingginya *technical reserve ratio* menjadi sinyal bagi pihak luar bahwa perusahaan memiliki dana cadangan teknis yang besar untuk menutup klaim pemegang polis sehingga pemegang polis tidak perlu khawatir terjadi gagal bayar klaim dan laba perusahaan tidak akan berkurang untuk menutup kekurangan estimasi dana cadangan teknis. Berdasarkan uraian di atas maka hipotesis yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini yaitu:

H4: *Technical Reserve Ratio* berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.

Selain menggunakan *Early Warning System*, analisis kondisi kesehatan perusahaan asuransi juga dapat dilakukan menggunakan *Risk Based Capital* atau batas tingkat solvabilitas sesuai Peraturan Menteri Keuangan No.53/PMK/010/2012 tentang kesehatan keuangan perusahaan asuransi dan perusahaan reasuransi yang ditetapkan minimal sebesar 120%. Artinya, perusahaan asuransi minimal harus memiliki kekayaan 20% lebih besar untuk menutup seluruh risiko pertanggung jawaban yang dimiliki perusahaan asuransi tersebut sehingga mencegah risiko terjadinya kegagalan pembayaran klaim pemegang polis. Semakin tinggi *Risk Based Capital* maka perusahaan memiliki kekayaan yang besar untuk menutup seluruh risiko pertanggung jawaban perusahaan sehingga tidak akan mengurangi laba perusahaan (Sumartono & Harianto, 2018).

*Risk Based Capital* yang tinggi juga menjadi sinyal bagi pihak luar terkait seberapa solven perusahaan tersebut dilihat dari kemampuan perusahaan menutup seluruh risiko pertanggung jawabannya. *Risk Based Capital* yang berada di bawah 120% mengindikasikan bahwa kondisi finansial perusahaan sedang tidak sehat sehingga kemungkinan besar laba perusahaan akan tergerus untuk menutup seluruh risiko pertanggung jawaban yang dimiliki perusahaan atau bahkan perusahaan justru mengalami kerugian. Sehingga berdasarkan uraian di atas, dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H5: *Risk Based Capital* berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan asuransi.

Selain menggunakan rasio-rasio *Early Warning System* dan *Risk Based Capital* di atas, dalam rangka menganalisis kondisi kesehatan perusahaan asuransi penulis menambahkan variabel kontrol berupa umur perusahaan yang menunjukkan seberapa lama perusahaan menjalankan bisnisnya dan mencerminkan pengalaman serta kemampuan perusahaan dalam bertahan menghadapi persaingan bisnis dari waktu ke waktu. Menurut Munawaroh & Mukhibad (2019), semakin bertambah umur perusahaan maka akan semakin banyak pengalaman perusahaan dalam mengelola bisnisnya. Perusahaan yang telah lama berdiri akan memiliki manajemen yang lebih matang sehingga lebih efisien dan efektif untuk memaksimalkan laba perusahaan. Selain itu, perusahaan yang telah lama berdiri juga lebih dipercaya oleh masyarakat sehingga dapat meningkatkan jumlah pemegang polis sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan laba perusahaan.

Perusahaan yang telah lama berdiri memberikan sinyal pada pihak luar perusahaan terkait pengalaman perusahaan mengelola bisnisnya sehingga bertahan dalam suatu industri dari waktu ke waktu. Hal tersebut kemudian dapat meningkatkan kepercayaan serta menarik minat masyarakat menjadi pemegang polis sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan laba perusahaan (Sukarya & Margareta, 2018; Munawaroh dan Mukhibad, 2019). Berdasarkan uraian di atas, hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

H6: Umur perusahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan asuransi.

Selanjutnya, kinerja perusahaan dalam penelitian ini dilihat dari kemampuan perusahaan menghasilkan laba (*profit*) yang dihitung dengan rasio profitabilitas berupa *operating profit margin* atau laba usaha. Laba usaha adalah indikator perusahaan dalam menghasilkan laba dari bisnis utamanya saja sebelum dikurangi beban keuangan berupa bunga, pajak maupun biaya lain-lain. Dengan demikian, laba usaha perusahaan yang besar mencerminkan kinerja perusahaan yang baik dimana perusahaan dapat menghasilkan laba yang tinggi dari kegiatan operasionalnya tanpa dipengaruhi pendapatan lain-lain.

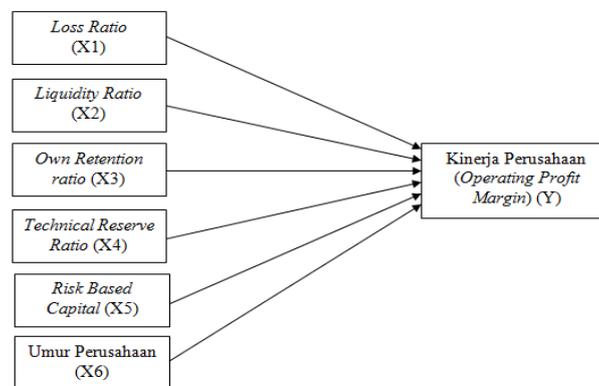
## METODE

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif dan regresi linier berganda. Data yang digunakan adalah data sekunder berupa laporan keuangan perusahaan yang diperoleh dari *website* masing-masing perusahaan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan asuransi jiwa syariah yang terdaftar di OJK dari tahun 2015-2019. Perusahaan asuransi jiwa syariah dipilih karena merupakan salah satu jenis perusahaan asuransi syariah dengan jumlah perusahaan yang paling banyak yakni 30 perusahaan. Sementara itu, pengambilan sampel dilakukan melalui metode *purposive sampling* dengan kriteria sebagai berikut:

Tabel 1. Kriteria Pengambilan Sampel

No	Kriteria Sampel	Jumlah Sampel
1	Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah yang terdaftar di OJK tahun 2015-2019	24 perusahaan
2	Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah yang tidak mempublikasikan laporan keuangan	(1) perusahaan
3	Perusahaan Asuransi Jiwa Syariah yang tidak mempublikasikan laporan keuangan secara konsisten tahun 2015-2019	(3) perusahaan
<b>Jumlah Sampel Akhir</b>		<b>20 perusahaan</b>

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen berupa *Early Warning System* (EWS) yang diproksikan dengan *loss ratio*, *liquidity ratio*, *own retention ratio* dan *technical reserve ratio* serta *Risk Based Capital* terhadap variabel dependen berupa kinerja perusahaan yang diproksikan melalui *operating profit margin* dengan menambahkan variabel kontrol berupa umur perusahaan. Berikut adalah gambar rancangan penelitian dalam penelitian ini:



Gambar 1. Rancangan Penelitian

*Operating Profit Margin* mengukur laba yang diperoleh dari kegiatan operasional perusahaan atas pendapatan (Syamsudin, 2016). *Loss Ratio* mengukur kualitas penutupan klaim yang terjadi pada perusahaan yang dihitung dengan membandingkan beban klaim dengan pendapatan premi perusahaan (PSAK No. 28). *Liquidity Ratio* mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendeknya atas asetnya yang dihitung dengan membandingkan total kewajiban dengan aktiva yang diperkenankan (PSAK No. 28). *Own Retention Ratio* Mengukur tingkat retensi perusahaan dengan membandingkan premi neto dengan premi bruto perusahaan (PSAK No. 28).

*Technical Reserve Ratio* mengukur tingkat kecukupan kewajiban teknis yang diperlukan perusahaan asuransi dihitung dengan membandingkan kewajiban teknis atas premi neto (PSAK No. 28). *Risk Based Capital* mengukur kecukupan modal perusahaan untuk menutup seluruh risiko yang ditanggung dihitung melalui tingkat solvabilitas perusahaan dibagi batas tingkat solvabilitas minimum (Wiguna & Susilawati, 2020). Sedangkan variabel kontrol dalam perusahaan ini adalah umur perusahaan yang dihitung dari tahun penelitian dikurangi tahun izin usaha (Sukarya & Margaretha, 2018). Dengan demikian, persamaan regresi penelitian ini yaitu:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + e \dots \dots \dots (1)$$

Keterangan:

- Y = Kinerja perusahaan dihitung dengan *Operating Profit Margin*
- $\alpha$  = Koefisien Konstanta
- $\beta_n$  = Koefisien Regresi masing-masing variabel independen
- $X_n$  = Variabel independen
- N =

  1. *Loss Ratio*
  2. *Liquidity Ratio*,
  3. *Own Retention Ratio*,

4. *Technical Reserve Ratio*

5. *Risk Based Capital*,

6. Umur Perusahaan

E = *Error Term* (tingkat kesalahan dalam penelitian)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis deskriptif pada tabel 2 menyajikan gambaran sifat data perusahaan asuransi jiwa syariah di Indonesia yang rata-rata telah berdiri selama 10 tahun mampu menghasilkan rata-rata *operating profit margin* sebesar 0,231 atau Rp. 0,231 dari setiap Rp. 1 pendapatan perusahaan dengan nilai maksimum sebesar 0,904 atau 90% dari setiap pendapatan perusahaan. Sedangkan *loss ratio* perusahaan asuransi jiwa syariah memiliki nilai rata-rata 1,426. Dengan demikian, perusahaan asuransi jiwa syariah rata-rata membayar jumlah klaim sebesar Rp. 1,426 setiap Rp. 1 pendapatan premi perusahaan.

Rata-rata nilai *liquidity ratio* perusahaan asuransi jiwa syariah tahun 2015-2019 adalah 0,646 yang berarti setiap Rp. 1 nilai aktiva yang diperkenankan perusahaan dapat membayar Rp. 0,646 dari total kewajiban perusahaan. rata-rata *own retention ratio* perusahaan asuransi jiwa syariah menunjukkan nilai 0,577 dimana setiap Rp. 1 premi bruto menghasilkan Rp. 0,577 premi neto. Selain itu, rata-rata nilai *risk based capital* adalah 14,644. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan asuransi jiwa syariah memiliki *risk based capital* 14,644 kali dari batas minimum yang ditetapkan oleh OJK.

Tabel 2. Hasil Analisis Deskriptif

	MEAN	MEDIAN	MAX	MIN	Stdev
Y OPM	0,231	0,368	0,9	-4,699	0,689
X1 LR	1,426	0,394	31,763	0	4,983
X2 LQR	0,646	0,721	1,303	0	0,3
X3 ORR	0,577	0,736	1	-4,853	0,703
X4 TRR	4,062	1,09	763,298	-924,778	123,161
X5 RBC	14,644	2,289	275,000	-2,999	35,027
X6 UMUR	10,1	10	16	4	3,451

Berikutnya, hasil analisis regresi linier berganda menggunakan SPSS 22 tersaji dalam tabel 3 dimana *own retention ratio*, *risk based capital* dan umur perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja perusahaan yang diukur melalui *operating profit margin*. Semakin tinggi *own retention ratio* menandakan bahwa perusahaan memiliki sejumlah dana besar yang ditahan untuk pos-pos tersendiri dalam perusahaan guna menanggung risiko sendiri tanpa bantuan pihak reasuransi. Dapat dikatakan bahwa perusahaan asuransi jiwa syariah sudah berani menanggung risiko klaim yang besar tetapi tetap dengan batas retensi tertentu dan asumsi bahwa perusahaan telah melakukan proses *underwriting* dengan benar. Sehingga, perusahaan tidak perlu membayar premi reasuransi dan dapat memperbesar laba usaha perusahaan. Hasil penelitian ini didukung dengan hasil penelitian oleh Fadrul & Simorangkir (2019) serta Arifin, F (2014) yang menyatakan bahwa *own retention ratio* berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

*Risk based capital* juga ditemukan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan asuransi. Semakin tinggi *risk based capital* maka semakin solven perusahaan, artinya perusahaan memiliki kekayaan yang besar untuk menutup seluruh risiko pertanggungannya sehingga laba usaha perusahaan tidak akan tergerus. *Risk based capital* yang tinggi juga dapat menarik minat masyarakat menjadi pemegang polis karena tidak khawatir terjadi gagal bayar klaim oleh perusahaan sehingga dapat meningkatkan jumlah pemegang polis dan meningkatkan pendapatan serta laba usaha perusahaan. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Sumartono & Harianto (2018) serta Safitri & Suprayogi (2017) yang menyatakan bahwa *risk based capital* berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

Selain itu, perusahaan yang telah lama berdiri akan semakin berpengalaman dalam mengelola bisnisnya. Perusahaan akan memiliki manajemen yang lebih matang, efektif dan efisien untuk memaksimalkan laba perusahaan. Perusahaan yang telah lama berdiri juga akan lebih dipercaya masyarakat karena membuktikan bahwa perusahaan tersebut mampu bertahan menghadapi persaingan bisnis dalam industri asuransi dari waktu ke waktu. Hal tersebut kemudian dapat meningkatkan jumlah pemegang polis sehingga pendapatan dan laba usaha perusahaan dapat meningkat. Pengaruh umur perusahaan terhadap kinerja perusahaan ini didukung hasil penelitian oleh Munawaroh & Mukhibad (2019) serta Margaretha & Sukarya (2018).

Sedangkan variabel *loss ratio*, *liquidity ratio* dan *technical reserve ratio* ditemukan tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. *Loss Ratio* yang tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan diduga karena jumlah dan frekuensi klaim yang jauh lebih kecil daripada jumlah nasabah yang membayar premi bahkan ada perusahaan yang tidak memiliki beban klaim sama sekali. Sehingga, besar kecilnya beban klaim yang dibayar perusahaan tidak akan mempengaruhi laba perusahaan. Hasil penelitian ini didukung didukung oleh penelitian Sumartono & Harianto (2018) serta Detiana, T (2012).

*Liquidity ratio* tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan sebagaimana penelitian oleh Safitri & Suprayogi (2017) dan Detiana, T (2012). Hal tersebut diduga karena adanya sistem pemisahan dana dalam asuransi jiwa syariah sejak nasabah membayar premi. Dana premi nasabah akan dimasukkan dalam rekening dana *tabarru'* sendiri sehingga ketika terjadi penutupan asuransi sewaktu-waktu oleh nasabah maka perusahaan harus segera memberikan dana yang berasal dari dana *tabarru'* kepada nasabah. Dengan demikian dana *tabarru'* akan berkurang dan tidak akan menambah ataupun mengurangi laba usaha perusahaan.

Selain adanya sistem pemisahan dana, dalam asuransi jiwa syariah juga terdapat dana *qardh* atau pinjaman yang disediakan dari dana perusahaan untuk menanggulangi ketidakcukupan dana *tabarru'* dalam membayar klaim. Apabila cadangan kewajiban teknis yang disediakan perusahaan terlalu rendah, artinya perusahaan kurang dalam mengestimasi dana cadangan teknisnya untuk menanggung klaim yang diajukan pemegang polis sehingga untuk menutup kekurangan tersebut adalah menggunakan dana *qardh*. Selain itu, untuk menutup kekurangan dana klaim perusahaan juga dapat menggunakan bantuan pihak reasuransi yang telah bekerja sama dengan perusahaan dalam menanggung risiko nasabah. Oleh karena itu, besar kecilnya *technical reserve ratio* atau cadangan kewajiban teknis perusahaan tidak akan memengaruhi laba usaha perusahaan. Hasil penelitian ini bertentangan dengan hasil penelitian oleh Wiguna & Susilawati (2020) serta Nurfadila, dkk (2015) yang diduga karena adanya perbedaan penggunaan sampel dan rentang waktu penelitian.

Tabel 3. Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Model	Coefficients <sup>a</sup>		Beta	T	Sig.	
	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients				
	B	Std. Error				
1						
	(Constant)	-.467	.165		-2,827	.006
	Loss Ratio	-.018	.108	-.016	-.165	.870
	Liquidity Ratio	-.148	.112	-.129	-1,324	.190
	ORR	.874	.175	.528	5,004	.000
	TRR	.014	.012	.127	1,190	.238
	RBC	.011	.004	.273	2,816	.006
	Umur	.019	.008	.228	2,359	.021

a. Dependent Variable: OPM

## SIMPULAN

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan asuransi jiwa syariah di Indonesia telah berani menetapkan tingkat retensi yang tinggi dengan asumsi telah melakukan proses *underwriting* yang baik sehingga dapat mengurangi risiko yang dilimpahkan kepada reasuransi dan dapat memperbesar laba usaha perusahaan karena tidak perlu membayar premi reasuransi. Hasil penelitian juga mengindikasikan bahwa perusahaan asuransi jiwa syariah di Indonesia mengutamakan kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan untuk menarik minat masyarakat menjadi pemegang polis dengan menjaga tingkat solvabilitas perusahaan.

## SARAN

Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik pada topik penelitian ini diharapkan mampu lebih mendalami bisnis asuransi berbasis konvensional dan syariah sehingga mampu memberikan *insight* yang sesungguhnya atas operasional bisnis asuransi. Peneliti selanjutnya juga dapat menambah atau menggunakan variabel-variabel lain dalam rasio *Early Warning System* seperti *underwriting ratio*, *commission expense ratio*, *net premium growth* ataupun menggunakan indikator penilaian kesehatan perusahaan asuransi syariah yang lebih sesuai mengingat rasio *Early Warning System* merupakan rasio yang dikembangkan bagi asuransi konvensional sehingga kemungkinan tidak tepat diterapkan bagi asuransi syariah.

---

**DAFTAR REFERENSI**

- Arifin, Z. 2005. *Teori Keuangan dan Pasar Modal* (Edisi 1). Yogyakarta: Ekonisia.
- Arifin. 2014. Pengaruh Rasio Likuiditas, Rasio Retensi Sendiri, Ukuran Perusahaan dan Tingkat Kecukupan Dana Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Asuransi yang Terdaftar di BEI Periode 2007-2012. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, (Online), (<http://jurnal.umrah.ac.id>), diakses 13 September 2020.
- Basuki, A.T.&Prawoto, N. 2017. *Analisis Regresi dalam Penelitian Ekonomi & Bisnis (Dilengkapi Aplikasi SPSS & Eviews)*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Detiana, T. 2012. Pengaruh *Financial Early Warning Signal* Terhadap Perubahan Harga Saham Terhadap Perusahaan Asuransi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, 14(3), 239-245, (Online), (<https://jurnaltsm.id/index.php/JBA/article/view/149>), diakses 13 September 2020.
- Direktori Industri Keuangan Non-Bank Syariah Desember 2019*. Otoritas Jasa Keuangan (online), (<https://www.ojk.go.id>), diakses 10 September 2020.
- Fadila, A. 2020. *Bisnis Asuransi Syariah Dinilai Prospeknya Masih Positif*. Available at: <https://keuangan.kontan.co.id/news/bisnis-asuransi-syariah-dinilai-prospeknya-masih-positif>. 11 September 2020.
- Fadrul&Simorangkir, M.A. 2019. *The Effect Early Warning System and Risk Based Capital to Financial Performance of Insurance Companies*. *Bilancia: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 3(3), 348-359, (Online), (<http://www.ejournal.pelitaindonesia.ac.id/ojs32/index.php/BILANCOIA/article/view/501>), diakses 2 September 2020.
- <https://sinta.ristekbrin.go.id>
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 1990. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 28 tentang Akuntansi Asuransi Kerugian*. Jakarta: Ikatan Akuntansi Indonesia.
- Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah. 2019. *Insight: Buletin Ekonomi Syariah*. Jakarta: Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah.
- Munawaroh, S.&Mukhibad, H. 2019. Determinan yang Mempengaruhi *Financial Performance* Pada Perusahaan Asuransi Umum Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 6(2), 155-166, (Online), (<http://ejournal.iainmadura.ac.id/index.php/iqtishadia/article/view/2425>), diakses 13 September 2020.
- Nurfadila, S., Hidayat, R., & Sulasmiyati, S. 2015. Analisis Rasio Keuangan dan Risk Based Capital untuk Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan Asuransi (Studi pada PT. Asei Reasuransi Indonesia (Persero) Periode 2011-2013). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 22(1), 1-9, (Online), (<http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/866/1050>), diakses 12 September 2020.
- Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 53 Tahun 2012 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi*. Otoritas Jasa Keuangan (online), (<https://www.ojk.go.id>), diakses 28 Oktober 2020.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 72 Tahun 2016 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi Dengan Prinsip Syariah*. Otoritas Jasa Keuangan (online), (<https://www.ojk.go.id>), diakses 30 Oktober 2020.
- Prihadi, T. 2013. *Analisis laporan Keuangan* (Edisi 3). Jakarta: PPM.
- Safitri, E.&Suprayogi, N. 2017. Analisis Rasio Kesehatan Keuangan Dana Tabarru' yang Mempengaruhi Profitabilitas Pada Asuransi Syariah di Indonesia (Periode 2012-2014). *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 4(1), 73-88, (Online), (<https://ejournal.unair.ac.id/JESTT/article/download/6849/4083>), diakses 12 September 2020.
- Siaran Pers Survei Ojk 2019: Indeks Literasi dan Inklusi Keuangan Meningkat*. Otoritas Jasa Keuangan (online), (<https://www.ojk.go.id>), diakses 10 September 2020.
- Siregar, S. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana
- Soemitra, A. 2019. *Hukum Ekonomi Syariah dan Fiqih Muamalah (Edisi 1)*. Jakarta Timur: Prenadamedia Group.
- Statistik Industri Keuangan Non-Bank Syariah Desember 2019*. Otoritas Jasa Keuangan (online), (<https://www.ojk.go.id>), diakses 10 September 2020.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Administratif*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukarya, O.&Margaretha, F. 2018. Masih Tepatkah ROA Sebagai Pengukuran Kinerja Keuangan Industri Asuransi di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa*, 11(1), 81-94, (Online),

(<http://garuda.ristekbrin.go.id/documents/detail/589203>), diakses 11 September 2020.

Sumartono&Harianto, K.A. 2018. Kinerja Keuangan Perusahaan Asuransi di Indonesia dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya. *Future Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 6(1), 1-14, (Online), (<http://jurnal.uniyap.ac.id>), diakses 28 May 2020.

Syamsudin, L. 2016. *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Umar, H. 2017. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Edisi Kedua. Jakarta: Rajawali Pers.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 tahun 2014 tentang Perasuransian. Otoritas Jasa keuangan (online), (<https://www.ojk.go.id>), diakses 12 September 2020.

Universitas Negeri Malang. 2017. *Metode Pedoman Penelitian Karya Ilmiah: Tugas Akhir, Skripsi, Tesis, Disertasi, Artikel, Makalah dan Laporan Penelitian (Edisi Keenam)*. Malang: Universitas Negeri Malang

Wiguna, A.&Susilawati, D.. 2020. Analisis EWS dan RBC untuk Menilai Kinerja Keuangan PT. Asuransi Takaful keluarga Periode 2016-2018. *Jurnal Kinerja*, 17(1), 105-112, (Online), (<http://journal.feb.unmul.ac.id>), diakses 12 September 2020

[www.knks.go.id](http://www.knks.go.id)

[www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id)

## PENGEMBANGAN MEDIA PEMBELAJARAN INTERAKTIF BERBASIS ANDROID PADA MATA PELAJARAN KORESPONDENSI DI SMK PGRI TUREN KABUPATEN MALANG

Nur Hanifah Putri Utami<sup>1</sup>, I Nyoman Suputra<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [nyoman.suputra.fe@um.ac.id](mailto:nyoman.suputra.fe@um.ac.id)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [nur.hanifahpu55@gmail.com](mailto:nur.hanifahpu55@gmail.com)

### Abstrak

Pengembangan media pembelajaran interaktif berbasis *android* merupakan salah satu faktor yang mempermudah kegiatan pembelajaran dalam masa pandemi *Covid-19* di Indonesia. Dikarenakan fenomena tersebut, guru dituntut untuk dapat menyatukan ilmu pengetahuan dengan penguasaan teknologi. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan produk media pembelajaran interaktif berbasis android pada mata pelajaran Korespondensi Kelas X Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran di SMK PGRI Turen. Cakupan materi yang lengkap dan memiliki tampilan yang menarik dan komunikatif, media pembelajaran interaktif dapat mempermudah guru dalam penyampaian materi. Penelitian dan pengembangan yang digunakan adalah model *Research and Development* menurut Borg and Gall telah dimodifikasi menjadi 8 tahapan disesuaikan dengan kebutuhan penelitian. Validasi dilakukan oleh dua validator yaitu ahli materi dan ahli media. Peneliti melakukan uji coba lapangan pada kelompok kecil berjumlah 12 peserta didik kelas X Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran. Teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik analisis data kuantitatif dan analisis data kualitatif. Hasil penelitian ini adalah media pembelajaran interaktif berbasis android pada Mata Pelajaran Korespondensi yang telah dinyatakan valid untuk digunakan dalam kegiatan pembelajaran oleh ahli materi, ahli media. Hasil uji coba lapangan pada kelompok kecil menunjukkan media pembelajaran sangat efektif untuk digunakan.

**Kata Kunci:** *Android, Korespondensi, Media Pembelajaran Interaktif, Penelitian dan Pengembangan*

### PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat dan terjadinya pandemi Covid-19 membuat gaya hidup masyarakat berubah. Penyebaran virus pada negara Indonesia terbilang sangat cepat sejak awal tahun 2020 (Kennedy and Suhendarto, 2020; Krishnamurthy, 2020). Berbagai kebijakan yang dikeluarkan pemerintah Indonesia untuk mengurangi tingkat penyebaran virus ini dengan memberlakukan *social distancing*, *physical distancing* hingga pemberlakuan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) di beberapa daerah (Herliandry, dkk., 2020). Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud) membuat kebijakan belajar jarak jauh atau secara daring dari rumah. Pembelajaran jarak jauh menjadi solusi untuk mengatasi permasalahan dalam melaksanakan pembelajaran di masa pandemi untuk tetap mempertahankan kegiatan belajar mengajar meskipun tidak berada di dalam kelas (Herliandry, dkk., 2020.). Hal ini membuat kegiatan pembelajaran menjadikan teknologi informasi sebagai kebutuhan dasar. Selama beberapa tahun terakhir, pesatnya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi berdampak pada bidang pendidikan (Büyükbaykal, 2015; Fajriah and Churiyah, 2016; Hrynko, 2019). Bagian terpenting dan aspek utama terciptanya sumber daya manusia yang berkualitas, yaitu pendidikan (Kusumadewi, 2016). Berkaitan dengan fenomena tersebut, hal ini berdampak pada penggunaan media pembelajaran yang menuntut guru dapat kreatif dalam kegiatan pembelajaran dengan memanfaatkan teknologi secara optimal (Fajriah and Churiyah, 2016). Secara tidak langsung peserta didik tetap melakukan kegiatan pembelajaran secara daring (*online*) dengan bantuan media pembelajaran yang telah disiapkan oleh guru yang diharapkan kebijakan ini dapat mengurangi penyebaran Covid-19 (Mishra et al., 2020; Ratten and Jones, 2021). Selain itu, penggunaan media pembelajaran juga diharapkan mampu meningkatkan pemahaman siswa terkait materi yang diajarkan guru (Fajriah and Churiyah, 2016).

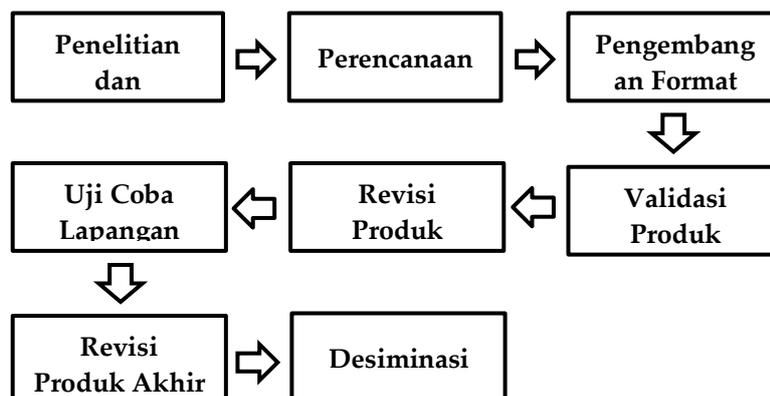
Berdasarkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Khahar, (2014) diperoleh kesimpulan bahwa media pembelajaran animasi berbasis android dapat membantu peserta didik dalam belajar, peserta didik mampu menguasai dan memahami materi. Penelitian yang dilakukan oleh Rahmawati and Mukminan, (2017) menyatakan bahwa media pembelajaran berbasis android sangat efektif untuk pembelajaran dan sangat signifikan untuk mendukung kemandirian dan hasil belajar peserta didik. Selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Hendikawati, dkk., (2019) menunjukkan bahwa penggunaan media aplikasi dalam pembelajaran mampu

meningkatkan kemandirian belajar peserta didik dan terdapat peningkatan kemampuan dalam memecahkan masalah karena dinyatakan valid untuk digunakan sebagai sumber belajar, fleksibel untuk digunakan dalam pembelajaran. Media pembelajaran yang dimaksud pada penelitian-penelitian tersebut adalah media pembelajaran berbasis android. Yang dalam penerapannya media pembelajaran berbasis android dapat mengatasi keterbatasan ruang dan waktu dalam kegiatan belajar mengajar (Irawan and Djatmika, 2018). Berdasarkan penelitian-penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa pengembangan media pembelajaran interaktif berbasis android dapat menjadi inovasi bagi guru dalam melakukan kegiatan pembelajaran.

Akan tetapi, berdasarkan hasil wawancara dengan guru SMK PGRI Turen, diperoleh informasi bahwa pembelajaran yang dilakukan mengalami kendala dalam menyampaikan dan menyajikan materi yang memiliki tampilan yang bervariasi. Hal ini dikarenakan guru tidak dapat memantau kegiatan peserta didik dan guru harus mengajar lima mata pelajaran. Dari masalah tersebut, peneliti berinovasi membuat sebuah aplikasi yang komunikatif dan menarik serta dapat di-*install* pada *smartphone* guru dan peserta didik kelas X Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan produk media pembelajaran interaktif berbasis android yang teruji kelayakannya dan keefektifannya sebagai media pembelajaran. Aplikasi ini berisikan materi, latihan soal, latihan mandiri, video praktik, dan fitur hubungi guru yang mempermudah peserta didik saat ingin menanyakan materi yang belum dipahami. Fitur ini akan terhubung ke aplikasi WhatsApp bila pengguna menekan tombol handphone.

Penelitian-penelitian pengembangan media pembelajaran yang dikembangkan melalui aplikasi Ispring Suite, seperti pada penelitian yang dilakukan oleh (Sasahan, dkk., 2017) menyatakan bahwa media pembelajaran berbasis android dalam Bahasa Indonesia dengan menggunakan perangkat lunak Ispring Suite 7.0 layak digunakan sebagai sumber belajar mandiri. Selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh (Tani and Ekawati, 2019) menyatakan media pembelajaran interaktif menggunakan Ispring Suite 8 dapat meningkatkan kemandirian belajar pada peserta didik. Berdasarkan hal tersebut, peneliti melakukan pengembangan media pembelajaran interaktif berbasis android menggunakan Ispring Suite, dimana media pembelajaran pada penelitian ini berfokus pada Mata Pelajaran Korespondensi pada kompetensi dasar (KD) 3.1 Memahami komunikasi kantor, 4.1 Melakukan klasifikasi komunikasi kantor sampai 3.5 Menerapkan tata naskah surat menyurat Bahasa Inggris atau bahasa asing lainnya, 4.5 Membuat naskah surat menyurat Bahasa Inggris atau bahasa lainnya.

## METODE



Gambar 1. Langkah-langkah Penelitian

Penelitian ini menggunakan model *Research and Development* menurut Borg and Gall yang telah dimodifikasi menjadi delapan langkah disesuaikan dengan keadaan lapangan dan waktu. Selain itu, peneliti juga merasa bahwa tujuan penelitian, yaitu menghasilkan produk dan mengetahui kelayakan produk.

Langkah pertama, kegiatan yang dilaksanakan yaitu pengumpulan informasi yang meliputi studi pustaka, pengamatan atau observasi kelas, dan wawancara. Pengamatan dan wawancara yang dilakukan, yaitu melihat fasilitas di SMK PGRI Turen dan bagaimana kegiatan pembelajaran dalam kelas. Langkah kedua, peneliti merumuskan produk yang akan dikembangkan, merumuskan tujuan dan manfaat, menentukan pengguna produk, menentukan lokasi pengembangan produk, dan merumuskan teknis pelaksanaan pengembangan produk. Langkah ketiga, peneliti mengembangkan draf awal produk, yang mencakup penentuan materi, penyiapan bahan-bahan pembelajaran, *handbooks*, gambar, video, soal dan alat evaluasi. Setelah mempersiapkan kebutuhan aplikasi, peneliti

melakukan produksi media pembelajaran. Langkah keempat media pembelajaran yang dihasilkan peneliti diuji kelayakannya oleh para validator, yakni dua ahli materi dan dua ahli media. Langkah kelima, setelah produk divalidasi peneliti melakukan revisi berdasarkan kritik dan saran pada lembar angket ahli materi dan ahli media. Langkah keenam, media pembelajaran ini diujicobakan pada kelompok kecil yang berjumlah 12 peserta didik Kelas X Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran. Langkah ketujuh, produk yang telah diuji cobakan pada kelompok kecil direvisi sesuai kritik dan saran yang telah diisi melalui angket. Langkah kedelapan, dalam tahap ini peneliti menyampaikan hasil pengembangan (proses, prosedur, produk) kepada para pengguna lewat buku panduan.

Data yang dihasilkan pada penelitian ini meliputi data kuantitatif yang didapat dari hasil penilaian lembar angket dari ahli materi, ahli media, dan 12 peserta didik dalam uji coba lapangan pada kelompok kecil. Sedangkan, data kualitatif didapat dari kritik dan saran secara umum yang diberikan oleh ahli materi, ahli media, dan 12 peserta didik dalam uji coba lapangan pada kelompok kecil. Data hasil validasi ahli materi, validasi ahli media, dan data hasil uji coba lapangan pada kelompok kecil dianalisis menggunakan metode analisis data kualitatif untuk merevisi produk yang dikembangkan peneliti. Sedangkan, analisis data kuantitatif untuk menunjukkan tingkat kelayakan dan tingkat efektivitas media pembelajaran.

## HASIL DAN PEMBAHASAN



Gambar 2. Menu Utama dalam Media Pembelajaran Interaktif

Produk yang dihasilkan dalam penelitian dan pengembangan ini adalah media pembelajaran interaktif berbasis android pada Mata Pelajaran Korespondensi pada Kompetensi Dasar (KD) 3.1 Memahami komunikasi kantor, 4.1 Melakukan klasifikasi komunikasi kantor sampai 3.5 Menerapkan tata naskah surat menyurat Bahasa Inggris atau bahasa asing lainnya, 4.5 Membuat naskah surat menyurat Bahasa Inggris atau bahasa lainnya, yang dapat di-*download* melalui aplikasi WhatsApp. Media pembelajaran memiliki menu yang dapat dilihat melalui Gambar 1 berikut ini:

Menu utama pada media pembelajaran interaktif yang dijelaskan melalui tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Menu-menu dalam Media Pembelajaran Interaktif Berbasis Android pada Mata Pelajaran Korespondensi

No	Menu	Keterangan
1		Menu ini akan mengarahkan pengguna untuk melihat kompetensi inti yang ingin dicapai dalam pembelajaran.
2		Menu ini akan mengarahkan pengguna untuk melihat penjelasan fungsi tombol-tombol yang ada pada aplikasi.
3		Menu ini mengarahkan pengguna membuka materi semester satu pada Mata Pelajaran Korespondensi, yakni: Komunikasi kantor, Komunikasi melalui telepon dalam Bhs. Indonesia, Komunikasi melalui telepon dalam Bhs. Inggris atau Bhs. Asing lainnya, Kegiatan surat menyurat dalam Bhs. Indonesia, Kegiatan surat menyurat dalam Bhs. Inggris atau Bhs. Asing lainnya.
4		Menu ini akan mengarahkan pengguna untuk mengakses obrolan dengan guru via WhatsApp.
5		Menu ini akan mengarahkan pengguna untuk membaca penjelasan singkat mengenai profil pengembang media pembelajaran interaktif.
6		Menu ini akan mengarahkan pengguna untuk melihat sumber rujukan yang digunakan dalam media pembelajaran interaktif.

Hasil validasi produk oleh ahli materi dan ahli media disajikan dalam Tabel 2 berikut ini:

Tabel 2. Analisis Data Validasi

No	Validasi	Presentase (%)	Keterangan
1	Validasi Ahli Materi	89.17	Valid
2	Validasi Ahli Media	95	Valid
	Rata-rata	92.085	Valid

Berdasarkan Tabel 2, dapat dilihat hasil validasi yang dilakukan oleh ahli materi dan ahli media. Hasil rata-rata yang diperoleh 92.085% yang dapat disimpulkan bahwa produk dinyatakan “valid” digunakan sebagai media pembelajaran. Hasil analisis angket uji coba lapangan pada kelompok kecil disajikan dalam Tabel 3 berikut ini:

Tabel 3. Analisis Data Uji Coba Lapangan

No	Aspek	Presentase(%)	Keterangan
1	Kualitas Instruksional	86.25	Sangat Efektif
2	Kualitas Teknis	84.375	Sangat Efektif
	Rata-rata	85.3	Sangat Efektif

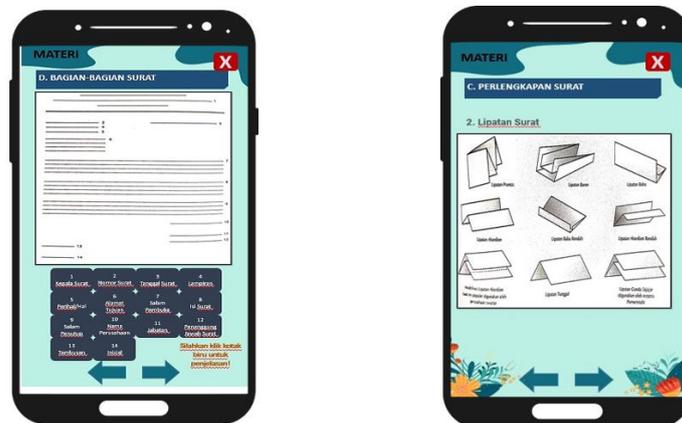
Berdasarkan Tabel 3, dapat dilihat hasil data uji coba lapangan pada kelompok kecil diperoleh 85.3%, sehingga hal ini menunjukkan bahwa media pembelajaran interaktif yang dikembangkan oleh peneliti sangat efektif untuk digunakan. Hal ini senada dengan penelitian sebelumnya, dimana hasil validasi ahli materi, ahli media dan data uji coba lapangan pada kelompok kecil dijadikan dasar penentuan apakah media pembelajaran yang dikembangkan layak atau tidak digunakan dalam pembelajaran (Saeroji, 2014; Lubis dan Ikhsan, 2015; Purwanto and Ramadhan, 2017; Subari et al., 2018; Irawan dan Djatmika, 2018; Nurwijayanti et al., 2019). Kelayakan media pembelajaran interaktif ini didasari dengan kemenarikan desain tampilan aplikasi, kemenarikan penyajian materi, dan ketepatan konsep penyajian materi pada aplikasi (Ulfa et al., 2017). Produk yang dikembangkan oleh peneliti menyajikan menu “Materi Korespondensi” yang menampilkan penjelasan materi Mata Pelajaran Korespondensi dan gambar, seperti bagan-bagan surat, bentuk-bentuk surat, dan cara melipat surat. Tampilan menu materi dapat dilihat

pada Gambar 2 berikut ini:



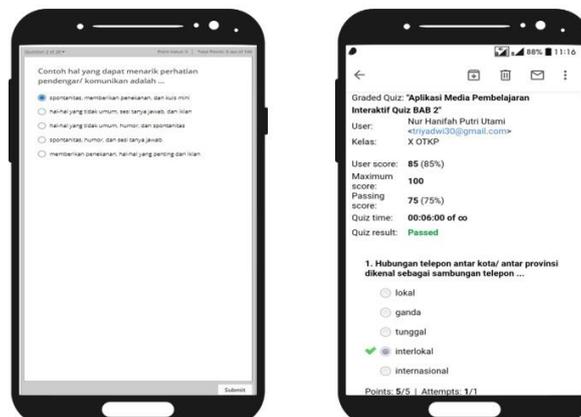
Gambar 2. Tampilan Menu Materi Korespondensi

Setelah ada dihalaman menu, pengguna dapat menuju Halaman Materi seperti pada Gambar 3 yang berisi materi mengenai bagian-bagian, lipatan surat, dan bentuk-bentuk surat.



Gambar 3. Tampilan Materi Mata Pelajaran Korespondensi

Produk yang dikembangkan oleh peneliti memudahkan guru dalam melihat tingkat pemahaman peserta didik akan materi Mata Pelajaran Korespondensi. Hal ini dikarenakan guru dapat melihat hasil latihan soal yang telah dikerjakan oleh peserta didik dan terkirim melalui *e-mail* yang terintegrasi dalam aplikasi. Sehingga siswa dapat mengetahui lebih cepat apa yang perlu ditingkatkan dan apa yang sebaiknya dipelajari selanjutnya (Bachore, 2015; Ramdhani and Muhammadiyah, 2015). Tampilan latihan soal dalam media pembelajaran interaktif berbasis android dapat dilihat pada Gambar 4 berikut:



Gambar 4. Tampilan Hasil Latihan Soal Mata Pelajaran Korespondensi

Desain tampilan media pembelajaran interaktif yang komunikatif dan menarik, menyajikan gambar dan font dengan jelas, serta kualitas tampilan video dan audio yang baik dalam konten seluler memungkinkan pengguna terus kembali dan menikmati segmen baru (Suki and Suki, 2007) . Ditambah lagi pemilihan warna dan font pada media pembelajaran interaktif yang nyaman untuk dipandang dan dibaca, sehingga membuat pengguna dapat menggunakan aplikasi dengan waktu lama, Warna memengaruhi tingkat perhatian dan juga memunculkan gairah emosional yang nantinya akan meningkatkan kinerja memori dan memainkan peran positif dalam mempengaruhi retensi kognitif siswa (Dzulkipli and Mustafar, 2013).

## SIMPULAN

Penelitian dan pengembangan ini menghasilkan media pembelajaran interaktif berbasis android pada Mata Pelajaran Korespondensi, yang memuat materi pembelajaran Komunikasi kantor, Komunikasi melalui telepon dalam Bahasa Indonesia, Komunikasi melalui telepon dalam Bahasa Inggris atau Bahasa Asing lainnya, Kegiatan surat menyurat dalam Bahasa Indonesia, Kegiatan surat menyurat dalam Bahasa Inggris atau Bahasa Asing lainnya untuk kelas X Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran di SMK PGRI Turen. Media pembelajaran ini bernama Commu yang dapat diunduh melalui aplikasi WhatsApp.

Media pembelajaran interaktif yang dikembangkan peneliti telah dinyatakan “valid” untuk digunakan sebagai media pembelajaran melalui validasi oleh dua ahli materi dan dua ahli media. Berdasarkan hasil uji coba lapangan pada kelompok kecil, media pembelajaran yang dikembangkan oleh peneliti sangat efektif untuk digunakan. Penggunaan media pembelajaran interaktif yang dapat diakses menggunakan android, memungkinkan kegiatan pembelajaran dilakukan dimanapun dan kapanpun bahkan secara mandiri. Sehingga media pembelajaran ini berguna saat kegiatan pembelajaran tidak dapat dilakukan dengan bertatap muka secara langsung dikarenakan adanya pandemic Covid-19. Media pembelajaran interaktif berbasis android ini hanya memuat beberapa kompetensi dasar dan hanya dapat di-*download* melalui aplikasi WhatsApp, sehingga diharapkan peneliti selanjutnya dapat mengembangkan aplikasi dengan materi mata pelajaran lainnya dan lebih memudahkan pengguna dalam mengunduh aplikasi.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Universitas Negeri Malang dan SMK PGRI Turen yang telah memfasilitasi dan memberi izin kepada peneliti untuk melakukan kegiatan penelitian dan pengembangan ini.

## DAFTAR REFERENSI

- Bachore, M.M., 2015. Using Mobile Phone Technologies To Maintain Quality Of Education In Ethiopia: A View Beyond The Prevalence Of Academic Dishonesty. *Asian J. Educ. Train.* 1, 1–7.
- Büyükbaykal, C.I., 2015. Communication Technologies And Education In The Information Age - *Sciencedirect. Procedia - Soc. Behav. Sci.* 174, 636–640.
- Dzulkipli, M.A., Mustafar, M.F., 2013. The Influence Of Colour On Memory Performance: A Review. *Malays. J. Med. Sci.* 20, 3–9.
- Fajriah, U.N., Churiyah, M., 2016. Utilizing Instructional Media For Teaching Infrastructure Administration. *J. Educ. Pract.* 7, 100–111.
- Hendikawati, P., Zahid, M.Z., Arifudin, R., 2019. Keefektifitan Media Pembelajaran Berbasis Android Terhadap Kemampuan Pemecahan Masalah Dan Kemandirian Belajar. *Prisma Pros. Semin. Nas. Mat.* 2, 917–927.
- Herliandry, L.D., Nurhasanah, N., Suban, M.E., Kuswanto, H., 2020. Pembelajaran Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jtp - J. Teknol. Pendidik.* 22, 65–70. <https://doi.org/10.21009/Jtp.V22i1.15286>
- Hrynko, V., 2019. Electronic Social Networking Sites As A Universal Tool For Developing Future Teachers' Digital Competence. *Adv. Educ.* 64–73. <https://doi.org/10.20535/2410-8286.168076>
- Irawan, C., Djatmika, E.T., 2018. Developing Instructional Media Mobile Learning Based Android To Improve Learning Outcomes. *Jpbm J. Pendidik. Bisnis Dan Manaj.* 4, 107–113. <https://doi.org/10.17977/Um003v4i32018p117>
- Kennedy, R., Suhendarto, B.P., 2020. Diskursus Hukum: Alternatif Pola Pengisian Jabatan Kepala Daerah Di Masa Pandemi Covid-19. *J. Pembang. Huk. Indones.* 2, 188–204. <https://doi.org/10.14710/Jphi.V2i2.188-205>
- Khahar, A.A., 2014. Pengembangan Media Pembelajaran Animasi Berbasis Android Pada Materi Bunyi Untuk Siswa Sma / Aviv Asmara Khahar (Diploma). Universitas Negeri Malang.

- Krishnamurthy, S., 2020. The Future Of Business Education: A Commentary In The Shadow Of The Covid-19 Pandemic. *J. Bus. Res.* 117, 1–5. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.034>
- Kusumadewi, W.A.P., 2016. Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Android Pada Mata Pelajaran Pemrograman Dasar Kelas X Di Smk Negeri 3 Surabaya. *It-Edu J. Inf. Technol. Educ.* 1.
- Lubis, I.R., Ikhsan, J., 2015. Pengembangan Media Pembelajaran Kimia Berbasis Android Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Dan Prestasi Kognitif Peserta Didik Sma. *J. Inov. Pendidik. Ipa* 1, 191–201. <https://doi.org/10.21831/jipi.v1i2.7504>
- Mishra, L., Gupta, T., Shree, A., 2020. Online Teaching-Learning In Higher Education During Lockdown Period Of Covid-19 Pandemic. *Int. J. Educ. Res. Open* 1, 100012. <https://doi.org/10.1016/j.ijedro.2020.100012>
- Nurwijayanti, A., Budiyo, Fitriana, L., 2019. Combining Google Sketchup And Ispring Suite 8: A Breakthrough To Develop Geometry Learning Media. *J. Math. Educ.* 10, 103–116.
- Purwanto, P., Ramadhan, A.N., 2017. Pengembangan Dan Unjuk Kerja Sistem Kearsipan Elektronik Pspap. Efisiensi - Kaji. Ilmu Adm. 13, 31–65. <https://doi.org/10.21831/efisiensi.v13i2.11676>
- Rahmawati, E.M., Mukminan, M., 2017. Pengembangan M-Learning Untuk Mendukung Kemandirian Dan Hasil Belajar Mata Pelajaran Geografi. *J. Inov. Teknol. Pendidik.* 4, 157–166. <https://doi.org/10.21831/jitp.v4i2.12726>
- Ramdhani, M.A., Muhammadiyah, H., 2015. The Criteria Of Learning Media Selection For Character Education In Higher Education. Presented At The International Conference Of Islamic Education In Southeast Asia, Malang, Indonesia, Pp. 174–182.
- Ratten, V., Jones, P., 2021. Covid-19 And Entrepreneurship Education: Implications For Advancing Research And Practice. *Int. J. Manag. Educ.* 19, 100432. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2020.100432>
- Saeroji, A., 2014. Inovasi Media Pembelajaran Kearsipan Elektronik Arsip (E-Arsip) Berbasis Microsoft Office Access. *Din. Pendidik.* 9. <https://doi.org/10.15294/dp.v9i2.4893>
- Sasahan, E.Y., Oktova, R., I.R.N., O.O., 2017. Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Tentang Optika Berbasis Android Menggunakan Perangkat Lunak Ispring Suite 7.0 Untuk Mahasiswa S-1 Pendidikan Fisika Pada Pokok Bahasan Interferensi Cahaya. *Pros. Snfa Semin. Nas. Fis. Dan Apl.* 2, 52–61. <https://doi.org/10.20961/prosidingsnfa.v2i0.16364>
- Subari, A., Tadeus, D.Y., Winarno, H., Yuwono, T., 2018. Rancang Bangun Sistem Administrasi Kerja Praktek Dan Tugas Akhir Berbasis Web Menggunakan Framework Codeigniter. *Gema Teknol.* 19, 1–5. <https://doi.org/10.14710/gt.v19i4.19147>
- Suki, Norbayah Mohd, Suki, Norazah Mohd, 2007. Mobile Phone Usage For M-Learning: Comparing Heavy And Light Mobile Phone Users. *Campus-Wide Inf. Syst.* 24, 355–365. <https://doi.org/10.1108/10650740710835779>
- Tani, S., Ekawati, E.Y., 2019. Peningkatan Kemandirian Belajar Peserta Didik Pada Materi Teori Kinetik Gas Melalui Penerapan Media Pembelajaran Interaktif Berbasis Ispring Suite 8. *J. Materi Dan Pembelajaran Fis.* 7, 13–16. <https://doi.org/10.20961/jmpf.v7i2.31454>
- Ulfa, A.M., Sugiyarto, K.H., Ikhsan, J., 2017. The Effect Of The Use Of Android-Based Application In Learning Together To Improve Students' Academic Performance. Presented At The Proceedings Of The International Conference On Education, Mathematics And Science 2016 (Icems2016) In Conjunction With 4th International Postgraduate Conference On Science And Mathematics 2016 (Ipcsm2016), Perak, Malaysia, P. 050008. <https://doi.org/10.1063/1.4983910>

## MENINGKATKAN HASIL BELAJAR DAN *SELF REGULATED LEARNING* PESERTA DIDIK DENGAN MENGGUNAKAN *M-LEARNING* BERBASIS ANDROID

Zahrina Fatmala<sup>1</sup>, Mohammad Arief<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [zahrinaftmla@gmail.com](mailto:zahrinaftmla@gmail.com)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [mohammad.arief.fe@um.ac.id](mailto:mohammad.arief.fe@um.ac.id)

### Abstrak

Pendidikan pada masa pandemi telah berubah karena menitikberatkan pada pembelajaran modernisasi berbasis teknologi. Melalui pemanfaatan teknologi dalam pendidikan, dengan menyediakan media pembelajaran yang sesuai, fokus pada teknologi dan perancangan sistem pembelajaran yang efektif. Salah satunya adalah media pembelajaran berbasis Android. Penelitian ini mengadaptasi pada pendekatan penelitian dan pengembangan model *R&D (Research and Development) Borg and Gall*. Subjek dalam penelitian ini terdiri dari ahli media, ahli materi, 6 peserta didik sebagai validator pengguna, serta subjek uji coba kelompok besar kelas X OTKP. Data yang diperoleh berupa data kuantitatif dari perhitungan skor pada angket validasi, nilai hasil tes kognitif serta angket kemandirian, selain itu terdapat data kualitatif dari wawancara, kritik dan saran. Hasil validasi media oleh ahli materi, ahli media, dan ujicoba kelompok kecil menyebutkan bahwa media sangat valid untuk digunakan dalam pembelajaran serta mampu meningkatkan hasil belajar. Hal ini dapat diketahui dari uji coba yang dilakukan antara kelas eksperimen dan kelas kontrol, dimana hasil tes kelas eksperimen lebih tinggi dibanding dengan kelas kontrol dengan perolehan nilai kognitif 90 banding 80,7, dan skor kemandirian 70,7% banding 60,7%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa media pembelajaran *M-learning* berbasis Android efektif dan layak digunakan sebagai media pembelajaran untuk meningkatkan hasil belajar dan kemandirian peserta didik pada mata pelajaran Teknologi Perkantoran.

**Kata Kunci:** *Android, Hasil Belajar, Media Pembelajaran, M-Learning, Self-Regulated Learning*

### PENDAHULUAN

Dunia internasional saat ini tengah dilanda krisis kesehatan yang diakibatkan oleh pandemi *covid-19*. Adanya pandemi menyebabkan perubahan pada segala aspek kehidupan termasuk sistem pendidikan di Indonesia. Seperti yang kita sadari bahwasannya pendidikan sangatlah penting bagi kehidupan bahkan sudah termasuk ke dalam kebutuhan hidup yang juga tak dapat dipisahkan dengan lingkungan kehidupan sosial. Hamalik, Oemar (1994) Pendidikan merupakan suatu proses dalam rangka mempengaruhi peserta didik untuk mampu beradaptasi menyesuaikan diri dengan lingkungannya yang mana hal tersebut akan menimbulkan perubahan dalam dirinya untuk lebih mengenal kehidupan didalam masyarakat. John Dewey (dalam U.H Saidah 2010:7) bahwasannya pendidikan adalah suatu kebutuhan dalam kehidupan dan fungsi sosial, dimana individu golongan/masyarakat memiliki tanggung jawab masing-masing untuk menentukan pendidikan tersebut bertahan di posisi awal atau mengalami perkembangan dan kemajuan yang dapat diukur melalui kriteria yang ada serta dapat dinilai kualitasnya secara demokratis oleh masyarakat.

Hamalik, Oemar. (1994) pembangunan didukung oleh perkembangan ilmu pengetahuan dan juga teknologi dengan tujuan untuk mempercepat terwujudnya ketangguhan serta keunggulan suatu bangsa. Hamalik (dalam Harsono, 2009) Media pengajaran adalah alat, metode dan teknik yang digunakan dalam rangka lebih mengefektifkan komunikasi dan interaksi antara guru dan siswa dalam proses pendidikan dan pengajaran di sekolah. Tabuenca et al., (2015) menyatakan bahwa penggunaan perangkat seluler dengan peserta didik itu seperti berdampingan dalam semua momen belajar. Cecep K. dkk. (dalam Nurmawanti and Bakri, 2015) bahwa media elektronik yang dapat diakses oleh peserta didik yang mana memiliki manfaat dan karakteristik yang berbeda-beda. Lebih lanjut Crompton Crompton & Burke, (2018) menyatakan semakin pesatnya perkembangan teknologi pembelajaran penggunaan perangkat seluler juga ikut berkembang yang mempengaruhi berbagai situasi dalam belajar melalui interaksi sosial ataupun konten menggunakan perangkat elektronik pribadi.

Melihat dari peningkatan yang dihasilkan dari penelitian sebelumnya oleh sebab itu peneliti akan mengembangkan media pembelajaran *M-learning* berbasis Android untuk meningkatkan hasil belajar serta kemandirian. Menurut Alhafidz & Haryono, (2018) yang menyatakan bahwa penggunaan media pembelajaran *mobile learning* berbasis Android dapat dimanfaatkan sebagai sarana belajar yang ekonomis namun juga efektif untuk

digunakan oleh peserta didik dalam kegiatan pembelajaran. Selaras dengan pendapat Bernacki et al., (2020) bahwa penggunaan media pembelajaran *M-learning* dapat memberikan banyak manfaat bagi peserta didik untuk melakukan pembelajaran dengan banyak melibatkan interaksi dengan berbagai cara dan banyak pengguna. Hal ini juga disetujui oleh Handayani, (2017) menyatakan pembelajaran *M-learning* dapat memberikan kemudahan bagi pengguna untuk mengakses suatu konten pembelajaran kapan saja dan dimana saja tanpa harus mengunjungi tempat tertentu dengan waktu tertentu. Lebih lanjut menurut Dewantoro & Bachri, (2018) penggunaan media pembelajaran *mobile learning* dapat mengoptimalkan pembelajaran dengan mengurangi penyampaian materi secara verbalistik yang mungkin membosankan.

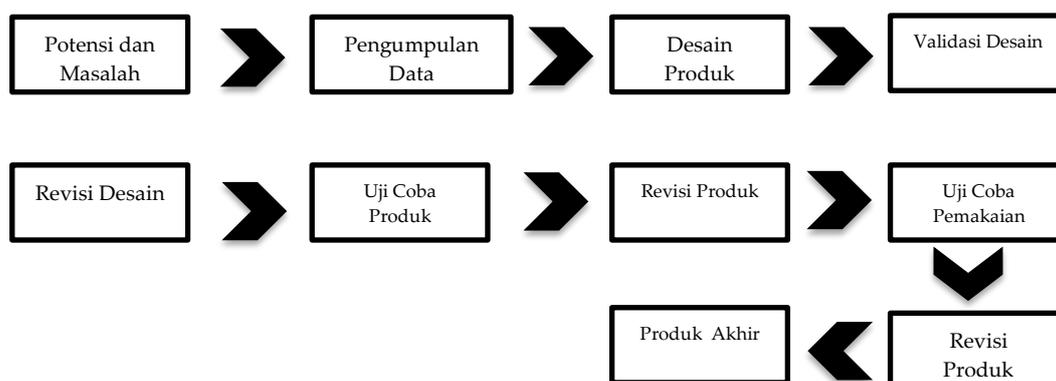
Pengembangan media pembelajaran *M-learning* berbasis Android ini juga dimaksudkan untuk membantu melatih kemandirian peserta didik dalam belajar. Menurut Pikir, (2019) menyatakan bahwa media pembelajaran *mobile learning* dibuat untuk memudahkan penggunaannya melakukan aktivitas pembelajaran menggunakan *smartphone* dimanapun dan kapanpun secara mandiri. Huda & Rosyida. (2019) kemandirian belajar merupakan individu yang secara aktif terlibat di dalam lingkungan pembelajaran, dapat mengatur serta melatih kemampuannya secara efektif dan juga memiliki keyakinan positif tentang kemampuannya dalam kegiatan pembelajaran. Lebih lanjut Masrun. dkk (dalam Aziz, 2017) kemandirian belajar adalah suatu sifat yang memungkinkan seseorang bertindak bebas, melakukan sesuatu atas dorongan diri sendiri dan untuk kebutuhan sendiri, mengejar prestasi, penuh ketekunan serta berkeinginan untuk mengerjakan sesuatu tanpa bantuan orang lain, mampu berfikir dan bertindak *original*, kreatif dan penuh inisiatif, mampu mengatasi persoalan yang dihadapi, mampu mengendalikan tindakan-tindakan, mampu mempengaruhi lingkungan, mempunyai rasa percaya diri terhadap kemampuan yang dimiliki, menghargai keadaan diri dan memperoleh kepuasan atas usaha sendiri.

Peneliti menggunakan bantuan aplikasi untuk mengaplikasikan media pembelajaran *M-learning* berbasis Android agar dapat terlihat menarik dan terbaharukan, yakni aplikasi *Exelearning*. Aplikasi *Exelearning* adalah suatu aplikasi gratis berupa web yang dapat membantu para pendidik membuat sajian materi pembelajaran menjadi lebih menarik tanpa harus menguasai bahasa pemrograman yang rumit. Aplikasi *Exelearning* juga dapat ditambahkan musik, video, gambar dan lainnya yang tentunya dapat terkemas dalam *website* atau *html*.

Oleh karena itu, peserta didik dapat mempelajari materi pembelajaran dengan dengan lebih semangat karena adanya sumber belajar lengkap dan menarik yang terkemas menjadi satu didalamnya. Peserta didik juga dapat membukannya kapanpun, dimanapun dalam genggam *smartphone* atau *mobile phone* mereka. Penggunaan media pembelajaran *M-learning* berbasis Android ini juga *fleksibel* dan mudah yang mana dapat diakses melalui teknologi yang berkembang seperti perangkat komputer, laptop, dan *mobile phone* atau *smartphone*. Traxler, (2005) *mobile learning* adalah suatu strategi pembelajaran yang mana didalam prosesnya menggunakan teknologi genggam dan bergerak seperti *smarthphone*, *handphone*, PDA (*personal digital assistant*) dan lainnya. Berdasarkan pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Huda, dkk (2019) dari hasil penelitian sejenis menunjukkan bahwa terdapat suatu peningkatan yang memenuhi kriteria valid, meningkatkan kemandirian belajar peserta didik serta kemampuan berpikir kreatif yang berkembang dengan baik.

## METODE

Penelitian dan pengembangan yang digunakan adalah model penelitian dan pengembangan yang dikemukakan oleh Borg and Gall. Borg and Gall Sugiyono, (2006:408) yang telah Peneliti modifikasi sebagai berikut:



Gambar 1. Langkah-langkah Penelitian dan Pengembangan

Sumber: Borg and Gall, (dalam Sugiyono, 2006:409) Telah Dimodifikasi oleh Peneliti

Penelitian ini memiliki 10 langkah yang mana telah dimodifikasi oleh peneliti guna penyesuaian dengan lingkup penelitian. Langkah yang telah dimodifikasi oleh peneliti yakni pada langkah terakhir yang semestinya produksi masal diubah menjadi produk akhir. Langkah pertama, peneliti mencari potensi dan masalah yang terdapat di sekolah melalui observasi awal dan wawancara kepada guru pamong jurusan otomatisasi tata kelola perkantoran. Langkah kedua, peneliti melakukan pengumpulan data melalui wawancara kepada guru mata pelajaran teknologi perkantoran, mempelajari silabus dan materi pembelajaran. Langkah ketiga, peneliti mendesain produk yang akan dikembangkan. Langkah keempat, peneliti melakukan validasi produk yang akan dikembangkan terhadap ahli materi dan ahli media. Langkah kelima adalah revisi desain, yang diperoleh dari kritik dan saran dari hasil validasi para ahli. Langkah keenam adalah uji coba kelompok kecil, yaitu penilaian mengenai kemudahan penggunaan produk dan bertujuan mengetahui materi yang terdapat di dalam media pembelajaran *M-learning* sudah efektif dan cocok digunakan untuk peserta didik. Langkah ketujuh ialah revisi desain, apabila terdapat kritik dan saran dari kuisisioner uji coba kelompok kecil untuk produk yang sedang dikembangkan. Langkah kedelapan uji coba pemakaian, yaitu menggunakan produk dalam lingkup yang lebih luas dan disini peneliti menggunakan produk yang telah dikembangkan terhadap kelas X OTKP 1. Langkah kesembilan adalah revisi produk akhir, yaitu revisi yang dilakukan apabila dalam penelitian uji coba pemakaian masih terdapat kritik maupun saran dari pengguna. Kemudian yang terakhir, yaitu produk akhir adalah produk yang sudah direvisi dan dapat digunakan dalam pembelajaran, produk tersebut dapat diakses secara *online* menggunakan perangkat komputer, laptop maupun *smarthphone* melalui *link* <https://bit.ly/3tvutJe>.

Data yang dihasilkan pada penelitian ini berupa data kuantitatif dan data kualitatif, dimana data data kuantitatif terdiri dari data hasil validasi ahli materi dan ahli media, juga data hasil uji coba kelompok kecil. Sedangkan data kualitatif didapatkan melalui penarikan kesimpulan berdasarkan kritik dan saran dari ahli materi, ahli media, dan 6 siswa dari uji coba kelompok kecil. Data dari hasil validasi ahli materi, ahli media, dan uji coba kelompok kecil dianalisis menggunakan teknik deskriptif kualitatif untuk mengetahui tingkat kelayakan produk. Data hasil belajar peserta didik dianalisis menggunakan teknik skala nilai rata-rata dari sekolah. Adapun data untuk mengetahui tingkat kemandirian peserta didik dianalisis menggunakan kuisisioner atau angket kemandirian untuk mengetahui persentase tingkat kemandirian belajar peserta didik.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Produk yang dihasilkan dalam penelitian dan pengembangan ini adalah media pembelajara *M-learning* berbasis Android pada mata pelajaran Teknologi Perkantoran kelas X. Menu yang terdapat dalam media pembelajaran ini antara lain daftar kompetensi dasar yang tersedia, materi pembelajaran, video pembelajaran, kumpulan soal, tentang media pembelajaran dan petunjuk penggunaan media, adapun gambar tampilan utama pada media pembelajaran *m-learning* adalah seperti pada gambar 2 dibawah ini:



Gambar 2. Tampilan Awal Media Pembelajaran *M-learning*

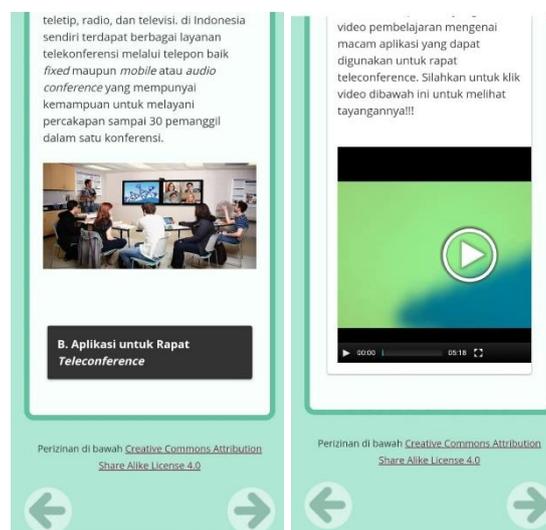
Media pembelajaran *M-learning* berbasis Android yang dikembangkan oleh peneliti berisi tiga kompetensi dasar pada mata pelajaran teknologi perkantoran yang mana pada saat penelitian berfokus pada kompetensi dasar

3.9 Menerapkan prosedur kegiatan rapat *teleconference*. Adapun berikut adalah gambar tampilan menu yang berada di dalam media pembelajaran *M-learning*, yaitu pada gambar 3 berikut:



Gambar 3. Tampilan Menu dan Materi pada Media Pembelajaran *M-learning*

Selanjutnya di dalam media pembelajaran *M-learning* berbasis Android bertemakan latar *background* yang tidak mencolok dengan pemilihan warna yang tepat juga dilengkapi dengan banyak tampilan gambar menarik serta video pembelajaran guna menambah waasan pengetahuan peserta didik terkait materi pelajaran.



Gambar 4. Tampilan Materi dan Video pada Media Pembelajaran *M-learning*

Hasil validasi dari media pembelajaran *M-learning* oleh ahli materi, ahli media, dan uji coba kelompok kecil dapat dilihat pada tabel 1 berikut:

Tabel 1. Data Hasil Validasi Keseluruhan

No	Nama Validator	Persentase	Keterangan
1.	Ahli Media (Sopingi, S.Sos, M.Pd.)	96 %	Sangat Valid
2.	Ahli Materi (David Anggik A,S.Pd)	89 %	Sangat Valid
3.	Uji coba kelompok kecil	91 %	Sangat Valid
	Rata-rata Persentase	92 %	Sangat Valid

Berdasarkan tabel 1 diatas dapat disimpulkan bahwa media pembelajaran *M-learning* berbasis Android ini sangat kuat untuk digunakan sebagai media pembelajaran dengan rata-rata persentase sebesar 92 %. Rangkaian menu yang terdapat didalam media pembelajaran ini sangat membantu peserta didik untuk mengakses alternatif sumber belajar inovatif yang menarik dan sesuai dengan pembelajaran kurikulum 2013.

Kemudian hasil belajar dari kelas eksperimen dan kelas kontrol akan dijadikan sebagai acuan untuk mengetahui apakah media pembelajaran *M-learning* berbasis Android ini dapat meningkatkan hasil belajar peserta didik. Peneliti melakukan tes kepada kelas eksperimen dan kelas kontrol dalam ranah kognitif.

Berdasarkan tampilan pada tabel 2 kita dapat mengetahui perbedaan hasil belajar kognitif yang diperoleh antara kelas eksperimen dan kelas kontrol sebagai berikut:

Tabel 2. Data Hasil Belajar Kognitif

No	Kelas	Rata-rata Nilai Kognitif
1.	Kelas Eksperimen (Kelas X OTKP 1)	90
2.	Kelas Kontrol (Kelas X OTKP 3)	80,7

Sedangkan pada tabel 3 kita dapat mengetahui perbedaan tingkat kemandirian belajar peserta didik. Peneliti menggunakan kuisioner atau angket untuk melihat persentase kemandirian belajar peserta didik antara kelas eksperimen yang menggunakan media pembelajaran *M-learning* dengan kelas kontrol yang tidak menggunakan media pembelajaran *M-learning* sebagai berikut:

Tabel 3. Data Hasil Tingkat Kemandirian

No	Kelas	Rata-rata Tingkat Kemandirian
1.	Kelas Eksperimen (Kelas X OTKP 1)	70,7%
2.	Kelas Kontrol (Kelas X OTKP 3)	60,7%

## SIMPULAN

Penelitian dan pengembangan ini menghasilkan media pembelajaran *M-learning* berbasis Android pada mata pelajaran teknologi perkantoran kelas X untuk meningkatkan hasil belajar dan *self regulated learning* atau kemandirian peserta didik. Media pembelajaran berupa *M-learning* ini dapat diakses melalui <https://bit.ly/3tvutJe>. Media ini dapat diakses secara *online* menggunakan perangkat komputer, laptop maupun *smarthphone* dimanapun dan kapanpun, memuat materi pembelajaran yang menarik minat belajar peserta didik dan dilengkapi video pembelajaran untuk mempermudah peserta didik memahami materi.

Media yang dikembangkan ini sangat valid dan layak untuk dijadikan sebagai media pembelajaran, hal ini dibuktikan dari hasil validasi ahli materi, ahli media, dan uji coba kelompok kecil. Selain itu, melalui uji coba pemakaian secara luas guna mengetahui tingkat perbedaan kenaikan hasil belajar menggunakan nilai skala rata-rata sekolah, dapat kita simpulkan bahwa terdapat perbedaan hasil belajar yang signifikan antara kelas eksperimen dan kelas kontrol. Dimana hasil belajar kelas eksperimen lebih tinggi dibandingkan dengan hasil belajar kelas kontrol. Begitupun juga dengan perolehan hasil dari tingkat kemandirian belajar peserta didik melalui kuisioner.

Media pembelajaran *M-learning* berbasis Android ini berfokus pada mata pelajaran teknologi perkantoran kompetensi dasar 3.9Menerapkan prosedur kegiatan rapat *teleconference*, sehingga untuk pengembangan lebih lanjut

dapat ditambahkan dengan kompetensi dasar selanjutnya, serta penambahan latihan-latihan soal serta video pembelajaran untuk memperdalam wawasan peserta didik.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang dan SMK Muhammadiyah7 Gondanglegi yang telah memberi izin dan memfasilitasi peneliti dalam melakukan penelitian dan pengembangan ini.

### DAFTAR REFERENSI

- Alhafidz, M. R. L., & Haryono, A. (2018). *Pengembangan Mobile Learning Berbasis Android Sebagai Media Pembelajaran Ekonomi*. 7.
- Aziz, A. (2017). *Hubungan Antara Kompetensi Guru Dan Kepercayaan Diri Dengan Kemandirian Siswa SMP Negeri Pangkalan Susu*. 1(1), 15.
- Bernacki, M. L., Greene, J. A., & Crompton, H. (2020). Mobile technology, learning, and achievement: Advances in understanding and measuring the role of mobile technology in education. *Contemporary Educational Psychology*, 60, 101827. <https://doi.org/10.1016/j.cedpsych.2019.101827>
- Crompton, H., & Burke, D. (2018). The use of mobile learning in higher education: A systematic review. *Computers & Education*, 123, 53–64. <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2018.04.007>
- Dewantoro, M. K., & Bachri, B. S. (2018). *Pengembangan Media Mobile Learning (Muhammad Kartika Dewantoro)*. volume 1, 8.
- Handayani, A. (2017). *Pengembangan Media Pembelajaran Mobile Learning Dengan Menggunakan Aplikasi Android Pada Mata Pelajaran Teknik Listrik Di Smk Negeri 1 Jetis Mojokerto*. 06, 8.
- Harsono, B. (2009). *Perbedaan Hasil Belajar Antara Metode Ceramah Konvensional Dengan Ceramah Berbantuan Media Animasi Pada Pembelajaran Kompetensi Perakitan Dan Pemasangan Sistem Rem*. 9(2), 9.
- Huda, M. N., & Rosyida, I. (2019). *Kemandirian Belajar Berbantuan Mobile Learning*. 9.
- Nurmayanti, F., & Bakri, F. (2015). *Pengembangan Modul Elektronik Fisika dengan Strategi PDEODE pada Pokok Bahasan Teori Kinetik Gas untuk Siswa Kelas XI SMA*. 4.
- Pikir, P. (2019). *Nal Education and development*. 5.
- Sugiyono. 2017. *Quantitative, Qualitative, and R & D Research Methods*. Bandung: Alfabeta, CV
- Tabuenca, B., Kalz, M., Drachsler, H., & Specht, M. (2015). Time will tell: The role of mobile learning analytics in self-regulated learning. *Computers & Education*, 89, 53–74. <https://doi.org/10.1016/j.compedu.2015.08.004>
- Traxler, J. (2005). *Defining Mobile Learning*. 6.

## PENGEMBANGAN MEDIA PEMBELAJARAN *SMART APPS CREATOR* BERBASIS ANDROID PADA MATA PELAJARAN PERENCANAAN BISNIS DALAM UPAYA MENINGKATKAN HASIL BELAJAR PESERTA DIDIK

**Dina Fajriani<sup>1</sup>, Rachmad Hidayat<sup>2</sup>, Agus Hermawan<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ aniek.indrawati.fe@um.ac.id

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ rachmad.hidayat.fe@um.ac.id

<sup>3</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ agus.hermawan.fe@um.ac.id

### Abstrak

Penelitian dan pengembangan ini bertujuan sebagai berikut: (1) menghasilkan media pembelajaran *Smart Apps Creator* berbasis Android pada mata pelajaran Perencanaan Bisnis Kelas X Bisnis Daring dan Pemasaran SMK NU 2 Kedungpring, (2) mengetahui kelayakan penggunaan media yang telah dibuat peneliti dan diterapkan pada peserta didik kelas X Bisnis dan Pemasaran SMK NU 2 Kedungpring, (3) mengetahui efektifitas media pembelajaran berbasis *Smart Apps Creator* pada mata pelajaran Perencanaan Bisnis dalam upaya meningkatkan hasil belajar peserta didik. Penelitian ini merupakan penelitian R&D (*Research & Development*) dengan menggunakan model dari Borg & Gall, dengan 8 tahapan yang sudah dimodifikasi oleh peneliti : 1) penelitian dan pengumpulan data, 2) desain produk, 3) validasi desain, 4) revisi desain, 5) uji coba lapangan terbatas, 6) revisi produk, 7) uji coba lapangan, 8) penyempurnaan produk dan produk akhir. Penelitian ini menghasilkan efektivitas media pembelajaran berbasis Android terhadap hasil belajar mata pelajaran perencanaan bisnis. Keefektifan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah keberhasilan tentang suatu usaha dari sistem yang dirancang untuk melibatkan peserta didik secara aktif dan mandiri dalam pembelajaran. Hasil uji-t menyatakan bahwa terdapat keefektifan penggunaan media pembelajaran berbasis Android dengan hasil belajar yang didapat siswa.

**Kata Kunci:** *Android, Hasil belajar, Media pembelajaran, Smart Apps Creator*

### PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi sampai saat ini mengalami perkembangan yang luar biasa pesat. Hal ini dapat dijumpai bahwa teknologi tidak dapat terpisahkan dalam kehidupan manusia. Teknologi dimanfaatkan mulai dari teknologi yang bersifat sederhana ataupun yang begitu canggih. Pemanfaatan teknologi bagi manusia dalam mobilitas tinggi menjadi alasan yang kuat dalam perkembangan teknologi yang semakin pesat. Penerapan teknologi khususnya teknologi informasi saat ini begitu dirasakan manfaatnya. Teknologi informasi perkembangannya dapat dirasakan dalam berbagai hal baik dalam upaya untuk mendapatkan informasi, pengetahuan dan kegiatan belajar mengajar di kelas.

Hasil belajar merupakan sebuah buah hasil atau puncak dalam proses pembelajaran yang diperoleh dari kegiatan dalam pembelajaran di sekolah. Menurut Sri Wahyuningsih (2020: 74) Hasil belajar merupakan hasil yang dicapai oleh peserta didik selama belajar yang menyangkut dalam ranah sebuah kognitif, psikomotorik, dan afektif yang ditempuh selama beberapa waktu dalam belajar sehingga siswa memperoleh sebuah hasil yang sesuai yang diharapkan. Peserta didik harus meningkatkan hasil belajar yang melebihi KKM agar tercapai sebuah peningkatan hasil belajar yang maksimal.

Dalam proses kegiatan belajar mengajar sudah pasti memiliki beberapa banyak komponen yang dibutuhkan agar dalam proses pembelajaran dapat berjalan dengan baik dan kondusif. Salah satu yang berperan penting dalam terlaksananya kegiatan pembelajaran yang efektif adalah media pembelajaran, karena dalam penggunaan media pembelajaran akan lebih efektif dari pada hanya mendengarkan guru ketika menyampaikan suatu informasi. Menurut Jalinus dan Ambiyar (2016:4) dapat disimpulkan bahwa media pembelajaran dalam penyampain materi ajar dari sumber belajar pada peserta didik yang akan merangsang peserta didik yang dapat dilakukan didalam dan di luar kelas dengan sebuah *software* dan *hardware*. Dalam menentukan keberhasilan proses belajar mengajar di dalam suatu kelas, media merupakan sebuah alat yang perspektif di dalam sebuah pendidikan. Dengan keberadaan media secara langsung dapat memberikan dinamika terhadap peserta didik.

Menurut Uno & Lamatenggo (2010:122) media dalam pembelajaran merupakan sebuah bentuk alat komunikasi yang dapat digunakan untuk menyampaikan informasi dari sumber ke peserta didik. Karena persoalan tentang rendahnya partisipasi pembelajaran dan khususnya dalam kualitas hasil belajar sehingga media

pembelajaran berperan penting untuk sekolah dalam proses pembelajaran akan mendapatkan sebuah perhatian yang maksimal. Oleh karena itu, perlu adanya sebuah upaya-upaya untuk meningkatkan minat dan motivasi belajar agar menghasilkan sebuah mutu dalam pendidikan yang berkualitas dan semakin unggul dalam aktivitas kegiatan pembelajaran dapat meningkatkan kualitas hasil belajar sehingga dapat mencapai tujuan pembelajaran. Dengan teknologi pembelajaran dan media pembelajaran di kelas dapat dilakukan secara sistematis. Dengan demikian maka perlu adanya sebuah komitmen para guru yang nantinya akan menekankan pada sebuah teknologi pembelajaran dan sebuah media pembelajaran di kelas.

Beberapa penelitian sebelumnya yang juga membahas tentang tema ini adalah penelitian Khasanah, 2020 Robianto, dkk (2019), Amajida, 2020, Prakoso (2020). Hasil penelitian menunjukkan dan dapat disimpulkan bahwa media pembelajaran *mobile learning* berbasis Android dikategorikan "Sangat Layak" untuk digunakan dalam proses pembelajaran. Dengan adanya media pembelajaran ini dapat memudahkan pendidik dalam menyampaikan materi-materi dan dapat memberikan pembelajaran yang menyenangkan bagi peserta didik.

Akan tetapi, berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama guru mata pelajaran perencanaan bisnis kelas X Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran di SMK NU 2 Kedungpring, yaitu Ibu Nur Hidayati S.AB. Peserta didik dalam proses pembelajaran terkesan kurang menarik untuk mengikuti pelajaran Perencanaan Bisnis. Setelah ditelusuri ada kendala yang dialami peserta didik, yaitu kurangnya sarana dan prasarana serta dalam penggunaan media yang kurang efektif. Sehingga menyebabkan tidak tercapainya ketuntasan hasil belajar. Selain itu beliau juga mengungkapkan bahwa hasil belajar peserta didik lebih cenderung unggul dalam hal praktik dari pada materi teori. Peserta didik dapat dinyatakan belum lulus jika nilai yang diperolehnya kurang dari 80. Karena permasalahan tersebut peneliti berinisiatif membuat media pembelajaran dengan memudahkan peserta didik dapat mengakses dimana saja dengan menggunakan aplikasi *Smart Apps Creator* yang berbasis Android yang dapat diakses melalui telepon genggam. Sehingga yang awalnya telepon genggam tidak bermanfaat selama proses pembelajaran dapat dialih fungsikan sebagai media pembelajaran.

## METODE

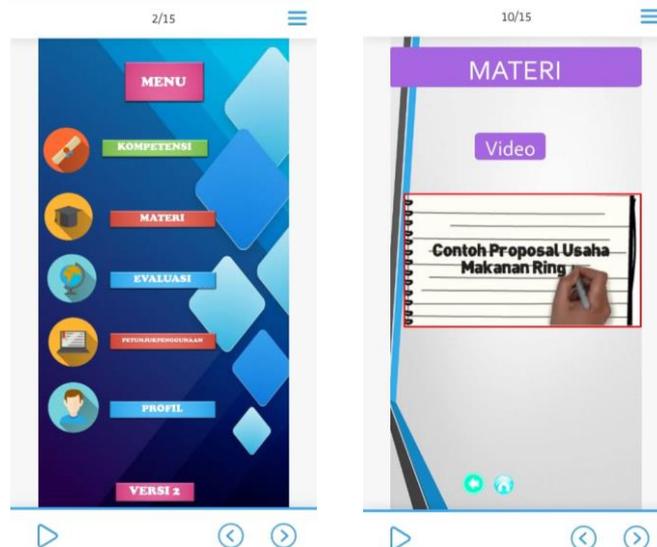
Dalam pengembangan media *Smart Apps Creator* yang dikembangkan oleh peneliti, yaitu menggunakan model pembelajaran *Research and Development* (R&D) dari Borg & Gall (1983:775) yang dimodifikasi oleh peneliti dengan delapan langkah dalam penelitian yang memadai untuk dilakukan penelitian. Berikut merupakan langkah yang digunakan oleh peneliti : (1) Penelitian dan Pengumpulan Data (2) Desain Produk (3) Validasi Desain (4) Revisi Desain (5) Uji Coba Lapangan Terbatas (6) Revisi Produk (7) Uji Coba Lapangan (8) Penyempurnaan dan Produk Akhir.

Dalam tahap pengumpulan data dibutuhkan sebagai dasar untuk menetapkan tingkat keberhasilan dan daya tarik yang nantinya akan menghasilkan sebuah produk yang dikembangkan oleh peneliti dan akhirnya peneliti akan melakukan uji coba desain. Dalam kegiatan uji coba pakar atau ahli akan dinilai dengan 2 orang, yakni ahli media dan ahli materi. Selanjutnya, peneliti melakukan uji coba dengan subjek, yaitu peserta didik kelas X BDP yang sedang menempuh mata pelajaran Perencanaan Bisnis. Peneliti menggunakan data angka (kuantitatif) diperoleh dari hasil pengukuran atas nilai skor dan non angka (kualitatif) didapatkan dari hasil sebuah saran, kritik dan pendapat dari validator ahli media, ahli materi serta respon penggunaan media (peserta didik). Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti dalam pengembangan media pembelajaran merupakan analisis deskriptif yang terdiri dari data kuantitatif dan kualitatif. Data kualitatif didapatkan dari saran, kritik dan pendapat dari validator ahli media, ahli media, ahli materi serta respon dalam penggunaan media (peserta didik) terhadap produk yang akan dikembangkan. Sedangkan, teknik analisis dalam data kuantitatif yang berupa hasil dalam pengukuran atas nilai skor (angka) yang didapatkan melalui angket dari hasil tahapan validasi oleh ahli media dan ahli materi yang pelaksanaan dalam uji coba terbatas dan uji coba lapangan kepada pengguna (peserta didik).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam tahap pertama yang dilakukan oleh peneliti adalah menganalisa dalam permasalahan dan mengumpulkan sebuah informasi yang dibutuhkan terkait dengan penggunaan perangkat *smartphone* kemudian kondisi serta fasilitas yang terdapat di sekolah seperti LCD, proyektor, buku ajar serta perangkat media pembelajaran yang digunakan. Penelitian dan wawancara dilakukan dengan observasi serta wawancara dengan Guru Mata Pelajaran Perencanaan Bisnis. Berdasarkan wawancara dengan guru mata pelajaran Perencanaan Bisnis peserta didik menginginkan sesuatu yang baru dan menarik dalam proses pembelajaran karena penggunaan *powerpoint* yang terkadang monoton sehingga membuat peserta didik menjadi cepat bosan pada saat pembelajaran.

Tahap kedua setelah mencari sebuah informasi serta pengumpulan data yang terkait langkah selanjutnya adalah menetapkan sebuah tujuan pembuatan media pembelajaran ini agar peneliti juga mengetahui bagaimana spesifikasi dari produk yang diharapkan agar tujuannya tercapai. Dalam tujuan pembuatan media pembelajaran ini adalah media pembelajaran yang didesain agar dapat memudahkan peserta didik untuk melakukan proses pembelajaran dimanapun dan kapanpun, serta produk dari media pembelajaran harus menarik dan diminati peserta didik. Setelah menentukan tujuan maka peneliti menentukan bagaimana nanti spesifikasi produk yang dihasilkan dan memasukkan analisis materi/bahan yang digunakan dalam pembuatan media pembelajaran. Produk yang dikembangkan oleh peneliti merupakan produk berupa aplikasi pembelajaran yang berisi tentang materi mata pelajaran Perencanaan Bisnis. Terdapat tiga komponen di dalam media, yaitu komponen pembuka/awal, komponen utama/inti dan komponen penutup atau akhir.



Gambar 1. Tampilan Menu Video Materi Pembelajaran

Setelah menyelesaikan produk media pembelajaran yang dikembangkan, kemudian media akan diujikan kepada validator ahli. Uji validator ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan media yang dikembangkan peneliti serta menilai kekurangan yang ada pada produk tersebut. Uji validator akan dilakukan oleh ahli media dan ahli materi yang terdiri dari satu validator untuk ahli media dan dua validator untuk ahli materi. Dalam tahap validasi ahli materi ini terdapat menghasilkan dua jenis data, yaitu data yang berupa sebuah hasil skor validasi terhadap materi sebagai data kuantitatif. Data kualitatif diperoleh dari sebuah saran dan kritik yang ditambahkan oleh ahli materi. Berdasarkan data validasi ahli materi diperoleh total keseluruhan sebesar 140. Dimana hasil dari validator pertama, yaitu Bapak Dr. Djoko Dwi Kusumajanto M.Si., sebesar 85 dan hasil dari validator kedua, yaitu Ibu Nur Hidayati S.AB., sebesar 91. Pada data kualitatif diperoleh dalam hasil kritik dan saran ahli materi. Selanjutnya, kritik dan saran tersebut akan menjadi bahan pertimbangan dalam revisi media pembelajaran yang dikembangkan agar layak untuk digunakan dalam proses pembelajaran. Berdasarkan kritik dan saran dalam ahli materi tersebut terdapat beberapa hal yang diperbaiki, yaitu untuk materi sudah cukup baik. Dalam membuat soal tahun ini terdapat kebijakan untuk soal jangan terdapat soal kecuai dan beberapa soal harus HOTS sesuai dengan model pembelajaran.

Dalam tahap validasi ahli media dilakukan untuk menguji sebuah kelayakan media terhadap media yang telah dikembangkan oleh peneliti. Ahli media pada media pembelajaran *Mobile learning* berbasis Android adalah dosen Teknologi Pendidikan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Malang, yaitu Bapak Eka Pramono Adi, S.IP., M.Si. Tahap ini terdapat 2 jenis data, yaitu data kuantitatif yang berupa hasil skor validasi dan data kualitatif yang berupa kritik dan saran. Data kuantitatif diperoleh dalam skor hasil penilaian pada pertanyaan angket yang diisi oleh ahli media sebesar 95. Data kualitatif yang diperoleh dari hasil kritik dan saran ahli media. Kritik dan saran tersebut akan menjadi bahan sebuah pertimbangan untuk merevisi media pembelajaran yang dikembangkan oleh peneliti. Berdasarkan dalam kritik dan saran ahli media media sudah cukup baik untuk dilanjutkan pada tahap berikutnya. Berikut adalah saran dan kritik dari validator ahli media yang disajikan pada tabel 1:

Tabel 1. Data Kualitatif Validasi Ahli Media

Komentar
Secara umum sudah cukup baik. Layak untuk dilanjutkan, diujicoba, atau diimplementasikan sesuai desain pengembangan yang digunakan. Potensial diintegrasikan dengan LMS sekolah atau lembaga.
Saran
Lengkapi dengan Petunjuk pemanfaatan, deskripsi singkat program pembelajaran, referensi/sumber.

Setelah produk divalidasi oleh tim ahli media dan ahli materi maka akan diketahui dalam kekurangan dan kelebihan dari produk yang dihasilkan oleh peneliti. Selanjutnya peneliti akan merevisi produk tersebut dengan hasil validasi yang akan diberikan oleh ahli berupa hasil dalam proses sebuah angket validasi, kritik, saran dan pendapat dari umum yang nantinya agar dihasilkan produk yang lebih baik dan menarik.

Uji coba produk dilakukan untuk mengetahui kelayakan produk di lapangan. Produk yang telah dinyatakan layak oleh ahli materi dan ahli media selanjutnya diujikan kepada kelompok kecil, yaitu peserta didik kelas X BDP dengan jumlah 6 peserta didik yang memiliki tingkat pengetahuan yang berbeda, yang terdiri dari 2 peserta didik berkemampuan tinggi, 2 peserta didik berkemampuan sedang, 2 peserta didik berkemampuan rendah. Dalam aspek penilaian berdasarkan sebuah angket yang diberikan dalam peneliti setelah dilakukan uji coba pemakaian pada peserta didik. Peserta didik menilai dari tingkat kesulitannya dalam penggunaan media, apakah peserta didik tertarik menggunakan media dan apakah dapat membantu peserta didik untuk pembelajaran dan dapat meningkatkan hasil belajar peserta didik. Setelah melakukan uji coba pada kelompok kecil dan memperoleh hasil yang valid maka peneliti melanjutkan pada sebuah tahap peneliti yang dilakukan di kelas eksperimen dan kelas kontrol. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan kelas eksperimen, yaitu kelas yang memiliki rata-rata rendah dan kelas kontrol yang memiliki rata-rata atas.

Revisi produk merupakan keterkaitan saran dan komentar yang diberikan peserta didik terhadap media dilakukan proses pembelajaran. Berdasarkan saran dan komentar yang diperoleh dari siswa sudah positif dalam penilaian media, maka peneliti tidak perlu melakukan revisi terhadap media.

Dalam tahap uji coba ini yakni peneliti melakukan serangkaian kegiatan pembelajaran peserta didik kelas X BDP 1 dan BDP 2 di SMK N NU 2 Kedungpring yang terdiri dari 20 peserta didik. Dalam proses uji coba dilakukan pada kegiatan pembelajaran yang sesuai dengan Rencana Pelaksanaan pembelajaran (RPP). Pada kegiatan pembelajaran daring, peneliti melakukan kegiatan mengajar selama 1 (satu) kali pertemuan kepada peserta didik kelas X BDP 1 dan BDP 2 untuk melakukan uji *pretest* terlebih dahulu. Selanjutnya dibentuk 2 kelas, yaitu kelas eksperimen dan kontrol sebagai kelas eksperimen dengan mengarahkan peserta didik untuk menggunakan media pembelajaran *Smart Apps Creator*, sedangkan peserta didik sebagai kelas kontrol, peneliti menyampaikan materi dengan menggunakan media pembelajaran *power point*.

Dalam analisis hasil belajar siswa ranah kognitif nilai peserta didik kelas X BDP 2 dalam hasil *post-test* sudah mencapai di atas KKM sebesar 80 dengan jumlah 20 peserta didik dan nilai peserta didik dinyatakan semua tuntas. Dalam data hasil *Post-test* kelas Kontrol dapat disimpulkan bahwa terdapat peserta didik belum mencapai KKM atau mendapat nilai kurang dari 80 dengan jumlah 2 peserta didik dan dinyatakan belum tuntas dan 18 peserta didik lainnya dinyatakan tuntas. Untuk mengetahui perbedaan hasil belajar kelas eksperimen dan kelas kontrol, akan disajikan dalam tabel 2 berikut ini:

Tabel 2. Nilai Rata-rata Kelas Eksperimen dan Kelas Kontrol Ranah Kognitif

Keterangan	Kelas Eksperimen	Kelas Kontrol
Jumlah Peserta Didik	20	20
Jumlah Nilai Seluruh Peserta Didik	1.725	1.673
Nilai Rata-rata Kelas	86,25	83,65
Selisih Nilai Rata-rata Antara Kelas Eksperimen dan Kelas Kontrol	2,6	

Berdasarkan tabel 2 dapat disimpulkan bahwa peserta didik kelas eksperimen sesudah menggunakan media

pembelajaran *Smart Apps Creator* berbasis Android pada mata pelajaran Perencanaan Bisnis melalui hasil ulangan harian (penilaian kognitif) memperoleh rata-rata sebesar 86,25, sedangkan pada kelas kontrol rata-rata hasil belajar yang diperoleh sebesar 83,65 dari skor maksimal 100. selisih antara rata-rata hasil belajar ranah kognitif kelas eksperimen dan kelas kontrol adalah 2,6. perbedaan perolehan rata-rata disebabkan karena kelas eksperimen dalam proses pembelajaran menggunakan media pembelajaran *Smart Apps Creator* berbasis Android pada kompetensi dasar 3.8 dan 4.8 Menerapkan prosedur pembuatan proposal usaha dan menyusun proposal usaha sehingga peserta didik dapat memahami materi dengan baik sehingga mendapatkan hasil ulangan harian lebih baik dibandingkan dengan kelas kontrol yang tidak menggunakan media pembelajaran *Smart Apps Creator* berbasis Android.

Selain dari hasil tes di atas hasil belajar juga diambil dari psikomotorik di kelas eksperimen dan kelas Kontrol. Dalam hasil *essay* kelas eksperimen dan kelas kontrol sudah mencapai di atas KKM sebesar 80 dengan jumlah masing-masing 20 peserta didik dan nilai peserta didik dinyatakan semua tuntas. Alasannya karena pada saat pembelajaran menggunakan media pembelajaran dengan aplikasi Android sehingga memudahkan peserta didik untuk melakukan pembelajaran secara mandiri kapanpun dan dimanapun. Untuk mengetahui perbandingan hasil belajar kelas eksperimen dan kelas kontrol, akan disajikan dalam tabel 3 berikut:

Tabel 3. Nilai Rata-rata Kelas Eksperimen dan Kelas Kontrol Ranah Psikomotorik

Keterangan	Kelas Eksperimen	Kelas Kontrol
Jumlah Peserta Didik	20	20
Jumlah Nilai Seluruh Peserta Didik	1.751	1.693
Nilai Rata-rata kelas	87,55	84,65
Selisih Nilai Rata-rata Antara Kelas Eksperimen dan Kelas Kontrol	2,9	

Berdasarkan tabel 3 dapat disimpulkan bahwa, peserta didik kelas eksperimen sesudah menggunakan media pembelajaran *Smart Apps Creator* berbasis Android pada mata pelajaran Perencanaan Bisnis melalui hasil kerja ranah psikomotorik memperoleh rata-rata sebesar 84,65, sedangkan pada kelas kontrol rata-rata hasil belajar yang diperoleh sebesar 87,55. Selisih antara rata-rata hasil belajar ranah psikomotorik kelas eksperimen dan kelas kontrol adalah 2,9. Perbedaan perolehan rata-rata disebabkan karena kelas eksperimen dalam proses pembelajaran menggunakan media pembelajaran *Smart Apps Creator* berbasis Android pada kompetensi dasar 3.8 dan 4.8 Menerapkan prosedur pembuatan proposal usaha dan menyusun proposal usaha sehingga peserta didik dapat mempraktikkan materi (penilaian psikomotorik) dengan baik dan hasil *posttest* (penilaian kognitif) juga lebih baik dibandingkan dengan kelas kontrol yang tidak menggunakan media pembelajaran *Smart Apps Creator* berbasis Android.

## 1. Hasil Uji Independent T-Test

Uji t dilakukan untuk mengetahui perbedaan dalam hasil belajar kelas eksperimen dan kelas kontrol (X BDP 1). Uji *Independent Sample T-Test* dianalisis dengan sebuah bantuan dalam program SPSS 16.0. Analisis uji t dengan hipotesis sebagai berikut:

$H_0$  : Tidak ada perbedaan hasil belajar yang signifikan antara kelas eksperimen dan kelas kontrol

$H_1$  : Ada perbedaan dalam hasil belajar yang signifikan antara kelas eksperimen dan kelas kontrol

Uji *Independent sample t-test* dilakukan melalui SPSS dengan tingkat signifikan 5% ketentuan sebagai berikut:

- Apabila nilai signifikansi sig (2-tailed) > 0,05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak. Maka tidak terdapat perbedaan dalam hasil belajar yang signifikan. Artinya, penggunaan media pembelajaran *Mobile learning* berbasis Adobe Animate tidak dapat meningkatkan hasil belajar peserta didik.
- Apabila nilai signifikansi sig (2-tailed)  $\leq$  0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Maka terdapat perbedaan hasil belajar yang signifikan. Artinya, dalam penggunaan media pembelajaran *Mobile learning* berbasis Adobe Animate dapat meningkatkan belajar peserta didik.

Berikut hasil uji *Independent sample t-test* dalam penelitian:

a. Hasil Uji *Independent T-Test* untuk hasil belajar Kognitif disajikan pada Tabel 4:

Tabel 4. Hasil Uji Independent T-Test  
**Independent Samples Test**

		t-test for Equality of Means		
		Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference
Hasil Belajar	Equal variances assumed	.022	-2.600	1.093
	Equal variances not assumed	.024	-2.600	1.093

Tabel di atas menunjukkan Pada hasil *Independent Sample t-test* yang didapatkan peneliti bahwa df 38 menunjukkan t-tabel sebesar 1.68595 dan hasil *output* SPSS, yaitu t-hitung sebesar -2.540 sehingga t-hitung < t-tabel. Sehingga H0 ditolak yang artinya membuktikan adanya perbedaan antara hasil *posttest* pada kelas kontrol dengan kelas eksperimen. Nilai Sig (2-tailed) sebesar 0.024 < 0,05 sehingga H0 ditolak yang artinya terdapat perbedaan yang signifikan antara hasil *posttest* pada kelas kontrol dengan kelas eksperimen.

b. Hasil Uji *Independent T-Test* untuk hasil belajar Psikomotor disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Hasil Uji Independent T-Test  
**Independent Samples Test**

		t-test for Equality of Means		
		Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference
Hasil Belajar Psikomotor	Equal variances assumed	.015	-2.900	1.142
	Equal variances not assumed	.016	-2.900	1.142

Tabel di atas menunjukkan bahwa Pada hasil *Independent Sample t-test* yang didapatkan peneliti bahwa df 38 menunjukkan t-tabel sebesar 1.68595 dan hasil *output* SPSS yaitu t-hitung sebesar -2.540 sehingga t-hitung < t-tabel. Sehingga H0 ditolak yang artinya membuktikan adanya perbedaan antara hasil *posttest* pada kelas kontrol dengan kelas eksperimen. Nilai Sig (2-tailed) sebesar 0.15 < 0,05 sehingga H0 ditolak yang artinya terdapat perbedaan yang signifikan antara hasil *posttest* pada kelas kontrol dengan kelas eksperimen.

Kesimpulan dari data di atas dapat dilihat bahwa pada hasil belajar kognitif dan psikomotorik telah terjadi meningkatkan hasil belajar dengan rata-rata kelas eksperimen hasil belajar kognitif sebesar 86,25 dan untuk kelas psikomotorik sebesar 87,55. Sedangkan untuk kelas yang kontrol dalam hasil belajar kognitif mendapatkan rata-rata 83,65 sedangkan untuk hasil belajar psikomotik kelas kontrol sebesar 84,65.

Tahapan revisi pada media pembelajaran *Smart Apps Creator* berbasis Android ternyata masih belum dibutuhkan karena sejauh ini peserta didik mampu mengoperasikan media tersebut dengan baik. Hal ini dapat dilihat pada peserta didik kelas eksperimen dapat mengerjakan apa yang diperintahkan guru dalam pembelajaran menggunakan aplikasi media *Smart Apps Creator* berbasis Android. Produk akhir pada media pembelajaran *Smart Apps Creator* berbasis Android untuk dilakukan pengembangan media telah mendapatkan validitas dari validator ahli media, ahli materi dan ahli proses pembelajaran sehingga telah valid dan layak digunakan dalam pembelajaran, serta media pembelajaran *Smart Apps Creator* telah melalui tahap uji coba produk untuk mengukur tingkat keberhasilan hasil belajar peserta didik pada kelas eksperimen.

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian telah mendapatkan sebuah media pembelajaran berbasis Android, yaitu *Smart Apps Creator* yang telah tervalidasi dan layak untuk digunakan pada proses pembelajaran pada mata pelajaran Perencanaan Bisnis dengan kompetensi Menerapkan prosedur proposal dan menyusun proposal pada kelas X BDP

di SMK NU 2 Kedungpring.

Media Pembelajaran *Smart apps Creator* berbasis Android yang telah dihasilkan valid dan layak digunakan oleh ahli media dan ahli materi serta telah melewati uji responden.

Berdasarkan hasil penelitian ini telah tercapai sebuah tujuan penelitian, yaitu dapat Mengetahui efektifitas media pembelajaran berbasis *Smart Apps Creator* pada mata pelajaran Perencanaan Bisnis. Mengetahui efektifitas media pembelajaran berbasis *Smart Apps Creator* pada mata pelajaran Perencanaan Bisnis dalam upaya meningkatkan hasil belajar peserta didik. Selama proses pembelajaran menggunakan media *Smart Apps Creator* hasil belajar dapat meningkat dari pembelajaran sebelumnya dengan menggunakan media pembelajaran *Power Point*.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Universitas Negeri Malang dan SMK NU 2 Kedungpring Lamongan yang telah memfasilitasi dan memberi izin kepada peneliti untuk melakukan kegiatan penelitian dan pengembangan ini.

### DAFTAR REFERENSI

- Akbar, S. 2013. *Instrumen Perangkat Pembelajaran*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Arifin, Z. 2018. Pengembangan Media Pembelajaran Audio Visual Adobe Flash Berbasis *Android* Pada Kompetensi Dasar Konsep Pemasaran Online Di Kelas X Pemasaran Smk Negeri 1 Surabaya. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)* 06 (03). Dari <https://jurnalmahapeserta.didik.unesa.ac.id>
- Arsyad, A. 2013. *Media Pembelajaran*. Depok: PT RajaGrafindo Persada
- Astuti, I. A. D., Sumarni, R. A., & Saraswati, D. L. 2017. Pengembangan Media Pembelajaran Fisika *Mobile learning* berbasis *Android*. *JPPPF - Jurnal Penelitian & Pengembangan Pendidikan Fisika* 3(1). Dari e-Jurnal: <http://doi.org/10.21009/1>
- Borg, dan Gall. 1983. *Educational Rrsearch: An Introduction*. New York: Longinan Inc.
- Darmawan, D. 2013. *Teknologi Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Dharmawati. 2017. Penggunaan Media E-learning Berbasis Edmodo dalam Pembelajaran English for Business. *Jurnal Sistem Informasi*, 1(1)
- Elfeky, A. I. M. & Masadeh, T. S. Y. 2016. The Effect of *Mobile learning* on Student Achievement and Conversational Skills. *International Journal of Higher Education* 5 (3). Elsevier ltd. Dari [www.sciencedupress.com/ijhe](http://www.sciencedupress.com/ijhe)
- Herlinan, dan Musliadi. 2019. *Pemrograman Aplikasi Android dengan Android Studio, Photoshop, dan Audition*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Jalinus, dan Ambiyar. 2016. *Media dan Sumber PEMBELAJARAN*. Jakarta: KENCANA
- Kiki P. 2019. Pengembangan Media Adobe Flash Berbasis Discovery Learning untuk Meningkatkan Hasil Belajar IPA. *Jurnal Sintaksis Vol. 1, No.1*. <http://jurnal.stkipalmaksum.ac.id/>
- Kuswanto, J. & Ferri, R. 2018. Media Pembelajaran Berbasis *Android* Pada Mata Pelajaran Sistem Operasi Jaringan Kelas XI. *Jurnal Media Infotama* 14 (1). Dari <https://jurnal.unived.ac.id>
- Maulana, Yusep. 2018. *Jenius Membuat Mobile Edukasi Android*. Jakarta: CV. Mobidu Sinergi
- Muyaroah, S & Fajartia, M. 2017. Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis *Android* dengan menggunakan Aplikasi Adobe Flash CS 6 pada Mata Pelajaran Biologi. *Innovative Journal of Curriculum and Educational Technology IJCET* 6 (2) (2). Dari <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/ujet>
- Purwanto, A. 2019. Pengembangan Aplikasi *Mobile learning* Berbasis *Android* Sebagai Media Pembelajaran Pendidikan Agama Islam dan Budi Pekerti Pada Materi Iman Kepada Allah Untuk Peserta Didik Kelas X MIPA 3 SMA Negeri 1 Gemolong Tahun Pelajaran 2018/2019. *Jurnal Pendidikan* 28 (2). Dari <http://journal.univetbantara.ac.id>
- Sanjaya, W. 2011. *Perencanaan dan Desain Pembelajaran*. Jakarta: Prenada Media Group
- Saputra, M. & Kuswanto. 2018. Development of Physics Mobile (*Android*) Learning Themed Indonesian Culture Hombo Batu on the Topic of Newton's Law and Parabolic Motion for Class X SMA/M. *Journal of Physics: Conference Series* 1097. Dari <https://iopscience.iop.org>
- Setyosari, dan Sihkabuden. 2005. *Media Pembelajaran*. Malang: ELANG MAS
- Silia S. 2020. *Pengembangan Media Pembelajaran Mobile learning Berbasis Android Menggunakan Adobe Animate CC Pada Mata Pelajaran Komunikasi Bisnis di SMK 2 Muhammadiyah Malang*.
- Sugiyono. 2016. *Media Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R & D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sumiharsono dan Hasanah. 2017. *Media Pembelajaran. Jember: CV. PUSTAKA ABADI*

- Sung, Y. T., Chang, K. E., & Liu, T. C. 2015. The Effect of Integrating Mobile Devices with Teaching and Learning on Students' Learning Performance: A Meta-Analysis and Research Synthesis. *Computers & Education* 94. Elsevier Ltd. Dari [www.sciencedirect.com/journal/computers-and-education](http://www.sciencedirect.com/journal/computers-and-education)
- Taufiq, M., Amalia, A. V., Parmin & Leviana. A. 2016. Design of Science *Mobile learning* of Eclipse Phenomena with Conservation Insight *Android* Based App Inventor. *Jurnal Pendidikan IPA* 5 (2). Dari <https://journal.unnes.ac.id>
- Universitas Negeri Malang. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah: Skripsi, Disertasi, Artikel, Makalah, Tugas Akhir, Laporan Penelitian*. Edisi Keenam. Malang: Universitas Negeri Malang
- Uno, dan Lamatenggo. 2010. *Teknologi Komunikasi dan Informasi Pembelajaran*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Yaumi, M. 2018. *Media dan Teknologi Pembelajaran*. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP (Divisi Kencana)
- Yudha, A. 2012. *Langkah Praktis Membangun Aplikasi Sederhana Platform Android*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Yudhanto, dan Wijayanto. 2017. *Mudah Membuat dan Berbasis Aplikasi dengan Android Studio*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Zahroni, A. 2019. Pengembangan *Mobile learning* Menggunakan Adobe Flash pada Pelajaran Narrative Text di SMP eLKISI Mojokerto. *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 4 (1). Dari <http://e-journal.ikhac.ac>

## PENGARUH PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN, *SELF EFFICACY*, DAN *LOCUS OF CONTROL* TERHADAP MINAT BERWIRAUSAHA

**Maria Elisabet Simangunsong<sup>1</sup>, Aniek Indrawati<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [meliishya@gmail.com](mailto:meliishya@gmail.com)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [aniek.indrawati.fe@um.ac.id](mailto:aniek.indrawati.fe@um.ac.id)

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) deskripsi pendidikan kewirausahaan, *self efficacy*, *locus of control*, dan minat berwirausaha (2) pengaruh pendidikan kewirausahaan, *self efficacy*, *locus of control* terhadap minat berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang Angkatan 2016. Instrumen penelitian ini adalah kuesioner tertutup dengan menggunakan uji validitas dan reliabilitas dari 66 mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga yang telah menempuh mata kuliah Kewirausahaan pada semester 6 dengan menggunakan sampel jenuh. Kemudian dianalisis dengan analisis statistik deskriptif dan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendidikan kewirausahaan, *self efficacy*, dan *locus of control* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang Angkatan 2016 secara parsial.

**Kata Kunci:** *Entrepreneurship Education, Entrepreneurial Interest, Locus of Control, Self Efficacy*

### PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan suatu hal yang menarik untuk diperbincangkan. Seperti saat ini, negara Indonesia sudah masuk dalam generasi millennial yang berkaitan dengan Revolusi Industri 4.0. Diantaranya masih banyak pihak yang belum menyadari akan adanya perubahan tersebut terutama dikalangan pendidik. Dampak dari Revolusi Industri 4.0 diprediksi akan menghilangkan beberapa jenis pekerjaan karena digantikan komputerisasi atau digital (kompasiana). Melihat hal tersebut terjadi, maka semakin banyak penduduk Indonesia yang akan kehilangan pekerjaan dari sebuah perusahaan yang ditempatkan. Hal tersebut yang membuat semakin banyaknya jumlah pengangguran di Indonesia.

Pengangguran dan kemiskinan terjadi karena perbandingan jumlah penawaran kesempatan kerja tidak sebanding dengan jumlah lulusan atau penawaran tenaga kerja baru di segala tingkat pendidikan, ujar Saiman (2009:22). Adapun upaya yang dilakukan Pemerintah Indonesia untuk meminimalisir pengangguran dan kemiskinan, yaitu dengan menciptakan lapangan pekerjaan sendiri dengan menjadi wirausaha.

Di era modern saat ini, diharapkan bahwa pemuda maupun mahasiswa dapat termotivasi untuk memiliki semangat dan jiwa *entrepreneur*. Melihat sektor wirausaha begitu penting, maka dibutuhkannya sebuah bekal pengetahuan dan keterampilan melalui pendidikan. Tujuan dari adanya pendidikan kewirausahaan untuk membekali peserta didik dengan kompetensi pengetahuan, sikap dan keterampilan sebagai wirausahawan. *Learning outcome* dari pendidikan ini adalah menciptakan wirausaha yang mampu memberdayakan ekonomi baik untuk dirinya maupun masyarakat, seperti halnya mampu memanfaatkan peluang, mencari terobosan, dan menggali nilai tambah ekonomi, dalam Purwana (2017: 27). Buchari (2013: 16) juga menyatakan bahwa melalui pendidikan kewirausahaan mampu membentuk keahlian dan keterampilan wirausaha.

Selain pendidikan kewirausahaan, *self efficacy* juga menjadi hal yang penting dalam berwirausaha. Bandura dalam Anggraeni dan Nurcaya (2016), *Self Efficacy Theory* menjelaskan bahwa efikasi diri merupakan keyakinan seseorang berdasarkan motivasional, kognitif, dan tindakan dapat berhasil menjalankan suatu perilaku yang diinginkan untuk mencapai suatu hasil.

Dalam diri setiap orang, pasti memiliki yang namanya pusat kendali (*Locus of Control*). *Locus of Control* pertama kali dikemukakan oleh Rotter (1996), yang merupakan seorang ahli teori pembelajaran sosial. Lavenson (dalam Azwar, 2003) membagi *locus of control* menjadi dua dimensi, yaitu internal dan eksternal. Dalam internal, yang menjadi faktor adalah *internality* yang berarti kendali individu mengenai perilaku dan tindakan yang menjadi penguat berasal dari dalam diri sendiri, sedangkan eksternal Levenson membagi menjadi dua bagian yaitu, *powerful other* (berasal dari pengaruh orang lain) dan *chance* (bersumber karena kebetulan, kesempatan, keberuntungan, dan nasib).

Terkait pada Mahasiswa Universitas Negeri Malang, sebelum melakukan penelitian, peneliti melakukan tanya

jawab kepada 7 mahasiswa terkait pilihan yang akan diambil mahasiswa setelah lulus sarjana apakah memilih untuk bekerja sebagai pegawai di suatu perusahaan, menjadi guru, atau membuka lapangan pekerjaan sendiri (berwirausaha) dan bagaimana pendapat tentang pilihan mereka. Hasil yang ditemukan adalah bahwa ada mahasiswa memiliki tekad menjadi seorang wirausaha dan saat ini sudah menjalankan usahanya, kemudian ada juga yang mengatakan ingin melanjutkan cita-citanya menjadi guru, dan ada juga yang memilih jawaban lainnya yaitu mahasiswa memiliki keinginan sebagai wirausahawan, namun hanya sebagai sampingan, dan saat ini masih berkeinginan untuk bekerja sebagai pegawai.

Adapun perihal yang menjadi pilihan mahasiswa mengapa tidak menjadikan wirausaha sebagai pekerjaan utama, salah satunya karena masih adanya ketidakpercayaan dari dalam diri untuk mampu melakukan suatu tindakan dan berpikir bahwa seseorang dapat menjadi wirausaha yang berhasil harus menjadi seseorang yang kompeten, atau disebabkan dari faktor lainnya seperti keberuntungan, memiliki hubungan relasi yang banyak, dsb. Berdasarkan pernyataan tersebut, maka peneliti mencoba melakukan pembagian angket untuk melihat seberapa besar minat berwirausaha mahasiswa PTTN. Adapun hasil kuesioner yang dikumpulkan oleh peneliti bahwa mahasiswa Prodi Pendidikan Tata Niaga Angkatan 2016 kurang lebih dari 66 mahasiswa hanya sekitar 7 % yang sudah memulai usahanya. Berdasarkan latar belakang diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

- Ha1 : Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Pendidikan Kewirausahaan terhadap minat berwirausaha mahasiswa Prodi PTTN Angkatan 2016.
- Ha2 : Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara *Self Efficacy* terhadap minat berwirausaha mahasiswa Prodi PTTN Angkatan 2016.
- Ha3: Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara *Locus of Control* terhadap minat berwirausaha mahasiswa Prodi PTTN Angkatan 2016.

## METODE

Pada penelitian ini penulis menggunakan pendekatan kuantitatif dengan menggunakan jenis penelitian deskriptif *explanatory research*. Penelitian ini menggunakan regresi linier berganda untuk mengetahui seberapa kuat pengaruh antar variabel bebas, yaitu pendidikan kewirausahaan ( $X_1$ ), *self efficacy* ( $X_2$ ), *locus of control* ( $X_3$ ) terhadap variabel terikat yaitu minat berwirausaha ( $Y$ ). Sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah 66 mahasiswa Prodi S1 Pendidikan Tata Niaga Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang Angkatan 2016 yang sudah menempuh mata kuliah Kewirausahaan dengan teknik sampel jenuh (*saturation sampling*).

Pengumpulan data penelitian ini menggunakan kuesioner yang tertutup melalui Google Form yang pengujiannya menggunakan uji validitas dan reliabilitas dan diukur dengan skala *Likert*. Agar data tersebut akurat, maka penulis menggunakan bantuan program SPSS Statistic Versi 22.0 *for windows*. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif, uji asumsi klasik yang terdiri dari uji normalitas, uji heteroskedastisitas serta uji multikolinieritas, regresi linier berganda dan uji hipotesis yang bertujuan untuk menguji masing-masing pengaruh antar variabel bebas dan variabel terikat.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

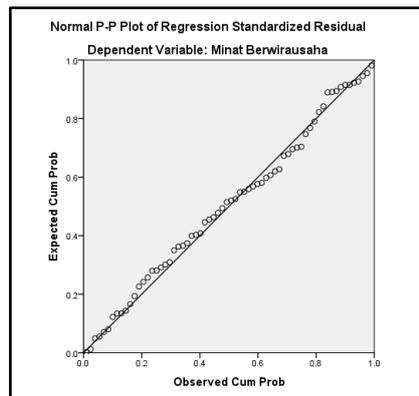
### 1. Hasil

Responden pada penelitian ini adalah mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga Angkatan 2016 Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang yang sudah menempuh mata kuliah Kewirausahaan. Adapun gambar responden dalam penelitian ini dapat diklasifikasikan berdasarkan jenis kelamin, jenis pekerjaan orang tua, pendidikan terakhir yang ditamatkan orangtua responden dan pendapatan orangtua. Adapun hasil deskripsi responden menunjukkan bahwa sebagian besar responden adalah perempuan.

Berdasarkan jenis pekerjaan orangtua sekitar < 25% orangtua baik ayah maupun ibu responden yang memiliki pekerjaan tetap. Berdasarkan pendidikan terakhir yang ditamatkan orangtua bahwa > 50% pendidikan ayah dan ibu responden berada pada tingkat menengah kebawah, dan berdasarkan pendapatan orangtua menunjukkan bahwa,  $\pm$  50% pendapatan ayah dibawah Rp 3.000.000 rupiah, sedangkan persentase pendapatan ibu  $\pm$  50% dibawah Rp 2.000.000 rupiah.

Variabel pendidikan kewirausahaan pada penelitian ini dalam klasifikasi sangat tinggi dengan rata-rata 4,31. Variabel *self efficacy* memiliki rata-rata 4,21 yang menunjukkan bahwa pada penelitian ini klasifikasi *self efficacy* baik. Variabel *locus of control* memiliki rata-rata 3,28 yang menunjukkan bahwa pada penelitian ini klasifikasi *locus of control*

cukup tinggi. Variabel minat berwirausaha pada penelitian ini dalam klasifikasi tinggi dengan rata-rata 4,14. Kemudian, hasil dari uji asumsi klasik terdiri dari uji normalitas sebagai berikut:



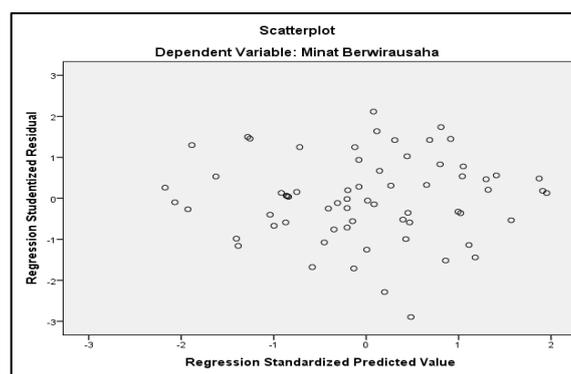
Gambar 1. Hasil Uji Normalitas

Berdasarkan gambar hasil uji normalitas dapat disimpulkan bahwa data penelitian ini berdistribusi normal. Hal ini ditunjukkan dengan menyebarnya data di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal pada grafik. Sedangkan uji asumsi klasik selanjutnya adalah menggunakan uji multikolinieritas, seperti dibawah ini:

Tabel 1. Uji Multikolinieritas

Variabel	Tolerance	VIF
(constant)		
Pendidikan Kewirausahaan	.757	1.321
Self Efficacy	.746	1.340
Locus of Control	.963	1.039

Pada tabel tersebut dapat diketahui bahwa nilai *tolerance* semua variabel > 0,10, yaitu variabel pendidikan kewirausahaan sebesar 0,757 dan nilai VIF semua variabel < 10,00 yaitu sebesar 0,746, sedangkan variabel *self efficacy* nilai *tolerance* sebesar 0,746 dan nilai VIF sebesar 1,340 < 10,00, dan untuk variabel *locus of control* memiliki nilai *tolerance* 0,963 dengan nilai VIF 1,039. Maka dapat disimpulkan bahwa antar variabel bebas tidak terjadi multikolinieritas. Hasil uji asumsi selanjutnya adalah uji heteroskedastisitas, seperti gambar berikut:



Gambar 2. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan keterangan gambar hasil uji heteroskedastisitas di atas menunjukkan bahwa, gambar tersebut tidak membentuk suatu pola yang jelas atau menghasilkan titik-titik yang berada di atas dan di bawah nol sumbu Y, yang artinya pada model regresi tidak terjadi heteroskedastisitas.

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda untuk mengetahui pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat, yaitu Pendidikan Kewirausahaan (X1), *Self Efficacy* (X2), *Locus of Control* (X3) dan Minat Berwirausaha (Y) yang akan dijelaskan melalui tabel hasil uji analisis regresi linier berganda.

**a. Analisis Regresi Linier Berganda Variabel Pendidikan Kewirausahaan, Self Efficacy, Locus of Control, Minat Berwirausaha**

Tabel 2. Ringkasan Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(constant)	.420	.417		1.009	.317
Pendidikan Kewirausahaan	.428	.084	.478	5.086	.000
Self Efficacy	.317	.103	.292	3.088	.003
Locus of Control	.169	.053	.263	3.159	.002

Berdasarkan tabel diatas diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

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

$$Y = 0,420 + 0,428X_1 + 0,317X_2 + 0,169X_3$$

- a. Nilai konstanta (a). Berdasarkan hasil analisis data pada tabel di atas, maka diketahui bahwa besaran probabilitas (Sig.) untuk konstanta sebesar 0,317  $0,317 \geq 0,05$  dengan demikian konstanta tidak bermakna secara statistik.
- b.  $b_1$  merupakan koefisien regresi dari pendidikan kewirausahaan ( $X_1$ ). Koefisien regresi 0,428 menyatakan bahwa setiap ada penambahan variabel pendidikan kewirausahaan ( $X_1$ ) sebesar 1 residul maka akan menambah besarnya minat berwirausaha sebesar 0,428.
- c.  $b_2$  merupakan koefisien regresi dari *self efficacy* ( $X_2$ ). Koefisien regresi 0,317 menyatakan bahwa setiap ada penambahan variabel *self efficacy* ( $X_2$ ) sebesar 1 satuan residul maka akan menambah besarnya minat berwirausaha sebesar 0,317.
- d.  $b_3$  merupakan koefisien regresi dari *locus of control* ( $X_3$ ). Koefisien regresi 0,169 menyatakan bahwa setiap ada penambahan satu variabel *locus of control* ( $X_3$ ) sebesar 1 residul maka akan menambah besarnya minat berwirausaha sebesar 0,169.
- e. e atau error merupakan variabel bebas lain yang tidak teliti atau variabel lain di luar pendidikan kewirausahaan, *self efficacy*, dan *locus of control* sebesar 43,50%.

**b. Hasil Uji Hipotesis**

Uji hipotesis dilakukan dengan uji parsial (Uji t) yang digunakan untuk melihat pengaruh tiap-tiap variabel independen terhadap variabel dependen secara terpisah dengan tingkat ketelitian ( $\alpha$ ) sebesar 5% nilai t tabel sebesar 1,998. Penentuan keputusan dalam uji t dilakukan dengan membandingkan t hitung dengan t tabel atau dengan membandingkan p-value (sig.) yang diperoleh dengan  $\alpha$ . Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak, sedangkan bila  $p\text{-value} > \alpha$ ,  $H_0$  diterima.

**1) Pendidikan Kewirausahaan**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung}(5,086) > t_{tabel}(1,998)$  dengan  $p\text{-value} = 0,000 > \alpha(\alpha = 0,05)$ , maka  $H_0$  yang berbunyi tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan pendidikan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha mahasiswa PTTN Angkatan 2016 ditolak, sedangkan  $H_a$  berbunyi terdapat pengaruh positif dan signifikan pendidikan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha mahasiswa PTTN Angkatan 2016 diterima.

**2) Self Efficacy**

Hasil penelitian menunjukkan nilai  $t_{hitung}(3,088) > t_{tabel}(1,998)$  dengan  $p\text{-value} = 0,002 > \alpha(\alpha = 0,05)$ , maka  $H_0$  yang berbunyi tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan self efficacy terhadap minat berwirausaha mahasiswa PTTN Angkatan 2016 ditolak, sedangkan  $H_a$  berbunyi terdapat pengaruh positif dan signifikan self efficacy terhadap minat berwirausaha mahasiswa PTTN Angkatan 2016 diterima.

**3) Locus of Control**

Hasil penelitian menunjukkan nilai  $t_{hitung}(3,159) > t_{tabel}(1,998)$  dengan  $p\text{-value} = 0,003 > \alpha(\alpha = 0,05)$ , maka  $H_0$

yang berbunyi tidak terdapat pengaruh positif dan signifikan locus of control terhadap minat berwirausaha mahasiswa PTTN Angkatan 2016 ditolak, sedangkan  $H_a$  berbunyi terdapat pengaruh positif dan signifikan *locus of control* terhadap minat berwirausaha mahasiswa PTTN Angkatan 2016 diterima.

## 2. Pembahasan

### a. Pendidikan Kewirausahaan

Menurut Purwana dan Wibowo (2017:27) pendidikan kewirausahaan merupakan upaya menginternalisasikan jiwa dan mental kewirausahaan baik melalui institusi pendidikan maupun institusi lain seperti lembaga pelatihan, *training* dan sebagainya. Adanya pendidikan kewirausahaan memiliki tujuan untuk membekali peserta didik dengan kompetensi pengetahuan, sikap dan keterampilan sebagai wirausahawan. *Learning outcome* dari pendidikan ini adalah menciptakan wirausaha yang mampu memberdayakan ekonomi baik untuk dirinya maupun masyarakat.

Pendidikan Kewirausahaan disini diukur dengan menggunakan 3 indikator menurut Budiarti dan Bukirom *et al.* dalam Adnyana (2016) sebagai berikut; (1) program pendidikan kewirausahaan tumbuhkan keinginan berwirausaha (2) program pendidikan kewirausahaan menambah ilmu dan wawasan dalam bidang wirausaha, dan (3) program pendidikan kewirausahaan tubuhkan kesadaran adanya peluang bisnis

Setelah dilakukan penelitian, maka peneliti menemukan beberapa item dengan kategori tertinggi dari variabel pendidikan kewirausahaan, yakni terletak pada item P19, dengan skor rata-rata 4,66. Artinya banyak mahasiswa memilih bahwa dalam pendidikan kewirausahaan mampu menumbuhkan kesadaran adanya peluang bisnis dengan mengetahui apa yang diminati konsumen.

Disisi lain, terdapat item pernyataan yang opsi jawabannya memiliki terendah dari 7 *item* pada variabel kewirausahaan dengan skor rata-rata 4,06 yang terletak pada P-17. Hal tersebut menunjukkan bahwa mahasiswa secara keseluruhan belum sepenuhnya memiliki banyak pengetahuan tentang kewirausahaan.

### b. Self Efficacy

Menurut Bandura dalam Munawar (2019) bahwa *self efficacy* merupakan keyakinan bahwa salah satu keterampilan yang mereka miliki untuk melakukan tindakan tertentu mencapai sesuatu. *Self Efficacy* juga dapat diartikan sebagai bentuk keyakinan individu dalam kemampuan sendiri untuk percaya dalam melakukan sesuatu tindakan.

Efikasi diri dapat memengaruhi minat seseorang terhadap sesuatu yang dipercaya. Dalam perspektif ini, individu dengan efikasi diri memiliki kemampuan dalam menafsirkan dan menerjemahkan faktor-faktor internal dan eksternal kedalam tindakannya tanpa melalui proses pengambilan keputusan. Adapun efikasi diri pada tiap individu memiliki perbedaan berdasarkan tiga indikator yang terdiri dari: (1) dimensi tingkat (*level*), (2) dimensi kekuatan (*strength*), (3) dimensi generalisasi (*generality*).

Berdasarkan hasil analisis data variabel *self efficacy* mahasiswa Pendidikan Tata Niaga Universitas Negeri Malang Angkatan 2016 menunjukkan bahwa rata-rata jawaban dari 12 *item* adalah 4,21. Seperti pada distribusi frekuensi jawaban responden pada variabel *self efficacy*, dapat dijelaskan bahwa dari 12 *item* dengan rata-rata 4,56, mahasiswa setuju dengan pernyataan yang berisi “kesuksesan berwirausaha tidak muncul tiba-tiba, tetapi diperlukan proses.

Disisi lain, dari 12 *item* pernyataan pada variabel *self efficacy*, menunjukkan bahwa skor rata-rata terendah terletak pada P26 dengan skor rata-rata 3.35, dimana mahasiswa “tidak mampu mengatasi sulitnya mengembangkan usaha”. Berdasarkan hasil dan penjelasan di atas, maka peneliti menemukan bahwa mahasiswa PTTN Angkatan 2016 pada variabel *self efficacy* harus meningkatkan efikasi diri, yakni dalam mengatasi sulitnya mengembangkan usaha, untuk memiliki efikasi diri yang lebih baik.

### c. Locus of Control

Konsep mengenai *locus of control* berasal dari teori Julian Rotter atas dasar teori belajar sosial. Dalam hal ini, Rotter menjelaskan *locus of control* merupakan konsep yang menggambarkan persepsi individu dalam merespon peristiwa yang terjadi di dalam hidup seseorang. Menurut Rotter dalam Dollinger (2008) mengemukakan “bahwa terdapat dua tipe kepribadian dalam teori *locus of control*: (1) eksternal, yang berarti percaya bahwa apa yang terjadi kepada mereka merupakan takdir, kesempatan, keberuntungan, atau tekanan di luar pengendalian dirinya sendiri; dan (2) internal, berarti percaya bahwa segala aspek bagian dari masa depan terjadi karena usahanya sendiri”.

Menurut Levenson (dalam Azwar, 2003) membagi *locus of control* menjadi dua dimensi, yaitu *internal locus of*

*control* dan *external locus of control*.

- 1) Dalam *Internal locus of control*, yang menjadi faktor adalah *internality*.
- 2) Dalam *External locus of control*, Levenson membagi menjadi dua bagian, yaitu *powerful others* dan *chance*.

Hasil pengolahan data terkait *locus of control* yang dimiliki mahasiswa PTTN tergolong cukup tinggi. Hal tersebut dapat dilihat bahwa mahasiswa memiliki pusat kendali yang baik dalam diri untuk “mampu mendapatkan apa yang diinginkan berkat kerja keras sendiri” dengan rata-rata tertinggi sebesar 4,18 yang terletak pada item P36.

Disisi lain, terdapat beberapa *item* yang menjadi perbaikan yang baik kedepannya adalah bahwa mahasiswa lebih banyak memilih dengan *locus of control internal* daripada *external*. Karena pernyataan pada P39 sekitar 44 responden yang menjawab tidak setuju dan sangat tidak setuju bahwa “hidup masing-masing individu ditentukan orang lain”. Maka, berdasarkan hasil distribusi menjelaskan bahwa mahasiswa cenderung memiliki *locus of control* yang dominan ke internal.

#### **d. Minat Berwirausaha**

Minat berwirausaha terdiri dari dua kata, yaitu minat dan berwirausaha. Slameto dalam Ambarwati (2018:10) mengatakan bahwa “minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal aktivitas, tanpa ada yang menyuruh.” Sedangkan pengertian wirausaha menurut pandangan seorang pemodal adalah seseorang yang yang menciptakan kesejahteraan untuk orang lain yang menemukan cara-cara baru untuk menggunakan sumber-sumber daya mengurangi pemborosan, dan membuka lapangan pekerjaan yang disenangi oleh masyarakat.

Minat berwirausaha dapat diukur dengan 6 indikator yang meliputi, percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, keorisinalan, dan berorientasi ke masa depan.

Berdasarkan hasil pengolah data, maka dapat diklasifikasikan bahwa skor rata-rata minat berwirausaha sebesar 4,31 dari 13 *item*. Adapun *item-item* yang menjadi perbaikan dan dapat ditingkatkan dapat dilihat pada P10 dan P12 antara lain; dalam menumbuhkan minat berwirausaha seseorang mampu menjadi orang kreatif serta mampu melakukan inovasi sebagai wujud dalam mengembangkan ide-ide yang akan dituangkan kedalam jenis wirausaha yang dijalankan.

Dalam penelitian ini juga menjelaskan pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat yang sudah dianalisis, diantaranya adalah sebagai berikut:

##### **a. Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan terhadap Minat Berwirausaha**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pendidikan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha mahasiswa Program Studi Pendidikan Tata Niaga Angkatan 2016 Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang. Hal tersebut dapat dilihat pada nilai  $t_{hitung}(5,086) > t_{tabel}(1,998)$  dengan  $p\text{-value} = 0,000 > \alpha(\alpha = 0,05)$ .

Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Susanto (2017) bahwa “...pendidikan kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan secara individual atau parsial terhadap minat berwirausaha mahasiswa Universitas Ciputra” hal ini berarti dengan adanya pendidikan kewirausahaan mampu memberikan pengaruh mahasiswa untuk memberikan pengetahuan atau wawasan tentang wirausaha yang mampu menumbuhkan minat mahasiswa dalam berwirausaha.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Aryaningtyas & Palupiningtyas (2017) menunjukkan bahwa pendidikan kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat kewirausahaan mahasiswa. Begitu pula, dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Lesmana, dkk (2018) menyatakan bahwa “variabel pendidikan kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa jurusan Akuntansi Program S1 Undiksha”.

Adapun jawaban kuesioner yang terkumpul melalui Google Form dengan jumlah 66 responden mahasiswa PTTN Angkatan 2016 yang tertera dilampiran 4 dapat diketahui bahwa, lebih banyak responden yang menjawab bahwa dengan adanya pendidikan kewirausahaan merupakan salah satu faktor yang mampu menumbuhkan minat berwirausaha pada mahasiswa PTTN Angkatan 2016 untuk berwirausaha. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pendidikan kewirausahaan pada mahasiswa Pendidikan Tata Niaga Angkatan 2016 sudah baik.

##### **b. Pengaruh Self Efficacy terhadap Minat Berwirausaha**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *self efficacy* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat

berwirausaha mahasiswa PTTN Angkatan 2016. Hal ini terlihat dari nilai  $t_{hitung}$  lebih besar dari  $t_{tabel}$ . sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Adam (2020) menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha. Hasil penelitian ini juga selaras dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Syamsyudin,dkk (2019) bahwa semakin baik tingkat efikasi diri mahasiswa maka “minat berwirausaha” akan semakin baik dan sebaliknya semakin rendah pula minat wirausaha mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis UTS. *Self efficacy* menurut Bandura dalam Munawar (2019) merupakan keyakinan bahwa salah satu keterampilan yang mereka miliki untuk melakukan tindakan tertentu untuk mencapai sesuatu. Keyakinan mahasiswa saat dia mampu untuk berwirausaha akan menambah pengetahuannya dalam bidang berwirausaha, serta merasa lebih yakin dan berminat untuk mendalami dunia usaha. Setelah melihat jawaban responden melalui Google Form ternyata, lebih banyak mahasiswa yang menjawab bahwa, mahasiswa PTTN memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap diri sendiri untuk memperoleh sesuatu yang diinginkan dengan kerja keras. Sehingga mahasiswa PTTN harus berusaha dengan keras, gigih dan tekun dalam membuka usahanya sendiri, maka secara otomatis mahasiswa akan memiliki ketertarikan lebih akan dalam bidang berwirausaha.

### c. Pengaruh *Locus of Control* terhadap Minat Berwirausaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *locus of control* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha mahasiswa PTTN Angkatan 2016 FE UM. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Putra (2018) menunjukkan bahwa ada pengaruh positif *locus of control* terhadap minat berwirausaha pada Mahasiswa Ekonomi Islam Febi Unsu. Terjadi persamaan hasil antara hasil penelitian yang dilakukan dengan penelitian sebelumnya, hal ini dapat disebabkan karena menggunakan aspek *locus of control* yang sama kepada mahasiswa yang diteliti.

Menurut Forte (2005) *locus of control* mengacu pada kondisi dimana seseorang mengatribusikan kesuksesan dan kegagalan mereka. Forte mengatakan bahwa ketika orang-orang mempersepsikan *locus of control* tersebut dalam dirinya, mereka akan menghasilkan *achievement* atau pencapaian yang lebih besar dalam hidup mereka dikarenakan merasa potensi mereka dimanfaatkan sehingga mereka lebih kreatif dan produktif. Berdasarkan jawaban kuesioner yang diberikan kepada 66 mahasiswa yang tertera di lampiran 7, dapat diketahui bahwa dalam hal ini, *locus of control* yang dimiliki oleh mahasiswa PTTN Angkatan 2016 memiliki hubungan terhadap minat seseorang untuk berwirausaha dalam hidupnya.

## SIMPULAN

Hasil penelitian ini menunjukkan: (1) analisis statistik deskriptif, menyimpulkan bahwa pendidikan kewirausahaan dalam klasifikasi sangat tinggi, *self efficacy* dalam klasifikasi baik, dan *locus of control* dalam klasifikasi cukup tinggi, dan minat berwirausaha dalam klasifikasi tinggi, (2) ada pengaruh positif dan signifikan antara Pendidikan kewirausahaan, *self efficacy*, dan *locus of control* terhadap minat berwirausaha secara parsial.

## SARAN

1. Kepada setiap mahasiswa yang memiliki minat berwirausaha untuk menjadi individu yang kreatif seperti berani berbeda dengan menciptakan/melakukan hal-hal yang jarang dilakukan orang lain sebagai peluang usaha, meningkatkan rasa keyakinan terhadap diri sendiri dalam mengatasi kesulitan mengembangkan usaha.
2. Peneliti selanjutnya dapat melakukan kajian tentang variabel-variabel lain yang berkaitan dengan minat berwirausaha, atau menggunakan metode lain seperti wawancara/observasi agar lebih mendalam.

## DAFTAR REFERENSI

- Alma, B. 2009. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta
- Adnyana, I G L A., Purnami N M. 2016. *Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan, Self Efficacy dan Locus Of Control Pada Niat Berwirausaha*. E-Jurnal Manajemen Unud, Vol.5 No.2.(online), (<https://ojs.unud.ac.id/index.php/Manajemen/article/view/16350>), diakses pada tanggal 27 Januari 2020
- Ambarwati, Rosyi Hanun. 2018. *Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha(Studi Pada Siswa Jurusan Pemasaran SMK Negeri 2 Kediri)* Skripsi tidak diterbitkan. Malang : Pps UM
- Anggraeni & Harnanik. 2015. *Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan Lingkungan Keluarga terhadap Minat Berwirausaha*

- Siswa Kelas XI SMK Islam Nusantara Comal Kupang Kabupaten Pematang. Jurnal Pendidikan Ekonomi Dinamika Pendidikan. Vol.X No.1: 42-45.
- (online), (<https://journal.unnes.ac.id/nju/index.php/DP/article/view/5093/4138>), diakses 03 Maret 2020
- Anggraeni, D.A & Nurcaya, I. 2016 *Peran efikasi diri dalam memediasi pengaruh pendidikan kewirausahaan terhadap niat Berwirausaha*. E-Jurnal Manajemen Unud, (online) Vol.5, No. 4, 2016: 2424-2453, ([ojs.unud.ac.id/index.php/Manajemen/article/download/17664/13201](https://ojs.unud.ac.id/index.php/Manajemen/article/download/17664/13201)), diakses pada 27 Januari 2020
- Aryaningtyas, A.T & Palupiningtyas, D. 2017. *Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dan Dukungan Akademik Terhadap Niat Kewirausahaan Mahasiswa ( Studi pada Mahasiswa STIEPARI Semarang*. Vol.18 No.2, 140-52, (online), (<http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/mbisnis/article/view/1398>) , diakses 04 Februari 2020
- Azwar, Saifuddin. 2004. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Belajar
- Forte, A. 2005. *Locus of Control and The Moral Reasoning of Managers* Journal OF Business Ethics, Vol.58; 65-77
- Lesmana, dkk. 2018. *Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dan Self Efficacy terhadap Minat Mahasiswa dalam Berwirausaha*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi. Vol:9, No:2. (online), (<https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/S1ak/article/view/20485>), diakses pada 27 Januari 2020
- Marc J. Dollinger, *Entrepreneurship: Strategies and Resources*. Marsh Publications, 4<sup>th</sup> Edition, 2008. Hlm. 52
- Munawar, A. 2019. *Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dan Self Efficacy terhadap Minat Berwirausaha Siswa*. Prosiding Seminar Nasional Pendidikan KALUNI. Vol.2. (online), (<http://dx.doi.org/10.30998/prokaluni.v2i0.105>), diakses pada 27 Januari 2020.
- Purwana, D., Wibowo, A. 2017. *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi: Strategi, Sukses Membangun Karakter dan Kelola Usaha*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Saiman, L. 2009. *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*. Jakarta: Salemba Empat
- Susanto, S.C., 2017. *Pengaruh Lingkungan Keluarga, Pendidikan Kewirausahaan, dan Efikasi Diri terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa*. Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis. Vol.2 No(3).(online), (<https://journal.uc.ac.id/index.php/performa/article/view/549>), diakses 25 Januari 2020
- Syamsudin, dkk. 2019. *Pengaruh Efikasi Diri terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Teknologi Sumbawa*. Jurnal Psikologi & Pendidikan. Vol.2 No.1. (online), (<http://jurnal.uts.ac.id/index.php/PSIMAWA/article/view/439>), diakses pada 25 Januari 2020 Pendidikan. Vol.2 No.1. (online), (<http://jurnal.uts.ac.id/index.php/PSIMAWA/article/view/439>), diakses pada 25 Januari 2020

## PENGEMBANGAN MEDIA PEMBELAJARAN MENGGUNAKAN SOFTWARE ARTICULATE STORYLINE UNTUK MENINGKATKAN HASIL BELAJAR SISWA

Novia Rossyana<sup>1</sup>, Wening Patmi Rahayu<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [novia.rossyana.1704116@students.um.ac.id](mailto:novia.rossyana.1704116@students.um.ac.id)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [wening.patmi.fe@um.ac.id](mailto:wening.patmi.fe@um.ac.id)

### Abstrak

Media pembelajaran merupakan salah satu perangkat pembelajaran yang penting dalam membantu menyampaikan materi pembelajaran. Seiring dengan perkembangan teknologi, media pembelajaran juga dituntut untuk menjadi lebih kreatif dan inovatif agar penyampaian materi pembelajaran menjadi lebih efektif dan efisien. Oleh karena itu, tujuan dari penelitian ini untuk menghasilkan media pembelajaran menggunakan *Articulate Storyline* untuk meningkatkan hasil belajar peserta didik. Penelitian ini dilakukan pada mata pelajaran Administrasi Transaksi kelas XII BDP di SMK PPS 1 Ngrambe Kabupaten Ngawi. Penelitian ini merupakan jenis penelitian dan pengembangan yang menggunakan teknik analisis data presentase dan uji t *paired sample*. Hasil penelitian dan pengembangan ini berupa media pembelajaran menggunakan *Articulate Storyline*. Kelayakan media yang dikembangkan berasal dari penilaian ahli media dan ahli materi, sedangkan untuk mengetahui respon pengguna berasal dari angket respon pengguna dari 17 peserta didik pada uji coba produk. Hasil uji coba produk melalui nilai *pre-test* dan *post-test* menyatakan bahwa media yang dikembangkan dapat meningkatkan hasil belajar peserta didik secara signifikan. Dapat disimpulkan bahwa media pembelajaran ini sangat layak digunakan dan dapat meningkatkan hasil belajar peserta didik.

**Kata Kunci:** *Articulate Storyline, Hasil Belajar, Media Pembelajaran*

### PENDAHULUAN

Media pembelajaran merupakan hal utama bagi guru untuk menyampaikan materi pembelajaran kepada peserta didik. Media pembelajaran memiliki peran sebagai jembatan atau perantara dalam proses penyampaian pesan dan informasi antara guru dan peserta didik. Media pada umumnya memuat informasi dan pengetahuan yang tujuannya digunakan untuk membuat proses belajar menjadi lebih efektif dan efisien, sehingga peserta didik akan lebih mudah memahami materi dan hasil belajarnya menjadi maksimal (Pribadi, 2017). Seiring dengan perkembangan teknologi, guru perlu mengintegrasikan teknologi kedalam media pembelajaran agar proses pembelajaran menjadi lebih efektif, efisien, dan menyenangkan.

Permasalahan pada guru Administrasi Transaksi di SMK PPS 1 Ngrambe media pembelajaran berbasis teknologi yang digunakan baru menggunakan media power point yang ditampilkan pada layer LCD. Peserta didik masih merasa bosan dan kurang tertarik dengan media yang digunakan sehingga, peserta didik menjadi kurang memahami materi yang disampaikan. Oleh karena itu, diperlukan media baru yang efektif dan menyenangkan serta terintegrasi dengan teknologi agar memiliki daya tarik bagi peserta didik sehingga penyampaian materi oleh guru dapat berjalan dengan efektif dan hasil belajar peserta didik meningkat.

*Articulate Storyline* merupakan sebuah *software multimedia authoring tool* yang dapat digunakan untuk membuat media pembelajaran yang menarik dan interaktif. Konten yang dibuat melalui *articulate storyline* dapat berupa gabungan dari teks, gambar, grafik, suara, animasi, dan video. *Software* ini cocok digunakan untuk mengembangkan media pembelajaran pada penelitian dan pengembangan ini.

Sebelumnya sudah dilakukan penelitian oleh Rohmah & Bukhori (2020) yang menyatakan bahwa media pembelajaran yang dikembangkan dengan *Software Articulate Storyline* sangat layak digunakan. penelitian oleh Batama (2018) menyatakan bahwa hasil belajar siswa setelah menggunakan media pembelajaran yang dikembangkan menggunakan *Software Articulate Storyline* mengalami peningkatan.

### METODE

Metode penelitian menggunakan penelitian dan pengembangan atau research and development (R&D) dengan tahapan yang dikembangkan oleh Borg & Gall dalam Sugiyono yang memiliki 10 tahapan. namun, tahapan tersebut

dimodifikasi oleh peneliti menjadi 8 tahapan, yaitu (1) penelitian dan pengumpulan data, (2) perencanaan produk, (3) pengembangan produk, (4) validasi, (5) revisi tahap 1, (6) uji coba produk, (7) revisi tahap 2, (8) produk akhir.

Teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, angket, test, dan dokumentasi. Wawancara digunakan untuk mengetahui potensi masalah. Angket digunakan untuk validasi ahli media, ahli materi, dan respon pengguna. Sedangkan test digunakan untuk mengukur hasil belajar peserta didik.

Jenis data yang digunakan menggunakan data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif berasal dari akumulasi skor angket validator dan respon pengguna yang diolah menggunakan rumus persentase dan hasil belajar peserta didik dari *pre-test* dan *post-test* yang diolah menggunakan uji *t paired sample*. Sedangkan data kualitatif berasal dari kritik, saran, dan masukan dari ahli media, ahli materi, dan pengguna.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Media Pembelajaran Menggunakan *Software Articulate Storyline*

Dalam kegiatan pembelajaran tentunya memerlukan berbagai komponen agar proses pembelajaran berjalan dengan baik dan tercapai tujuannya. Salah satu komponen yang diperlukan guru untuk melakukan proses pembelajaran yaitu media pembelajaran. media pembelajaran adalah segala sesuatu yang dapat digunakan untuk menyalurkan pesan dari pengirim ke penerima sehingga merangsang pikiran, perasaan, perhatian dan minat serta kemauan peserta didik sedemikian rupa sehingga proses belajar terjadi dalam rangka mencapai tujuan pembelajaran secara efektif (Sukiman, 2012).

Penggunaan media pembelajaran memiliki pengaruh pada peserta didik karena penggunaan panca indra yang lebih banyak daripada hanya mendengarkan saja sehingga penggunaan media pembelajaran akan lebih menarik peserta didik dari segi emosional dan mental (Jalinus&Ambyar, 2016). Dapat dikatakan bahwa media pembelajaran memberikan pengalaman melalui media tersebut dalam memahami materi yang disampaikan.

Ada beberapa manfaat media dalam proses pembelajaran, diantaranya (1) pembelajaran akan lebih menarik perhatian siswa sehingga dapat menumbuhkan motivasi belajar siswa, (2) materi yang disampaikan akan lebih jelas maknanya sehingga lebih mudah untuk dipahami siswa, (3) metode mengajar lebih bervariasi sehingga siswa tidak merasa bosan saat pembelajaran, (4) siswa lebih banyak melakukan aktivitas, tidak hanya duduk mendengarkan, tetapi bisa melakukan aktivitas lain seperti mengamati, melakukan, mendemonstrasikan, dan lain-lain. Dengan menggunakan media pembelajaran dalam proses belajar mengajar, tentunya akan membuat proses pembelajaran menjadi lebih efektif dan menyenangkan sehingga hasil belajar peserta didik juga menjadi lebih maksimal (Erfinto, Rahayu, & Kusumajanto, 2015)

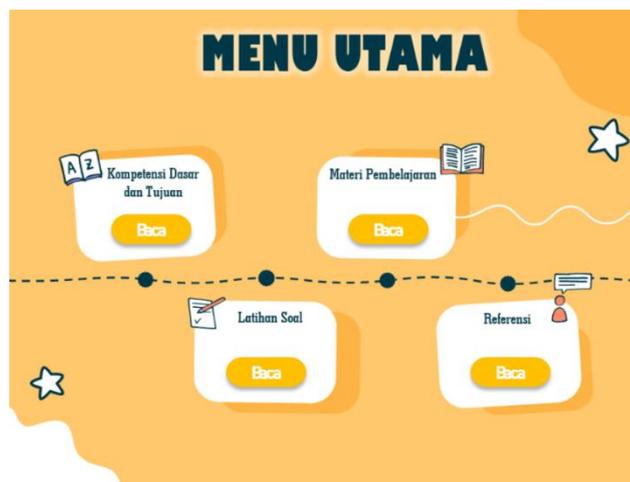
Penelitian dan pengembangan ini telah menghasilkan produk media pembelajaran menggunakan *Software Articulate Storyline* yang memuat satu kompetensi dasar, yaitu Menerapkan Perawatan dan Pemeliharaan Mesin-mesin Transaksi yang ditujukan kepada siswa kelas XII Program Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran di SMK PPS 1 Ngrambe Kabupaten Ngawi. Pembuatan media pembelajaran ini didasarkan pada kebutuhan guru dan peserta didik terhadap media pembelajaran khususnya pada Mata Pelajaran Administrasi Transaksi. Media pembelajaran ini dibuat untuk membantu guru dalam menyampaikan materi dan menarik perhatian peserta didik pada saat proses pembelajaran serta membantu siswa dalam belajar mandiri.

Media pembelajaran ini memuat materi menerapkan perawatan dan pemeliharaan mesin-mesin transaksi yang dilengkapi dengan gambar dan video pembelajaran sebagai ilustrasi. Materi pembelajaran menggunakan bahasa yang singkat dan sederhana agar peserta didik mudah memahaminya namun, tidak mengurangi kelengkapan pokok pembahasan. Selain itu, gambar dan video pembelajaran digunakan sebagai ilustrasi agar peserta didik dengan mudah memahami materi dengan melihat contoh nyatanya melalui ilustrasi tersebut. Media pembelajaran yang dikembangkan ini juga memuat latihan soal yang digunakan untuk mengukur seberapa besar pemahaman siswa terhadap materi pembelajaran. Pada akhir pengerjaan soal latihan, peserta didik dapat langsung mengetahui hasil skornya dan dapat mereview soal-soal latihan yang telah dikerjakan. Output dari produk media pembelajaran ini berupa format .html5 yang dapat diakses menggunakan smartphone ataupun laptop secara offline dengan menggunakan browser Google Chrome, dengan begitu media pembelajaran ini dapat diakses oleh peserta didik kapanpun dan dimanapun.

Media pembelajaran yang dikembangkan ini memiliki beberapa kelebihan diantaranya media pembelajaran menggunakan *Software Articulate Storyline* ini dapat dioperasikan kapanpun dan dimanapun dengan mudah melalui smartphone atau laptop peserta didik secara offline. Selain itu, hasil publish atau output dari media pembelajaran ini dapat disebar dengan mudah melalui link yang dapat dikirimkan melalui ruang chat maupun email. Kelebihan

lainnya, yaitu materi pembelajaran disajikan secara tersusun sehingga peserta didik memiliki materi pembelajaran yang lengkap yang disertai ilustrasi gambar dan video pembelajaran yang dapat memudahkan peserta didik memahami materi pembelajaran dengan baik.

Kekurangan dari media pembelajaran menggunakan Software Articulate Storyline adalah media pembelajaran ini hanya memuat 2 Kompetensi Dasar sehingga pemanfaatan media pembelajaran ini masih terbatas dan penggunaan pada perangkat smartphone dan laptop yang hanya memiliki browser Google Chrome. Selain itu, untuk mengoperasikan media pembelajaran ini dibutuhkan sisa ruang penyimpanan atau available disk space yang minimal 1 GB. Berikut tampilan dari media pembelajaran yang dikembangkan.



Gambar 1. Tampilan Media Pembelajaran

Penjelasan menu pada media pembelajaran diatas sesuai dengan gambar 1 terdiri dari menu kompetensi dasar dan tujuan, materi pembelajaran, latihan soal, dan referensi. Untuk mengatur menu yang dipilih, dapat menggunakan tombol navigasi interaktif yang dapat digunakan untuk mengontrol menu yang diinginkan pengguna.

Media ini dapat diperoleh dengan mendownloadnya melalui link *Google Drive* dan pengguna dapat mengoperasikannya secara *offline*. Sehingga, pengguna dapat menggunakan media tersebut kapan saja dan dimana saja tanpa membutuhkan kuota internet yang secara terus menerus.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Nabilah, dkk (2020), Mumtahana, dkk (2020), Sapitri & Bentri (2020), dan Syabri & Elfidzon (2020) yang menyatakan bahwa peserta didik atau pengguna dapat menggunakan media pembelajaran yang dikembangkan dengan *Articulate Storyline* dimana saja dan kapan saja secara *offline* sehingga dapat membantu peserta didik dalam belajar mandiri.

## 2. Kelayakan Media

Tabel 1 Hasil Validasi

No	Validasi	Presentase	Kriteria
1	Ahli Media	96,4%	Sangat Valid
2	Ahli Materi	99%	Sangat Valid

Media pembelajaran menggunakan *Software Articulate Storyline* yang dikembangkan oleh peneliti telah melalui tahap validasi oleh ahli media dan ahli materi untuk mengetahui tingkat kelayakan dari media pembelajaran tersebut. Kriteria kelayakan dapat dilihat berdasarkan perhitungan persentase dari hasil validasi ahli media dan ahli materi terhadap aspek-aspek yang dinilai seperti aspek kualitas isi dan tujuan, aspek kualitas teknis, aspek kualitas instruksional, dan aspek latihan soal.

Berdasarkan tabel 1 Hasil Validasi, persentase keseluruhan dari ahli media mendapat 96,4% dan dari ahli materi sebesar 99%. Perolehan skor tersebut masuk ke dalam kategori "Sangat Valid, Sangat Layak". Sedangkan perolehan skor keseluruhan dari pengguna mendapat 87,8% yang masuk ke dalam kategori "Sangat Menarik". Dengan demikian,

media pembelajaran yang dikembangkan menggunakan *software articulate storyline* memang layak digunakan dalam proses pembelajaran.

Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh: Rohmah & Bukhori (2020), Yumini & Rakhmawati (2015), Nabilah, dkk (2020), Batama (2018), Saskia & Arief (2020), dan Maulana (2017) yang keseluruhan hasil penelitiannya menyatakan bahwa media pembelajaran yang dikembangkan menggunakan Software Articulate Storyline memang layak dan valid untuk digunakan dalam proses pembelajaran. media pembelajaran yang mereka kembangkan telah teruji kelayakan dan validitasnya berdasarkan aspek-aspek tertentu seperti aspek kelayakan isi, aspek kegrafikan, aspek kelayakan penyajian, aspek format media, aspek kemenarikan media, aspek kemampuan membantu siswa dalam memahami materi, dan lain-lain. Uji validitas terhadap media yang dikembangkan berasal dari ahli media dan ahli materi yang ditunjuk dan mendapatkan skor yang cukup tinggi sehingga media yang dikembangkan dapat dikatakan sangat layak dan sangat valid untuk digunakan.

### 3. Respon Pengguna

Respon pengguna merupakan suatu tanggapan yang diberikan oleh peserta didik sebagai pengguna media pembelajaran yang dikembangkan menggunakan Software Articulate Storyline. Pada penelitian dan pengembangan ini, respon pengguna berasal dari peserta didik kelas XII Program Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran di SMK PPS 1 Ngrambe Kabupaten Ngawi yang berjumlah 17 orang. Berdasarkan hasil angket respon pengguna pada saat uji coba produk, diperoleh skor keseluruhan dengan persentase 87,88% yang termasuk kedalam kategori “Sangat Menarik, Sangat Memotivasi”.

Respon peserta didik sebagai pengguna pada saat uji coba produk menunjukkan antusias yang tinggi terhadap media pembelajaran yang dikembangkan menggunakan Software Articulate Storyline. Pada saat mengoperasikan media pembelajaran menggunakan Software Articulate Storyline, peserta didik terlihat begitu antusias dan beranggapan bahwa media tersebut merupakan hal baru yang berbeda dengan media pembelajaran yang biasa mereka gunakan. Selain itu, peserta didik juga terlihat cukup antusias dalam menerima materi pembelajaran dikarenakan terdapat ilustrasi berupa gambar dan video pembelajaran, sehingga membuat peserta didik mudah dalam memahami materi pembelajaran.

Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh: Ghozali & Rusimanto (2016), Yumini & Rakhmawati (2015), Nabilah, dkk (2020), Batama (2018), dan Maulana (2017) yang keseluruhan hasil penelitiannya menyatakan bahwa respon pengguna atau peserta didik yang menggunakan media pembelajaran yang dikembangkan sangat antusias. Hal ini dapat dilihat menggunakan hasil angket yang diberikan kepada pengguna. Angket berisi pertanyaan yang mencakup aspek kemenarikan media, aspek materi, aspek media, aspek kemanfaatan, dan lain-lain. Hasil angket mendapatkan poin yang cukup tinggi sehingga media yang dikembangkan dapat dikatakan sangat menarik untuk digunakan dalam proses pembelajaran.

### 4. Peningkatan Hasil Belajar

Hasil belajar merupakan kemampuan-kemampuan yang dimiliki siswa setelah mengalami pengalaman belajar (Sudjana, 2009). Hasil belajar merupakan perubahan tingkah laku peserta didik yang dapat diukur dan diamati melalui aspek kognitif, psikomotorik, dan afektif setelah melakukan aktivitas belajar. Sedangkan hasil belajar kognitif merupakan hasil akhir yang diperoleh peserta didik dalam pemahamannya mengenai ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan proses mental (otak) dan merupakan dasar penguasaan ilmu pengetahuan yang harus dikuasai oleh peserta didik setelah ia melakukan aktivitas belajar (Masruroh, 2014). Hasil belajar kognitif dapat diukur melalui pre-test maupun post-test dan diwujudkan melalui bentuk skor atau angka.

Untuk mengetahui hasil belajar dari peserta didik dapat dilakukan menggunakan tes dan pengukuran. Tes dan pengukuran memerlukan alat sebagai pengumpul data yang disebut dengan instrumen penilaian hasil belajar. Instrumen dibagi menjadi dua bagian besar, yakni tes dan non tes (Wahidmurni, 2010). Hasil belajar yang diperoleh dapat diukur melalui kemajuan yang diperoleh siswa setelah belajar dengan sungguh-sungguh (Hamalik, 2012). Hasil belajar akan tampak jika terjadi perubahan tingkah laku pada diri peserta didik yang dapat diamati dan diukur melalui perubahan sikap dan keterampilan. Perubahan tersebut dapat diartikan bahwa telah terjadi peningkatan dan pengembangan pada diri peserta didik yang lebih baik dibandingkan dengan sebelumnya. Media pembelajaran sangat membantu guru dalam kegiatan belajar mengajar, selain itu penggunaan media pembelajaran berpengaruh dalam meningkatkan motivasi peserta didik untuk belajar sehingga peserta didik cenderung tidak bosan sehingga hasil belajar peserta didik dapat meningkat (Audie, 2019).

Hasil belajar peserta didik pada penelitian ini dapat diketahui melalui hasil nilai pre-test dan post-test. Hasil nilai pre-test didapatkan melalui pengerjaan soal sebelum menggunakan media pembelajaran, sedangkan hasil nilai post-test berasal dari pengerjaan soal sesudah menggunakan media pembelajaran. Hasil belajar yang dianalisis dalam penelitian ini, yaitu hasil belajar kognitif.

Berdasarkan hasil uji t menggunakan SPSS, menunjukkan perbedaan nilai rata-rata antara nilai pre-test dan post-test yang masing-masing sebesar 53,82 dan 67,64. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan hasil belajar peserta didik yang menggunakan media pembelajaran dengan yang tidak menggunakan media pembelajaran. Selanjutnya, perolehan hasil thitung > ttabel (3,920 > 2,131) dengan nilai probabilitas (sig 2-tailed) 0,00 < 0,05 yang berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara hasil belajar peserta didik yang menggunakan media pembelajaran dengan yang tidak menggunakan media pembelajaran.

Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh: Batama (2018), Maulana (2017), Ghozali & Rusimamto (2016), Nugraheni (2017), dan Salam (2017) yang keseluruhan hasil penelitiannya menyatakan bahwa hasil belajar peserta didik yang menggunakan media pembelajaran yang dikembangkan mengalami peningkatan. Hal ini diketahui melalui diberikannya soal pre-test dan post-test serta diberlakukannya kelas kontrol dan kelas eksperimen. Berdasarkan nilai pre-test dan post-test yang dilakukan oleh peneliti diatas, hasil belajar peserta didik mengalami peningkatan. Begitu pula dengan hasil pada pemberlakuan kelas kontrol dan kelas eksperimen yang diolah menggunakan SPSS, hasilnya terdapat perbedaan antara peserta didik yang menggunakan media pembelajaran yang dikembangkan dan yang tidak menggunakan media pembelajaran yang dikembangkan.

## SIMPULAN

Penelitian dan pengembangan ini telah menghasilkan media pembelajaran menggunakan *Software Articulate Storyline* untuk meningkatkan hasil belajar peserta didik pada mata pelajaran Administrasi Transaksi khususnya kompetensi dasar menerapkan perawatan dan pemeliharaan mesin-mesin transaksi di kelas XII BDP SMK PPS 1 Ngrambe Kabupaten Ngawi.

Media pembelajaran yang dihasilkan telah melalui tahap validasi oleh ahli media dan ahli materi yang masing-masing mendapat keseluruhan skor sebesar 96,4% dan 99% yang menurut skala linkert skor tersebut masuk ke dalam kategori sangat layak. Skor perolehan dari respon pengguna sebesar 87,8% juga masuk ke dalam kategori sangat menarik. Dari ketiga penilaian tersebut, dapat disimpulkan bahwa media pembelajaran yang dikembangkan menggunakan *Software Articulate Storyline* memang layak dan valid untuk digunakan dalam proses pembelajaran.

Berdasarkan hasil uji t *paired sample* menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara hasil belajar peserta didik yang menggunakan media yang dikembangkan dengan yang tidak menggunakan media yang dikembangkan. Hasil nilai *post-test* memiliki selisih peningkatan sebesar 6,76 dari nilai *pre-test*. Hal ini dapat disimpulkan bahwa penggunaan media pembelajaran menggunakan *Software Articulate Storyline* efektif digunakan untuk meningkatkan hasil belajar peserta didik.

## DAFTAR RUJUKAN

- Akbar, S. 2013. *Instrumen Perangkat Pembelajaran*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Arsyad, A. 2011. *Media Pembelajaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Audie, N. 2019. *Peran Media Pembelajaran Meningkatkan Hasil Belajar Peserta Didik*. Prosiding Seminar Nasional Pendidikan FKIP Vol 02 (No. 01), 586-595. Dari <https://jurnal.untirta.ac.id/index.php/psnp/article/viewFile/5665/4066>
- Batama, A. 2018. *Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Articulate Storyline 2 Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Korespondensi (Studi Pada Kelas X OTKP di SMK Negeri 2 Blitar)*. Skripsi tidak diterbitkan. Malang: FE UM
- Benni, A Pribadi. 2017. *Media dan teknologi dalam pembelajaran edisi pertama*. Jakarta: Kencana
- Erfinto, D., Rahayu, W., & Kusumajanto, D. 2015. *Penerapan Blog Sebagai Media Pembelajaran Mata Pelajaran Pemasaran Online*. Jurnal Pendidikan Bisnis dan Manajemen Vol 01(No. 01), 53-60. Dari <http://journal2.um.ac.id/index.php/jpbm/article/view/1665/938>
- Ghozali & Rusimamto. 2016. *Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Articulate Studio'13 Kompetensi Dasar Arsitektur Dan Prinsip Kerja Fungsi Setiap Blok Plc Di Smk Negeri 1 Sampang*. Jurnal Pendidikan Teknik Elektro Vol 05(No. 01), 223-228. Dari <https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-pendidikan-teknik-elektro/article/view/13762>

- Hamalik. 2012. *Proses Belajar Mengajar*. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Jalinus & Ambiyar. 2016. *Media dan Sumber Pembelajaran*. Jakarta: Kencana
- Masruroh, Z. 2014. *Studi Komparasi Hasil Belajar Kognitif Fikih Kelas XI antara Peserta Didik yang Berbasis Pondok Pesantren dengan Non Pesantren di MAN I Suruh Kab. Semarang Tahun Ajaran 2013/2014*. Walisongo Institutional Repository, 22 Juni 2017. Dari <http://eprints.walisongo.ac.id/7021/>
- Maulana, R. 2017. *Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis E-Learning Pada Mata Pelajaran Analisa Dan Riset Pasar Untuk Meningkatkan Aktivitas Dan Hasil Belajar Siswa (Studi pada Kelas X Program Keahlian Pemasaran SMK Islam Kota Batu)*. Skripsi tidak diterbitkan. Malang: FE UM.
- Mumtahana, dkk. 2020. *Development of Learning Content in Computer Based Media with Articulate Storyline to Improve Civics Learning Outcomes in Third Grade Elementary School Students*. International Journal of Innovative Science and Research Technology Vol 05(No. 02), 777-784. Dari <https://www.ijisrt.com/assets/upload/files/IJISRT20FEB592.pdf>
- Nabilah, dkk. 2020. *Development Of Learning Media Based On Articulate Storyline*. Indonesian Journal of Applied Research (IJAR) Vol 20(No. 01) 2020. Dari <http://iojs.unida.ac.id/index.php/IJAR/article/view/54/43>
- Nugraheni, T Dewi. 2020. *Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Menggunakan Articulate Storyline Pada Mata Pelajaran Sejarah Indonesia Kelas X di SMK Negeri 1 Kebumen*. Dari <http://lib.unnes.ac.id/32545/1/1102413002.pdf>
- Nugroho, F & Arrosyad, M. 2020. *Learning Multimedia Development Using Articulate Storyline for Students*. International Journal of Elementary Education Vol. 04 (No. 04), 575-579. Dari: <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/IJEE/article/view/27763>
- Rakhmawati & Yumini. 2015. *Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Berbasis Articulate Storyline Pada Mata Diklat Teknik Elektronika Dasar Di Smk Negeri 1 Jetis Mojokerto*. Jurnal Pendidikan Elektro Vol 04(No. 03), 845-849. Dari <https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-pendidikan-teknik-elektro/article/view/12673>
- Rohmah & Bukhori. 2020. *Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Mata Pelajaran Korespondensi Berbasis Android Menggunakan Articulate Storyline 3*. Economic and education journal Vol 02(No. 02), 169-182. Dari <http://ejurnal.budiutomomalang.ac.id/index.php/ecoducation>
- Salam, N. 2017. *Pengembangan Multimedia Pembelajaran Interaktif Menggunakan Articulate Storyline 2 Pada Mata Pelajaran IPS Materi Keadaan Alam Indonesia Kelas VII Tahun Ajaran 2016/2017 di MTs Negeri Sumbang Kabupaten Banyumas*. Dari: <http://lib.unnes.ac.id/29534/>
- Sapitri & Bentri. 2020. *Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Aplikasi Articulate Storyline Pada Mata Pelajaran Ekonomi Kelas X*. Inovtech Vol 02(No. 01), 1-8. Dari <http://inovtech.ppi.unp.ac.id/index.php/inovtech/index>
- Saskia, L. & Arief, M. *Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Berbasis Android Untuk Meningkatkan Hasil Belajar*. Prosiding Seminar Nasional Ilmu Manajemen 2020, 108-114. Dari: <http://manajemen.fe.um.ac.id/wp-content/uploads/2020/09/Prosiding-Seminar-Nasional-Ilmu-Manajemen-2020-CETAK.pdf>
- Sudjana, N. 2009. *Penilaian Hasil Proses Belajar Mengajar*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung : Alfabeta.
- Sukiman. 2012. *Pengembangan Media Pembelajaran*. Yogyakarta: PEDAGOGIA PT Pustaka Intan Madani
- Wahidmurni, dkk. 2010. *Evaluasi Pembelajaran*. Yogyakarta: Nuha Liter

## PERANCANGAN KONSEP APLIKASI STRATEGI KEUNGGULAN SEKOLAH

Kartini Harahap

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Sumatera Utara, ✉ kartiniharahapmsi@yahoo.co.id

### Abstrak

Dinamika dan kompleksitas persaingan pada Sekolah Menengah Kejuruan di Indonesia semakin meningkat, seiring dengan meningkatnya jumlah pertumbuhan SMK. Secara konvensional dan manual SMK mengalami kesulitan untuk menciptakan strategi bersaing melalui strategi diferensiasi karena rantai aktivitas sekolah yang kompleks, oleh karena itu diperlukan program aplikasi komputer yang sesuai dengan kebutuhan dan mempermudah kesulitan SMK. Penelitian ini bertujuan untuk merancang konsep aplikasi strategi keunggulan sekolah melalui diferensiasi menggunakan *design thinking model* dalam mencapai keunggulan bersaing pada SMK. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh melalui observasi langsung dan data sekunder diperoleh melalui dokumentasi. Untuk mencapai tujuan, penelitian ini terdiri 3 (tiga) tahapan *design thinking*, yakni: tahap *emphasize*, *define* dan *ideate*. Hasil penelitian ini menemukan rancangan konsep aplikasi strategi keunggulan sekolah menggunakan aktivitas proses belajar mengajar, kurikulum, budaya siswa, guru dan tenaga pendidik, kesiswaan, serta sarana dan prasarana sebagai sumber potensial diferensiasi dan menggunakan indikator yang tertampil pada “kotak isian” dalam “fitur detail” pada aplikasi sebagai proses akhir menciptakan strategi diferensiasi. Hasil penelitian ini diharapkan dapat mempermudah SMK dalam mencapai keunggulan bersaing melalui aplikasi strategi keunggulan sekolah dan memberikan peluang untuk SMK selalu berinovasi dalam strategi yang adaptif terhadap setiap perubahan lingkungan.

**Kata Kunci:** *Aplikasi, Design Thinking Model, Sekolah Menengah Kejuruan, Strategi Diferensiasi*

### PENDAHULUAN

Pertumbuhan jumlah Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) semakin tinggi di Indonesia. Direktur Pembinaan SMK Direktorat Pendidikan Dasar dan Menengah Kemendikbud M. Bakrun menjelaskan bahwa hingga tahun 2020 jumlah SMK telah mencapai kisaran sebanyak 7.500 sekolah, yakni 4.000 SMK Negeri dan 3.500 SMK Swasta (Renesia, 2020). Peningkatan jumlah SMK ini didorong oleh peran penting keberadaan SMK bagi pertumbuhan Indonesia, salah satu peran penting SMK adalah kemampuan menghasilkan *human capital* yang terampil dan memiliki spesialisasi keahlian sesuai dengan tuntutan dunia industri (Shelly, 2019). Edward, Ruiz & Diaz, 2009 menyebutkan bahwa pendidikan sesuai dengan persyaratan dunia kerja (Ahmed & Sayed, 2020).

Pertumbuhan jumlah SMK tersebut diiringi oleh kondisi persaingan yang semakin tinggi antar sekolah dalam memperoleh jumlah siswa agar mampu memenuhi jumlah minimum siswa sesuai ketentuan yang ditetapkan oleh Kemendikbud, yakni: SMK harus memiliki jumlah siswa minimal 20 orang dalam satu rombongan belajar (Seftiawan, 2019). Dinamika persaingan SMK lebih tinggi dihadapi oleh SMK Swasta karena harus mampu bersaing dengan SMA/ SMK Negeri dan SMK swasta lainnya dalam waktu yang bersamaan. Tantangan terbesar SMK swasta adalah menghadapi persaingan dengan sekolah negeri karena telah memiliki perminatan tinggi dari calon siswa baru atas reputasi yang dimiliki oleh SMA/SMK Negeri, yakni: sekolah berkualitas baik dan tidak dipungut biaya atau berbiaya rendah (Pendidikan, 2018), sementara SMK swasta cenderung berbiaya tinggi karena beban biaya operasional ditanggung oleh siswa dan standar pelayanan minimum SMK swasta tergantung pada jumlah siswa dimiliki.

Sejak Januari 2019 terdapat 297 SMK Swasta yang telah ditutup akibat jumlah siswa yang minim (Seftiawan, 2019). Hal ini mencerminkan bahwa SMK swasta dituntut untuk mampu bertahan dan berkembang melalui penciptaan strategi bersaing. Porter menjelaskan bahwa inti dari kegagalan dan keberhasilan suatu usaha adalah bersaing melalui strategi, berdasarkan hasil kajian empiris dikemukakan 3 (tiga) jenis strategi generik yang dapat digunakan untuk mencapai keunggulan bersaing, yakni: *cost leadership*, *differentiation* dan *focus* (Porter, 1998). Hasil studi Campbellhunt (2000) menunjukkan strategi generik Porter berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan dan kinerja inovasi produk (Liu & Atuahene-Gima, 2018) dalam (Danso, Adomako, Amankwah-Amoah, Owusu-Agyei, & Konadu, 2019). Berdasarkan kajian tersebut dapat diketahui bahwa strategi generik merupakan strategi yang dapat diterapkan dalam mencapai keunggulan bersaing. Terkait dengan fenomena persaingan yang dihadapi oleh SMK swasta diatas, strategi yang paling tepat untuk diterapkan adalah strategi *differentiation* yang berorientasi untuk menghasilkan keunikan dan bernilai dengan salah satu atribut diferensiasi kualitas, seperti yang dikemukakan oleh Muhadjir (2018) bahwa

persaingan dalam pendidikan terletak pada kualitas dan keberhasilan SMK terletak pada kualitas lulusan (Pembinaan et al., n.d.).

*Differentiation* merupakan strategi yang berorientasi pada penawaran keunikan dan bernilai bagi konsumen yang dapat dicapai melalui analisis rantai nilai aktivitas (*value chain*) sebagai sumber-sumber potensial diferensiasi (Porter, 1998). Hal ini dapat diinterpretasikan bahwa dalam penerapan strategi diferensiasi SMK diorientasikan untuk menghasilkan keunikan sekolah dibandingkan sekolah lain dan bernilai bagi siswa melalui analisa aktivitas rantai nilai. Secara konvensional dan *manual* kegiatan strategi penggalan sumber-sumber potensial diferensiasi melalui analisa aktivitas rantai nilai (*value chain*) memerlukan waktu yang cukup lama karena rantai aktivitas sekolah yang kompleks dan sistematis.

Perkembangan dan penggunaan teknologi seperti aplikasi *e-business* dengan menggunakan *design thinking model* merupakan salah satu cara untuk mempermudah dan mempercepat penyelesaian pekerjaan strategi *manual* yang rumit dan kompleks, termasuk dalam merancang strategi diferensiasi yang adaptif dan inovatif dengan cepat pada SMK untuk menghadapi dinamika persaingan yang cepat. *Design thinking model* adalah suatu metode dan sensitifitas untuk menyesuaikan antara kebutuhan pengguna dengan teknologi yang tepat digunakan dalam menyusun dan mengubah strategi bisnis melalui penciptaan nilai bagi pelanggan agar mendapatkan peluang pasar (Holager, Innovation, & April, 2019) dan menjadi organisasi yang inovatif (Fournier, 1991; Hirschman, 1986 dalam Dell'Era et al., 2020). Berlandaskan pada pernyataan tersebut, maka diketahui bahwa aplikasi *e-business* menggunakan *design thinking model* adalah metode yang dapat digunakan untuk merancang strategi bersaing melalui diferensiasi SMK secara inovatif dan adaptif. Abdurahman dan Riswaya (2014) mengatakan bahwa aplikasi merupakan program komputer menggunakan bahasa pemrograman yang dapat digunakan untuk menjalankan perintah-perintah dari *user* sehingga menghasilkan hasil kerja yang akurat, cepat dan mudah (Widarma & Kumala, 2018), sehingga diperlukan perancangan konsep aplikasi strategi terkait spesifikasi strategi bersaing melalui diferensiasi; menggali sumber-sumber potensial keunikan dan bernilai bagi pelanggan melalui analisa aktivitas rantai nilai (*value chain*) agar *output* aplikasi sesuai dengan harapan *user* yakni SMK menciptakan strategi diferensiasi secara efektif dan efisien.

Penelitian ini berupaya untuk merancang konsep aplikasi strategi keunggulan sekolah melalui diferensiasi menggunakan *design thinking model* dalam mencapai keunggulan bersaing pada SMK. Berbagai penelitian mengenai perancangan konsep aplikasi dalam manajemen sekolah telah banyak dilakukan (Kuswantoro, 2015; Muhyadi, 2009; Nafiah, 2011; Sutirman, 2003). Penelitian tentang penggunaan *design thinking model* dalam menciptakan inovasi (Forrester, 2018; Liedtka, 2015; Sheppard, Sarrazin, Kouyoumjian & Dore, 2018 dalam Dell'Era et al., 2020; Lages et al., 2020), penerapan *design thinking model* dalam pembuatan kebijakan (Mintrom & Luetjens, 2016), mengembangkan konsep inovasi dengan *design thinking model* (Da Silva, Kaminski, & Armellini, 2020), penerapan *design thinking model* dalam merancang konsep aplikasi *e-business* (Lazuardi & Sukoco, 2019; Indahsari & Sukoco, 2020) telah banyak dilakukan oleh para peneliti, namun penelitian mengenai perancangan konsep aplikasi strategi keunggulan sekolah menggunakan *design thinking model* dalam mencapai keunggulan bersaing pada SMK belum pernah dilakukan oleh peneliti lainnya.

## METODE

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, yakni penelitian yang bertujuan untuk mengeksplorasi suatu fenomena. Objek dalam penelitian ini adalah SMK. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer berupa data tentang rangkaian aktivitas SMK yang dikumpulkan berdasarkan teknik observasi langsung dan data sekunder berupa data tentang informasi yang relevan dengan aktivitas sekolah yakni; standar pelayanan minimum SMK yang tertuang dalam 8 standar Akreditasi Nasional SMK. dan berdasarkan tahapan *design thinking model*, maka kegiatan penelitian ini terdiri dari 3 tahapan: (1) *emphatize*, (2) *define*, (3) *ideate*. Kelley and Brown (2018) menyebutkan bahwa untuk menghasilkan aplikasi dengan menggunakan *design thinking model* diperlukan beberapa tahapan sistematis (Lazuardi & Sukoco, 2019).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Hasil

Dell'Era et al. (2020) menyebutkan bahwa tahapan *design thinking* terdiri dari: (1) *emphatize*, (2) *define*, (3) *ideate*, (4) *prototype*, (5) *test* dan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, maka diperoleh hasil penelitian sebagai berikut:

**a. Emphasize**

Pada tahap ini dilakukan pengumpulan data tentang kebutuhan atau kesulitan *user* (SMK negeri dan swasta) dan Leonard & Rayport (1997) menyebutkan bahwa teknik observasi langsung merupakan teknik yang efektif dalam pengembangan tahap *emphasize* (Lages et al., 2020). Berdasarkan hasil observasi diketahui bahwa SMK menghadapi persoalan-persoalan atau kesulitan dalam menerapkan strategi diferensiasi secara konvensional dan manual, yakni:

- 1) Bagaimana mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan calon siswa dalam menentukan pilihan sekolah?
- 2) Apa yang dapat SMK tawarkan kepada calon siswa sehingga menarik minat calon siswa?
- 3) Bagaimana cara menciptakan tawaran yang unik dan bernilai bagi siswa? dan bagaimana melakukan analisa rantai nilai aktivitas sekolah yang sangat kompleks dan tumpang tindih sehingga membingungkan sekolah?

**b. Define**

Brown & Wyatt, 2010 mengatakan bahwa *design thinking* dapat menghasilkan berbagai ide sebagai pemecahan masalah yang lebih baik dalam setiap organisasi maupun dalam pemberian layanan bagi konsumen (Indahsari & Sukoco, 2020). Fase *define* adalah tahap kedua dalam *design thinking* yang bertujuan untuk mengidentifikasi dan menentukan masalah atau kebutuhan *user* secara spesifik melalui analisis. Berdasarkan dari observasi yang telah disebutkan diatas maka dapat dirumuskan masalah yang sesungguhnya sedang dihadapi oleh SMK (*define*), yakni: SMK mengalami kesulitan menciptakan strategi diferensiasi sebagai strategi bersaing, termasuk menemukan sumber potensial keunikan yang bernilai untuk menarik minat calon siswa baru melalui berbagai rantai nilai aktivitas sekolah secara *manual* membutuhkan waktu yang lama dan cenderung tidak sistematis.

**c. Ideate**

Secara komprehensif rangkaian aktivitas sekolah terangkum dalam 8 (delapan) Standar Akreditasi Nasional SMK dan ini dapat dijadikan sebagai rangkaian aktivitas sekolah yang dapat digunakan untuk membangun rantai nilai dan menjadi konsep aplikasi penggunaan aplikasi strategi bersaing melalui diferensiasi dengan menggunakan *design thinking model* dalam mencapai keunggulan bersaing pada SMK. Berikut ini tabel 1 mengenai rangkaian aktivitas SMK sebagai sumber potensial untuk menciptakan nilai dalam strategi mencapai keunggulan bersaing:

Tabel 1. Rangkaian aktivitas SMK

Proses belajar	Kurikulum	Budaya Siswa	Guru dan Tendik	Kesiswaan	Sarana dan Prasarana
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Proses pembelajaran dan stimulus keaktifan siswa</li> <li>•Penilaian hasil belajar</li> <li>•Pengayaan dan Remedial</li> <li>•Kelas khusus/ kelas industri/kelas wirausaha</li> <li>•unit produksi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Kegiatan menghasilkan Lulusan yang bermutu</li> <li>•Kegiatan pengembangan minat dan bakat</li> <li>•Pengembangan Prestasi Akademik Siswa</li> <li>•etika siswa</li> <li>•Kepuasan DUDI terhadap lulusan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Kegiatan menstimulus Antusias belajar</li> <li>•Kegiatan menciptakan budaya literasi</li> <li>•Kegiatan pemanfaatan sarana dan prasarana sekolah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Kegiatan mengelola spesifikasi dan kesesuaian guru &amp; Tendik</li> <li>•Kegiatan meningkatkan Kinerja guru&amp; tendik</li> <li>•Guru pendidikan agama</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Kegiatan meningkatkan kedisiplinan</li> <li>•Kegiatan mengelola perilaku religius</li> <li>•Kegiatan yang menstimulus kepatuhan menjalankan aturan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Kelengkapan sarana</li> <li>•Kelengkapan Sarana</li> <li>•Pengelolaan dan penggunaan sarana</li> <li>•Pengelolaan dan penggunaan prasarana</li> </ul>

Tabel 1 menunjukkan bahwa rantai aktivitas SMK sebagai alternatif solusi untuk menemukan sumber-sumber potensial dalam menciptakan tawaran SMK yang unik dan bernilai bagi calon siswa baru, yakni terdiri dari: aktivitas proses belajar mengajar, kurikulum, budaya siswa, Guru dan Tenaga Pendidik, Kesiswaan, serta sarana dan prasarana. Masing-masing aktivitas tersebut terbagi dalam sub-sub aktivitas yang lebih spesifik dan hal ini menambah referensi untuk menemukan sumber-sumber potensial diferensiasi.

## 2. Pembahasan

Peningkatan jumlah SMK di Indonesia menyebabkan perubahan lingkungan persaingan yang dinamis dan menghasilkan berbagai persoalan yang kompleks, menuntut setiap organisasi untuk melakukan inovasi dalam strategi dan menemukan ide baru atas munculnya setiap permasalahan baru (Widarma & Kumala, 2018). Secara umum pengelolaan SMK dihadapkan dengan berbagai tuntutan dan persoalan yakni:

- a. SMK harus mampu memenuhi ketentuan Standar Layanan Minimum pendidikan dan memenuhi jumlah minimum siswa dalam setiap rombongan belajar yang ditetapkan oleh Pemerintah.
- b. SMK harus mampu memiliki jumlah siswa yang memadai terkait dengan sumber pembiayaan operasional sekolah. Kondisi ini menyadarkan SMK terutama SMK swasta harus mampu menarik minat calon siswa baru namun pertumbuhan jumlah sekolah menengah baik swasta maupun negeri yang semakin tinggi, SMK harus menghadapi persaingan yang tinggi.

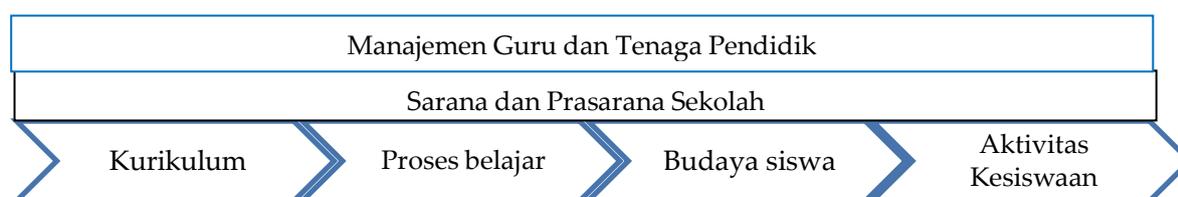
Kondisi ini menyadarkan SMK terutama SMK swasta untuk mampu menciptakan strategi dalam memperoleh siswa ditengah lingkungan persaingan yang tinggi. Menghasilkan strategi menggunakan aplikasi dapat dipandang sebagai cara yang efektif dan efisien. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), aplikasi adalah penerapan rancang sistem untuk mengolah data dengan menggunakan bahasa pemrograman tertentu untuk menyelesaikan masalah atau pengerjaan tugas secara efektif dan efisien (Pendidikan, 2020). Kelley dan Brown (2018) menjelaskan bahwa *design thinking* adalah pendekatan yang berfokus pada inovasi melalui perangkat perancang untuk mengintegrasikan kebutuhan, peluang teknologi dalam mencapai kesuksesan bisnis (Editors, Meinel, & Leifer, n.d.) dan mendorong untuk melakukan eksperimen dalam menghasilkan ketepatan ('Mootee\_MrLmGz. I, 2013', n.d.).

Goonetilleke dan Karwowski, 2016 menyebutkan bahwa proses *emphatize* adalah awal *design thinking* yang terkait dengan kemampuan memahami dan merasakan persoalan-persoalan yang dihadapi oleh *user* dan proses ini merupakan cara-cara baru untuk menemukan persoalan-persoalan yang terus mengalami perkembangan sehingga menghasilkan pemecahan masalah yang inovatif (Su, Guo, & Sun, 2017). Berdasarkan hasil penelitian pada proses *emphatize*, yakni kesulitan-kesulitan SMK dalam menerapkan strategi bersaing melalui diferensiasi maka diperlukan solusi. Mengacu pada teori Porter (1998;162) yang menjelaskan bahwa keberhasilan diferensiator adalah kemampuan menawarkan atribut-atribut diferensiasi yang unik (berbeda dengan pesaing) dan harus bernilai (lebih besar manfaat yang diterima dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan). Jika keunikan tercapai tanpa ada nilai yang diperoleh akan menyebabkan calon siswa SMK (calon pelanggan) tidak akan berminat, maka dapat difahami bahwa kesulitan SMK tanpa adanya solusi akan berpeluang terjadinya kegagalan dalam menerapkan strategi diferensiasi; penawaran yang unik tapi tidak bernilai.

Perancangan alternatif ide (konsep aplikasi) adalah tahap *ideate* dalam *design thinking* untuk mengatasi kesulitan SMK strategi bersaing melalui diferensiasi dalam mencapai keunggulan bersaing. Lee (2018) menyebutkan tahapan *ideate* ini adalah tahapan yang bertujuan untuk menemukan berbagai alternatif solusi atau mengeksplorasi berbagai ide untuk pemecahan masalah (Lazuardi & Sukoco, 2019).

Diferensiasi dapat diciptakan melalui keunikan dan bernilai yang harus dilakukan melalui analisis rantai nilai konsumen (Porter, 1998). Hal ini dapat diinterpretasikan bahwa untuk menghasilkan diferensiasi yang bernilai bagi siswa adalah dengan menganalisis kebutuhan atau keinginan calon siswa SMK melalui rangkaian aktivitas siswa terkait dengan sekolah dan selanjutnya menganalisis rantai aktivitas SMK untuk mencari konfigurasi aktivitas SMK yang dapat dikonstruisikan menghasilkan diferensiasi (analisis rantai nilai). Analisis rantai nilai adalah rangkaian aktivitas yang dieksplorasi dan diproses untuk memperoleh nilai dalam mencapai keunggulan bersaing melalui diferensiasi (Su et al., 2017). Rantai nilai merupakan serangkaian aktivitas bisnis (proses) yang mengubah *input* menjadi *output*. *Input* merupakan sumber-sumber potensial untuk menciptakan diferensiasi (*output* yang unik dan bernilai bagi siswa).

Tahap awal dalam analisis rantai nilai adalah menggambarkan dan menjelaskan rantai nilai dan komponen-komponen.. Pada masing-masing aktivitas sekolah tersebut merupakan sumber potensial untuk menghasilkan diferensiasi (keunikan yang bernilai bagi siswa). Keunikan dapat diciptakan oleh sekolah, ketika sekolah menemukan atribut-atribut pada aktivitas spesifik sekolah yang berbeda dengan pesaing untuk ditawarkan kepada siswa. Nilai adalah perbandingan antara biaya dengan manfaat yang diterima yang dapat diciptakan dengan menganalisis aktivitas utama dan pendukung perusahaan Porter (1998). Telah diketahui pada tabel 1 diatas tentang aktivitas sekolah dan komponen (sub aktivitas sekolah), maka pemetaan rantai nilai aktivitas primer dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini:



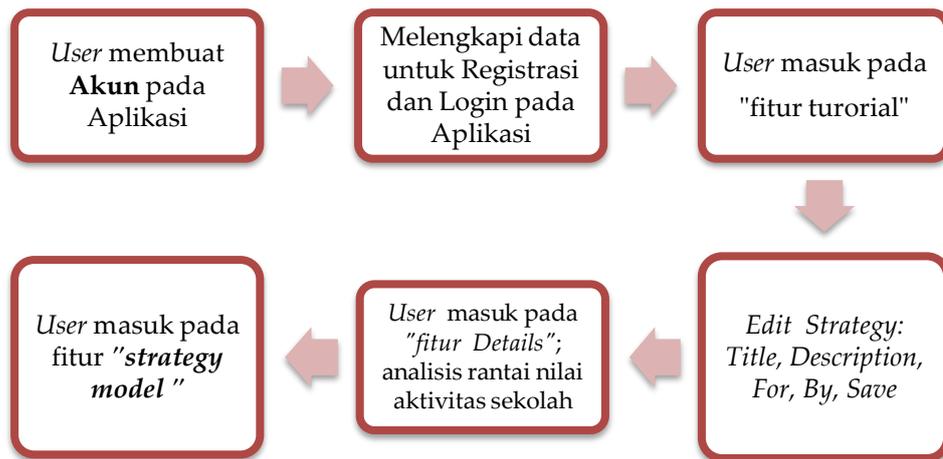
Gambar 1. Pemetaan Rantai Nilai pada Aktivitas Utama dan Pendukung SMK

Gambar 1 menunjukkan bahwa aktivitas sekolah terdiri dari: kurikulum, proses belajar, budaya sekolah dan aktivitas kesiswaan sebagai aktivitas utama. Manajemen Guru dan Tendik, sarana dan prasarana sekolah sebagai aktivitas pendukung. Untuk menciptakan nilai bagi siswa, maka sekolah dapat mengidentifikasi aktivitas utama dan pendukung dengan merincikan komponen aktivitas secara spesifik (tabel 1) yang mana dapat dikonstruksikan menghasilkan nilai. Untuk mempermudah analisis rantai nilai maka SMK dibantu dengan *tool* indikator keberhasilan diferensiasi yang mengacu pada teori (Porter, 1998). Adapun indikator tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Siapa target calon siswa sekolah Anda?  
Langkah awal untuk menciptakan diferensiasi adalah mengidentifikasi siapa “*real buyer*” karena (Porter, 1998) kesalahan dari idenifikasi ini maka akan menghasilkan upaya diferensiasi yang menghasilkan kegagalan; tidak bernilai (Gao & Hafsi, 2019).
- b. Berdasarkan rangkaian aktivitas sekolah (ditinjau dari rantai aktivitas siswa) tersebut, apa keinginan dan kebutuhan yang diharapkan oleh siswa Anda?  
Bertujuan untuk memahami kebutuhan spesifik siswa sebagai dasar dari penciptaan diferensiasi dalam rantai nilai sekolah.
- c. Apa yang dapat anda tawarkan untuk memenuhi harapan siswa Anda sesuai dengan rantai aktivitas sekolah dan sesuai dengan kemampuan rantai aktivitas sekolah Anda? Dengan ketentuan:
  - 1) Silahkan analisis pada sub aktivitas sekolah berikut ini
  - 2) Apakah tawaran tersebut “unik” (berbeda dari pesaing)?
  - 3) Apakah sesuai dengan kebutuhan atau harapan siswa? (Bandingkan antara biaya yang dikeluarkan siswa untuk bersekolah di tempat Anda dengan manfaat yang diterima siswa saat bersekolah)
- d. Pilihlah konfigurasi rantai nilai sekolah mana yang dapat anda tawarkan kepada calon siswa, kaitkan dengan kemampuan alokasi biaya (*cost driver*) dari sekolah Anda untuk menghasilkan rantai nilai.  
Indikator mencapai keberhasilan diferensiator ini digunakan pada setiap SMK menganalisis pada setiap aktivitas nilai dan komponen aktivitas secara spesifik, sehingga pada akhirnya SMK memperoleh konfigurasi rantai nilai.

Pada rancangan konsep aplikasi strategi diferensiasi sesuai dengan tujuan penelitian ini, maka analisis rantai nilai diatas akan dimasukkan sebagai “*fitur detail*” pada aplikasi dan masing-masing sub aktivitas nilai tersebut berada pada “*sub set fitur detail*”. Dalam *sub set fitur detail* terdiri dari: (1) nama aktivitas, (2) kotak isian. Dalam memeriksa aktivitas spesifik mana yang bisa dijadikan sumber potensial diferensiasi, maka kotak isian pada *fitur detail* tersebut didampingi beberapa pertanyaan yang harus diisi oleh *user*. Pertanyaan-pertanyaan pada kotak isian adalah indikator keberhasilan diferensiator yang telah disebutkan di atas. Setiap jawaban *user* diarahkan berdasarkan keinginan atau kebutuhan siswa dan kemampuan sumber daya yang dimiliki *user* untuk menciptakan layanan sesuai keinginan atau kebutuhan siswa.

Dalam menghasilkan perancangan konsep aplikasi strategi bersaing melalui diferensiasi dengan menggunakan *design thinking model* dalam mencapai keunggulan bersaing pada SMK yang efektif dan efisien, maka pada tahap *ideate* ini menemukan konsep mekanisme penggunaan aplikasi strategi bersaing melalui diferensiasi dalam mencapai keunggulan bersaing pada SMK terdiri dari beberapa langkah sistematis, yakni sebagai berikut:



Gambar 2. Konsep Mekanisme Penggunaan Aplikasi Strategi Bersaing Melalui Diferensiasi dalam Mencapai Keunggulan Bersaing pada SMK

Pada gambar 2 di atas dirancang 6 (enam) tahap yang harus dilalui oleh *user* untuk menghasilkan strategi SMK yang unik dan bernilai/ diferensiasi.

- Tahap pertama, *user* diarahkan untuk membuat akun pada aplikasi.
- Tahap kedua, *user* diarahkan untuk registrasi untuk mempermudah *login* ketika *user* akan menggunakan kembali
- Tahap ketiga, *user* masuk pada fitur tutorial dalam menciptakan strategi diferensiasi
- Tahap keempat, *user* diarahkan pada fitur "edit strategy" yang didalamnya terdiri dari beberapa isian berupa identitas dari strategi yang akan dibuat.
- Tahap kelima, pada tahap ini adalah tahap analisis sumber-sumber potensial melalui analisis rantai aktivitas sekolah SMK, seperti yang telah diuraikan di atas.
- Tahap keenam adalah tahap pada fitur "strategy model"

Tahap pertama, dimaksudkan agar aplikasi ini bersifat rahasia atau tidak boleh diketahui oleh pihak lain terutama pesaing karena aplikasi ini merupakan strategi bersaing dalam mencapai keunggulan. Tahap kedua merupakan kunci aplikasi agar tidak digunakan oleh pihak lain. Tahap ketiga merupakan rincian tentang strategi diferensiasi dalam mencapai keunggulan bersaing bermanfaat untuk meningkatkan pemahaman *user* tentang strategi dan aplikasi. Fitur tutorial terdiri dari:

- Petunjuk Penggunaan aplikasi dan manfaat aplikasi
- Penjelasan mengenai strategi dan strategi diferensiasi
- Penjelasan dari setiap elemen aktivitas sekolah yang merupakan sumber potensial untuk menghasilkan strategi yang unik dan bernilai (diferensiasi).
- Petunjuk pengisian data dalam fitur analisis rantai nilai aktivitas sekolah
- Penjelasan tentang fitur ringkasan strategi.

Tahap keempat merupakan tahap yang berkaitan dengan layanan aplikasi untuk membuat lebih dari satu strategi dengan asumsi bahwa strategi harus mengalami perubahan yang dinamis sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi baik secara internal maupun eksternal. Tahap kelima merupakan tahap yang bermanfaat untuk menghasilkan konfigurasi rantai nilai SMK sesuai analisis sumber-sumber potensial melalui analisis rantai aktivitas sekolah SMK, seperti yang telah diuraikan di atas. Tahap keenam merupakan tahap yang bermanfaat bagi *user* dalam memperoleh ringkasan mengenai keunikan dan nilai yang dapat ditawarkan kepada calon siswa/ siswa sebagai strategi SMK. Fitur ini ditampilkan dalam bentuk bagan, sehingga mempermudah *user* untuk memahami dan menjadikan acuan dalam penerapannya. Penjelasan tentang cara membaca pada fitur ini dapat dilihat di fitur tutorial. Hasil model strategi ini dapat di-*print* dengan memindahkan ke *Ms. Office* dan dapat dibagikan melalui berbagai aplikasi, seperti: *WhatsApp, Telegram, Facebook, Send to Zoom, Classroom, PC* dan dapat disimpan baik di dalam aplikasi maupun di *Google Drive*.

*Design thinking* merupakan solusi bagi pengembangan strategi yang efektif dan mencapai perubahan dalam organisasi (Naiman, 2019 dalam Editors et al., n.d.). *Design thinking* berorientasi pada pelanggan dan strategi

diferensiasi merupakan strategi yang berupaya menciptakan nilai berorientasi pada pelanggan. Perusahaan yang berorientasi pada pelanggan menganggap bahwa pelanggan adalah termasuk dalam rantai nilai perusahaan dan setiap perubahan pada pelanggan akan mempengaruhi perubahan rantai nilai yang akan ditawarkan oleh perusahaan ('Hutabarat & Huseini\_LUDqLw', n.d.). *Design thinking* dapat digunakan untuk merancang strategi bisnis dan transformasi bisnis yang inovatif baik berupa penemuan kebutuhan dan peluang baru yang belum terpenuhi maupun menghasilkan visi baru (Indahsari & Sukoco, 2020). Hasil penelitian ini menunjukkan perancangan konsep aplikasi strategi bersaing melalui diferensiasi menggunakan *design thinking model* dalam mencapai keunggulan bersaing pada SMK sebagai sebuah bisnis yang berorientasi pada nirlaba. Carlgren, Elmgvist et al (2016); Michell et al (2019) menyatakan bahwa *design thinking* tidak hanya dapat diterapkan pada penciptaan pemecahan masalah tetapi juga dapat diterapkan pada masalah yang besar dan kompleks, yakni pengembangan program (Wuertz, Eshbaugh, & Nelson, 2020), merancang strategi dan saat ini *design thinking* tidak hanya diterapkan untuk pengembangan produk baru, namun telah dikembangkan sebagai pendekatan untuk diterapkan pada berbagai sektor termasuk sektor nirlaba (kesehatan dan lembaga swadaya masyarakat) (Liedtka, 2015; Richard & Seiyed, 2015 dalam Lages et al., 2020).

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dalam merancang konsep perancangan konsep aplikasi strategi bersaing melalui diferensiasi menggunakan *design thinking model* dalam mencapai keunggulan bersaing pada SMK, dapat disimpulkan bahwa pada tahap *emphatize*, SMK menghadapi persoalan-persoalan atau kesulitan dalam menerapkan strategi diferensiasi secara konvensional dan *manual*, yakni: mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan calon siswa dalam menentukan pilihan sekolah, cara menciptakan tawaran yang unik dan bernilai bagi siswa? dan bagaimana melakukan analisa rantai nilai aktivitas sekolah yang sangat kompleks dan tumpang tindih sehingga membingungkan sekolah. Pada tahap *ideate*, ditemukan konsep strategi bersaing melalui diferensiasi secara sistematis, yakni analisis rantai aktivitas SMK sebagai alternatif solusi untuk menemukan sumber-sumber potensial dalam menciptakan tawaran SMK yang unik dan bernilai bagi calon siswa baru, yakni terdiri dari: aktivitas proses belajar mengajar, kurikulum, budaya siswa, Guru dan Tenaga Pendidik, Kesiswaan, serta sarana dan prasarana yang diterapkan pada *fitur details* dan didampingi dengan "kotak isian" yang mengacu pada indikator keberhasilan menciptakan strategi diferensiasi. Hasil penelitian ini diharapkan dapat mempermudah SMK dalam mencapai keunggulan bersaing melalui strategi diferensiasi dan memberikan peluang untuk SMK selalu berinovasi dalam strategi yang adaptif terhadap setiap perubahan lingkungan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi peneliti lainnya yang ingin mengembangkan kajian tentang strategi diferensiasi dan melanjutkan tahapan *design thinking* berikutnya, yakni tahap *prototype* dan *test* agar memperoleh aplikasi terbaik mengenai strategi bersaing melalui diferensiasi dalam mencapai keunggulan. Dalam menciptakan strategi diferensiasi disarankan agar SMK berfokus pada penciptaan keunikan yang memang bernilai bagi siswa dan disarankan agar SMK selalu melakukan inovasi strategi karena perspektif pelanggan (siswa) yang dinamis atau berubah-ubah. Penelitian ini memiliki keterbatasan yakni: hanya memfokuskan pada indikator keberhasilan menciptakan diferensiasi tanpa membahas secara rinci tentang *cost driver* dan *purchase criteria* sebagai indikator penting dalam keberhasilan menciptakan strategi diferensiasi.

## DAFTAR REFERENSI

- Ahmed, A., & Sayed, K. (2020). Development of competency-based training system in Assiut-ITEC: A case study. *The Journal of Competency-Based Education*, 5(3), 1–12. doi:10.1002/cbe.2.1217
- Da Silva, R. H., Kaminski, P. C., & Armellini, F. (2020). Improving new product development innovation effectiveness by using problem solving tools during the conceptual development phase: Integrating Design Thinking and TRIZ. *Creativity and Innovation Management*, 29(4), 685–700. doi:10.1111/caim.12399
- Danso, A., Adomako, S., Amankwah-Amoah, J., Owusu-Agyei, S., & Konadu, R. (2019). Environmental sustainability orientation, competitive strategy and financial performance. *Business Strategy and the Environment*, 28(5), 885–895. doi:10.1002/bse.2291
- Dell'Era, C., Magistretti, S., Cautela, C., Verganti, R., & Zurlo, F. (2020). Four kinds of design thinking: From ideating to making, engaging, and criticizing. *Creativity and Innovation Management*, 29(2), 324–344. doi:10.1111/caim.12353
- Editors, S., Meinel, C., & Leifer, L. (n.d.). *Series Editors*.
- Gao, Y., & Hafsi, T. (2019). Does charitable giving substitute or complement firm differentiation strategy? Evidence from Chinese private SMEs. *European Management Review*, 16(3), 633–646. doi:10.1111/emre.12180

- Holager, J., Innovation, S., & April, D. (2019). A short introduction to Design Thinking, (April). Hutabarat & Huseini\_LUDqLw. (n.d.).
- Indahsari, C. L., & Sukoco, I. (2020). Konsep Aplikasi Masak Yuk! dengan Menggunakan Prinsip Design Thinking. *Organum: Jurnal Saintifik Manajemen Dan Akuntansi*, 3(1), 13–21. doi:10.35138/organum.v3i1.70
- Kuswanto, A. (2015). Model Elektronik Arsip (E Arsip) Pembelajaran berbasis Virtual dan Microsoft Access pada SMK Program Keahlian Strategi Perkantoran. *Strategi, Kajian Ilmu*, XIII.
- Lages, L. F., Ricard, A., Hemonnet-Goujot, A., & Guerin, A. M. (2020). Frameworks for innovation, collaboration, and change: Value creation wheel, design thinking, creative problem-solving, and lean. *Strategic Change*, 29(2), 195–213. doi:10.1002/jsc.2321
- Lazuardi, M. L., & Sukoco, I. (2019). Design Thinking David Kelley & Tim Brown: Otak Dibalik Penciptaan Aplikasi Gojek. *Organum: Jurnal Saintifik Manajemen Dan Akuntansi*, 2(1), 1–11. doi:10.35138/organum.v2i1.51
- Mintrom, M., & Luetjens, J. (2016). Design Thinking in Policymaking Processes: Opportunities and Challenges. *Australian Journal of Public Administration*, 75(3), 391–402. doi:10.1111/1467-8500.12211
- Mootee\_MrLmGz. I, 2013. (n.d.).
- Muhyadi. (2009). Aplikasi Konsep Sistem Dalam Pengelolaan Sekolah. *Efisiensi, Kajian Ilmu Strategi*, ix.
- Nafiah, D. (2011). Aplikasi Total Quality Management (TQM) dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan Tinggi. *Efisiensi, Kajian Ilmu Strategi*.
- Pembinaan, D., Menengah, S., Jenderal, D., Pendidikan, M., Dan, D., & Nasional, D. P. (n.d.). *P e r a n S M K d a l a m M e n d u k u n g P e r t u m b u h a n E k o n o m i D a e r a h : Pendidikan*. (2018). ingin bersaing dan banyak murid, sekolah swasta harus lakukan ini.
- Pendidikan, D. (2020). 13 pengertian aplikasi menurut para ahli.
- Porter, M. E. (1998). *competitive advantage*. The Free Press.
- Renesia. (2020). pilih SMK negeri atau smk swasta? berikut rekomendasinya buat kami.
- Seftiawan, D. (2019). pertumbuhan jumlah smk tak sebanding dengan peningkatan kualitas.
- Shelly, L. (2019). SMK swasta dengan jumlah siswa sedikit, Direktur Dikdasmen: Tutup atau jadikan lembaga saja.
- Su, Z., Guo, H., & Sun, W. (2017). Exploration and Firm Performance: The Moderating Impact of Competitive Strategy. *British Journal of Management*, 28(3), 357–371. doi:10.1111/1467-8551.12218
- Sutirman. (2003). Aplikasi Teknologi Informasi dalam Pendidikan. *Strategi, Kajian Ilmu*.
- Widarma, A., & Kumala, H. (2018). PERANCANGAN APLIKASI GAJI KARYAWAN PADA PT. PP LONDON SUMATRA INDONESIA Tbk. GUNUNG MALAYU ESTATE - KABUPATEN ASAHAN. *JURNAL TEKNOLOGI INFORMASI*, 1(2), 166. doi:10.36294/jurti.v1i2.303
- Wuertz, H., Eshbaugh, S., & Nelson, S. B. (2020). Design Thinking For Organizational Change. *Design Management Review*, 31(4), 34–48. doi:10.1111/drev.12246

## PENGEMBANGAN MEDIA PEMBELAJARAN *E-LEARNING* BERBASIS MOODLE UNTUK MENINGKATKAN KEMANDIRIAN BELAJAR SISWA

Jihan Provisa Rahma<sup>1</sup>, Wening Patmi Rahayu<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ jihan.provisa.1704116@student.um.ac.id

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ wening.patmi.fe@um.ac.id

### Abstrak

Perkembangan teknologi di abad yang serba digital membawa pengaruh besar terhadap perubahan dunia sehingga menyebabkan perubahan gaya hidup pada manusia. Berkaitan dengan hal tersebut, dibutuhkan media pembelajaran yang memudahkan siswa dalam proses pembelajaran dengan kondisi yang berbeda. Salah satu media yang dapat dikembangkan untuk membantu mengoptimalkan kegiatan pembelajaran adalah moodle. Metode penelitian ini menggunakan model *Research and Development* Langkah-langkah dalam penelitian dan pengembangan ini yaitu: 1) potensi dan masalah, 2) pengumpulan data, 3) desain produk, 4) validasi desain, 5) revisi desain, 6) uji coba skala kecil, 7) revisi produk 8) uji coba lapangan skala besar, 9) produk final e-learning berbasis moodle. Moodle ini divalidasi oleh ahli materi dan media menggunakan instrumen angket. Berikut hasil yang diperoleh oleh validator ahli materi sebesar 87.33%, validator ahli media 90% serta hasil uji coba produk skala besar sebesar 83,33%

**Kata Kunci:** *E- Learning, Kemandirian Belajar, Media Pembelajaran, Moodle*

### PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi di abad yang serba digital membawa pengaruh besar terhadap perubahan dunia sehingga menyebabkan perubahan gaya hidup pada manusia. Salah satu teknologi yang membawa dampak perubahan tersebut ialah penggunaan teknologi dalam bidang pendidikan dan pembelajaran. Arsyad (2014:7) menyatakan bahwa media pembelajaran merupakan bentuk peralatan fisik komunikasi berupa *hardware* dan *software* yang harus diciptakan, dikembangkan, digunakan, dan dikelola dengan tujuan untuk mencapai efektifitas dan efisiensi dalam proses pembelajaran.

Berdasarkan wawancara dengan guru mata pelajaran Pengelolaan Bisnis Ritel yaitu Ibu TriWulan Octaria Ningsih, S.Pd. pada 05 Oktober 2020, diperoleh fakta bahwa selama pembelajaran daring melalui Whatsapp sebagai proses pembelajarannya masih terdapat beberapa siswa yang kurang aktif berpartisipasi, kurang disiplin dan tanggung jawab dalam mengikuti proses pembelajaran seperti hadir tidak tepat waktu dan terlambat mengumpulkan tugas. Karakteristik siswa tersebut masih belum memenuhi aspek-aspek dalam kemandirian belajar seperti yang disampaikan oleh Mudjiman (2006), bahwa yang menjadi indikator dalam kemandirian belajar adalah: (1) Percaya diri, (2) Aktif dalam belajar, (3) Disiplin dalam belajar, (4) Tanggungjawab dalam belajar, dan (5) Motivasi dalam belajar.

Pembuatan media pembelajaran ini menjadi tantangan tersendiri bagi guru mengingat kondisi yang sedang berlangsung di Indonesia yaitu masa pandemi *Covid-19*. Pemerintah telah melakukan berbagai upaya untuk memutus rantai penyebaran virus *Covid-19*, salah satunya dengan diberlakukan pembatasan sosial atau *social distancing* yang menyebabkan kegiatan pembelajaran di sekolah dilakukan secara daring di rumah masing-masing siswa atau dikenal dengan *Study From Home* (SFH).

Penggunaan *moodle* akan memungkinkan para pelajar untuk memasuki ruang kelas digital, dimana kegiatan belajar mengajar dapat dilakukan. Kegiatan belajar mengajar tersebut dapat berupa diskusi materi, pemberian quiz atau ujian dan sebagainya. Pelajar atau pengguna *moodle* juga memperoleh identitas pribadi dan *password* sehingga segala aktivitas pelajar dapat diamati secara objektif oleh pendidik melalui catatan aktivitas yang sudah disediakan dalam sistem *moodle*. Media pembelajaran *e-learning* berbasis *moodle* dikembangkan untuk materi pengelolaan bisnis ritel. Pengelolaan bisnis ritel adalah mata pelajaran yang terlibat kegiatan penjualan barang atau jasa secara langsung dengan konsumen, sehingga siswa lebih mengenal atau mengerti bagaimana penjualan secara langsung dengan konsumen. Oleh karena itu, peneliti mencoba untuk mengembangkan media pembelajaran berbasis moodle pada mata pelajaran Pengelolaan Bisnis Ritel siswa kelas XI BDP di SMK Muhammadiyah 2 Malang.

## METODE

Metode penelitian ini menggunakan model *Research and Development* Langkah-langkah dalam penelitian dan pengembangan ini yaitu: 1) potensi dan masalah, 2) pengumpulan data, 3) desain produk, 4) validasi desain, 5) revisi desain, 6) uji coba skala kecil, 7) revisi produk 8) uji coba lapangan skala besar, 9) produk final e-learning berbasis moodle. Uji kelayakan dilakukan oleh validator ahli materi dan media, sementara uji coba skala kecil dan uji coba lapangan skala besar dilakukan oleh siswa kelas XI program BDP di SMK Muhammadiyah 2 Malang. Data yang dihasilkan dari penelitian ini berupa data kualitatif dan kuantitatif yang berasal dari hasil angket dengan menggunakan skala likert (Sugiyono, 2016). Data yang diperoleh kemudian dianalisis menggunakan rumus validasi (Akbar, 2013) yang nantinya diperoleh persentase, selanjutnya ditarik kesimpulan atas hasil yang diperoleh berdasarkan pedoman interpretasi skala validasi oleh Laksana & Hadijah (2009) yakni sangat layak/layak/cukup layak/kurang layak/tidak layak dan sangat mandiri/ mandiri /cukup mandiri /kurang mandiri /tidak mandiri. Apabila perolehan (>60%) lebih dari enam puluh persen maka media yang dikembangkan dapat dikatakan cukup layak atau cukup mandiri.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Hasil

Hasil perhitungan total skor dari penilaian ahli media terhadap media pembelajaran e-learning berbasis moodle yang telah dikembangkan oleh peneliti yaitu 90 %, yang artinya media pembelajaran e- learning berbasis moodle ini sangat valid dan dapat digunakan namun ada revisi kecil. Hasil perhitungan total skor dari penilaian ahli materi terhadap media pembelajaran e-learning berbasis moodle yang telah dikembangkan oleh peneliti yaitu 87,33 %. yang artinya media pembelajaran e-learning berbasis moodle ini sangat valid namun ada revisi kecil.

Tabel 1. Hasil Data Uji Coba Skala Kecil

No	Tse	Tsh	%
1	64	75	85,33
2	61	75	81,33
3	61	75	81,33
4	67	75	89,33
5	61	75	81,33
6	68	75	90,66
Jumlah Rata-rata = 382			
Jumlah Tsh= 450			
Rata-rata presentase=			
84,88			

Tabel 2. Hasil Uji Coba Skala Besar

No	Tse	Tsh	%	No	Tse	Tsh	%
1	60	75	80	10	50	75	66,66
2	59	75	78,66	11	53	75	70,66
3	68	75	90,66	12	66	75	88
4	64	75	85,33	13	66	75	88
5	65	75	86,66	14	61	75	81,33
6	67	75	89,33	15	55	75	73,33
7	56	75	74,66	16	68	75	90,66
8	67	75	89,33	17	67	75	89,33
9	65	75	86,66	18	68	75	90,66
Jumlah Rata-rata = 1125							
Jumlah Tsh=1350							
Rata-rata presentase= 83,33							

Respon pengguna adalah tanggapan yang diberikan peserta didik sebagai pengguna Media Pembelajaran E-Learning Berbasis Moodle. Pada penelitian dan pengembangan ini peneliti memperoleh respon dari siswa kelas XI BDP II SMK Muhammadiyah 2 Malang. Hasil respon pengguna saat melakukan uji coba produk skala kecil diperoleh presentase sebesar 84,88% dan uji coba produk skala besar diperoleh presentase sebesar 83,33% Selain itu, tanggapan yang diberikan peserta didik sebagai pengguna menunjukkan bahwa Media Pembelajaran E-Learning berbasis Moodle diterima dengan antusias dan dapat lebih mudah dalam memahami materi pembelajaran sehingga fungsi dari penggunaan E-Learning sebagai sumber belajar dapat menunjang kegiatan peserta didik dalam pembelajaran.

## 2. Pembahasan

Penelitian dan pengembangan ini telah menghasilkan media pembelajaran berbasis moodle mata pelajaran pengelolaan bisnis ritel Kompetensi Dasar (KD) 3.2 Menganalisis manajemen bisnis ritel. Berikut kajian pengembangan produk media pembelajaran e-learning berbasis moodle setelah melalui beberapa tahapan:

### a. Menghasilkan Media Pembelajaran E-Learning Berbasis Moodle untuk Kelas XI Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Muhammadiyah 2 Malang

Produk E-Learning berbasis Moodle ini disusun sebagai sumber belajar untuk menunjang pembelajaran pada mata pelajaran pengelolaan bisnis ritel kelas XI SMK Muhammadiyah 2 Malang yang dapat digunakan atau diakses secara online. Tujuan dari pengembangan media e-learning berbasis moodle untuk mengembangkan Media Pembelajaran E-Learning Berbasis Moodle pada mata pelajaran Pengelolaan Bisnis Ritel sebagai penunjang kegiatan belajar siswa kelas XI Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Muhammadiyah 2 Malang. Dengan media pembelajaran e-learning berbasis moodle, proses belajar dapat dilakukan secara jarak jauh dengan memanfaatkan computer, laptop. atau smartphone. Tentunya media tersebut harus terkoneksi dengan jaringan internet/wifi. Media ini dikemas dalam bentuk website sehingga dapat diakses kapan saja dan dimana saja tidak terbatas ruang dan waktu. Pengembangan e-learning berbasis moodle dikembangkan oleh peneliti diharapkan dapat menjadi salah satu alternative untuk mendukung proses pembelajaran yang lebih mandiri dan efisien apalagi di era pandemic COVID 19.

Dalam melakukan penelitian dan pengembangan terdapat acuan dari penelitian terdahulu yang relevan diantaranya, Arif Rahman Hakim (2018) dalam judul Pengembangan E-Learning Berbasis Moodle Sebagai Media Pengelolaan Pembelajaran menemukan bahwa media *moodle* yang dikembangkan layak digunakan berdasarkan hasil validasi media dan hasil validasi materi. Dwi Rahayu, Heri Pratikto, Wening Patmi Rahayu (2016) mengemukakan bahwa hasil penelitian menunjukkan bahwa modul yang dikembangkan termasuk dalam kriteria valid dan layak, ditinjau dari hasil validasi ahli materi, ahli modul dan pada uji coba kelompok kecil sebesar sehingga modul pembelajaran kontekstual bermuatan karakter valid dan layak digunakan sebagai bahan ajar. Fatkhul Arifin, Tatang Herman (2018) dalam penelitiannya yang berjudul Pengaruh Pembelajaran E-Learning Model Web Centric Course Terhadap Pemahaman Konsep Dan Kemandirian Belajar Matematika Siswa mengemukakan bahwa media pembelajaran e-learning model web yang dikembangkan berpengaruh terhadap pemahaman konsep dan kemandirian belajar sehingga mampu untuk menunjang proses belajar mengajar di kelas maupun sebagai media untuk belajar mandiri. Hal serupa dalam penelitian dan pengembangan media pembelajaran juga di sampaikan oleh peneliti lain bahwa media pembelajaran dengan menggunakan moodle dapat menjadi alternatif siswa untuk belajar mandiri, Heri Tri Luqman BS dan Sukirman, (2009) dengan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa media pembelajaran diperoleh data bahwa 100% responden menilai produk sudah sesuai dengan website pembelajaran, (Lan Umek, Aleksander Aristovnik, Nina Tomazenic dan Damijana Kerzic, 2015), (Zyainuri dan Eko Marpanaji, 2012).

### b. Mengetahui Kelayakan Media Pembelajaran E-Learning Berbasis Moodle yang Telah Dihasilkan Melalui Hasil Validasi Ahli Materi, Ahli Media dan Respon Peserta Didik

Berdasarkan hasil validasi dari ahli media yang telah dikembangkan oleh peneliti termasuk dalam kategori valid dan layak digunakan dalam kegiatan pembelajaran. Namun validator memberikan saran untuk menambah petunjuk pemanfaatan, melengkapi dengan sumber atau rujukan ditata sedemikian rupa hingga eye-catching. Hasil perhitungan total skor dari penilaian ahli media terhadap media pembelajaran e-learning berbasis moodle yang telah dikembangkan oleh peneliti yaitu 90 %, yang artinya media pembelajaran e-learning berbasis moodle ini sangat valid dan dapat digunakan namun ada revisi kecil.

Berdasarkan validasi ahli materi yang dimuat dalam media sudah mencakup materi mengenai manajemen bisnis ritel sudah layak untuk dijadikan bahan ajar dalam proses pembelajaran, namun validator memberikan saran untuk mengganti video pembelajaran ini kepada siswa. Hasil perhitungan total skor dari penilaian ahli materi terhadap

media pembelajaran e-learning berbasis moodle yang telah dikembangkan oleh peneliti yaitu 87,33 %. yang artinya media pembelajaran e-learning berbasis moodle ini sangat valid namun ada revisi kecil.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa media *e-learning* yang digunakan sudah efektif untuk digunakan meskipun proses pembelajaran dilakukan secara daring dikarenakan adanya virus Covid-19. Hal ini merupakan salah satu ciri kemandirian belajar meskipun tidak adanya guru ataupun teman-teman di kelas, siswa tetap mampu melaksanakan kegiatan belajar mengajar secara mandiri, karena guru bukan satu-satunya sumber ilmu namun sebagai konsultan dan fasilitator (Pannen, 2001).

### c. Mengetahui Kemandirian Belajar Siswa Setelah Menggunakan Media E-Learning Berbasis Moodle Kelas XI BDP 2

Penilaian kemandirian belajar ini diperoleh dari angket kemandirian belajar siswa yang diberikan setelah siswa melakukan proses pembelajaran daring menggunakan e-learning berbasis moodle. Tingkat kemandirian belajar yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah angket tertutup. Peneliti menggunakan angket kemandirian yang terdiri dari lima indikator, yaitu: 1) Aktif dalam belajar, 2) Memiliki kepercayaan diri, 3) Berperilaku disiplin, 4) Memiliki rasa tanggung jawab, dan 5) Motivasi dalam belajar. Masing-masing aspek ini dikembangkan menjadi tiga pernyataan sehingga menjadi 15 butir pernyataan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa media e-learning berbasis moodle yang digunakan sudah efektif untuk digunakan meskipun proses pembelajaran dilaksanakan secara daring di era new normal pada masa pandemi Covid-19. Hal ini merupakan salah satu ciri kemandirian belajar meskipun tidak adanya kehadiran guru dan teman-teman di kelas, siswa tetap dapat melaksanakan kegiatan pembelajaran secara mandiri, karena guru bukan menjadi satu-satunya sumber ilmu namun sebagai konsultan dan fasilitator (Pannen, 2001).

Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan Arif Rahman Hakim (2018) bahwa media *moodle* yang dikembangkan layak digunakan berdasarkan hasil validasi media dan hasil validasi materi uji coba pada kelas eksperimen yang mampu mendukung kemandirian siswa. Senada dengan penelitian oleh Fatkhul Arifin, Tatang Herman (2018) bahwa media pembelajaran e-learning model web yang dikembangkan berpengaruh terhadap pemahaman konsep dan kemandirian belajar sehingga mampu untuk menunjang proses belajar mengajar di kelas maupun sebagai media untuk belajar mandiri. Hal serupa dalam penelitian dan pengembangan media pembelajaran juga di sampaikan oleh peneliti lain bahwa media pembelajaran dengan menggunakan moodle dapat menjadi alternatif siswa untuk belajar mandiri, Heri Tri Luqman BS dan Sukirman, (2009) dengan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa media pembelajaran diperoleh data bahwa 100% responden menilai produk sudah sesuai dengan website pembelajaran, (Lan Umek, Aleksander Aristovnik, Nina Tomazenic dan Damijana Kerzic, 2015), (Zyainuri dan Eko Marpanaji, 2012).

## SIMPULAN

1. Penelitian dan pengembangan ini menghasilkan Media E-Learning Berbasis Moodle pada Mata Pengelolaan Bisnis Ritel Kelas XI Kompetensi Dasar 3.2 Menganalisis Manajemen Bisnis Ritel di SMK Muhammadiyah 2 Malang.
2. Aspek kelayakan menghasilkan Media E-Learning Berbasis Moodle pada Mata Pengelolaan Bisnis Ritel berdasarkan validasi ahli media, ahli materi, uji coba kelompok kecil serta uji coba kelompok besar menunjukkan bahwa media yang dikembangkan sangat layak digunakan untuk proses pembelajaran.
3. Kemandirian belajar siswa setelah menggunakan media e-learning berbasis moodle diperoleh persentase secara keseluruhan dengan kategori sangat mandiri. Hal ini menunjukkan bahwa media e-learning berbasis moodle yang dikembangkan efektif untuk kemandirian belajar siswa dalam proses kegiatan belajar mengajar di era new normal secara daring dirumah masing-masing siswa dan dapat digunakan untuk pembelajaran secara luring.

## DAFTAR REFERENSI

- Akbar, S. 2013. *Instrument Perangkat Pembelajaran*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Arsyad, A. 2013. *Media Pembelajaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Darmawan, D. 2014. *Pengembangan E-Learning Teori Dan Desain*. PT Remaja Rosdakarya Offset.
- Darmawan, D. (2013). *Teknologi Pembelajaran*. Pt Remaja Rosdakarya.
- Fatkhul Arifin, Tatang Herman. 2018. Pengaruh Pembelajaran E-Learning Model Web Centric Course Terhadap Pemahaman Konsep Dan Kemandirian Belajar Matematika Siswa.

- Hakim, Arif Rahman. 2018. Pengembangan E-Learning Berbasis Moodle Sebagai Media Pengelolaan Pembelajaran.
- Hartawan, L.K.A., dkk. 2014. Pengembangan Portal E-Learning Berbasis Moodle pada Mata Pelajaran Fisika Kelas XI di SMA Dwijendra Denpasar. *E- journal Edutech Universitas Pendidikan Ganesha*, (Online), 2 (1), <http://download.portalgaruda.org>
- Hatip, Ahmad and Listiana, Yuni. 2019. Minat, Kemandirian, dan Hasil Belajar Mahasiswa Pendidikan Matematika Dalam E-Learning Berbasis Edmodo.
- Hidayati, K., & Listyani, E. (2010). Pengembangan Instrumen Kemandirian Belajar Mahasiswa. *Jurnal Penelitian Dan Evaluasi Pendidikan*, 14(1). <https://doi.org/10.21831/Pep.V14i1.1977>
- Hignasari, L., & Supriadi, M. 2020. Pengembangan E-Learning dengan Metode Self Assessment Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Matematika Mahasiswa Universitas Mahendradatta.
- Holstein, H. (1984). *Murid Belajar Mandiri*. Ehrenwirth.
- Jalinus, N., & Ambiyar. (2016). *Media & Sumber Pembelajaran*. Kencana.
- Kurniawati, D. 2010. Upaya Meningkatkan Kemandirian Belajar Siswa Dalam Pembelajaran Matematika Melalui Model Cooperative Learning Kepala Bernomor Terstruktur (Pada Siswa SMP 2 Sewon Bantul).
- Laksana, A, P & Hadijah, H, S. 2019. Kemandirian Belajar Sebagai Determinan Hasil Belajar Siswa. *Jurnal Pendidikan Manajemen Perkantoran*. (Online), 4 (1): 1-7, <http://ejournal.upi.edu/index.php/jpmanper>
- Mudjiman, H. (2006). *Belajar Mandiri*. Pustaka Belajar..
- Pannen, P. (2001). *Konstruktivisme Dalam Pembelajaran*. Universitas Terbuka (Pau-Ppai-Ut).
- Pratiwi, Inung & Widayati, Ani. 2012. Pembelajaran Akuntansi Melalui Reciprocal Teaching Model Untuk Meningkatkan Penguasaan Konsep dan Kemandirian Belajar dalam Materi Mengelola Administrasi Surat Berharga Jangka Pendek Siswa Kelas X Akuntansi I SMK Negeri 7 Yogyakarta Tahun Pelajaran 2011/2012, 2012: *Jurnal Pendidikan Akutansi Indonesia (Online)*, Vol. X, No.2, (<http://journal.uny.ac.id/index.php/jp akun/article/download/917/728>)
- Pribadi, B.A. 2017. *Media dan Teknologi dalam Pembelajaran*. Jakarta: Kencana. Pelajaran IPS Kelas VIII di SMPN 1 Selemadeg. *E-Journal Edutech Ganesa*,
- Rahayu, Wening Patmi. 2012. Sikap Kewirausahaan Siswa Sekolah Menengah Kejuruan
- Sukmadinata, Nana S. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Triluqman, H.B.S. 2009. Pengembangan Sistem Pembelajaran Online Berbasis Moodle di Jurusan Kurikulum dan Teknologi Pendidikan Universitas Negeri Semarang. *Ilmu Kependidikan*, (Online), 38 (1): 27-34, <https://journal.unnes.ac.id>
- Umek, L., dkk. 2015. Analysis of Selected Aspects of Students' Performance and Satisfaction in a Moodle-Based E-Learning System Environment. *Eurasia Journal Of Mathematics, Science & Technology Education*, (Online), 11(6): 1495-1505, (<https://www.researchgate.net>).
- Yamin, M. (2007). *Desain Pembelajaran Berbasis Tingkat Satuan Pendidikan*. Gaung Persada Press Jakarta
- Zyainuri & Marpanaji, E. 2012. Penerapan E-learning Moodle untuk Pembelajaran Siswa yang Melaksanakan Prakerin. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, (Online), 2 (3): 410-426, (<https://journal.uny.ac.id>).

## PENGEMBANGAN MEDIA PEMBELAJARAN *E-LEARNING* BERBASIS *WEBSITE* UNTUK MENINGKATKAN KEMANDIRIAN BELAJAR SISWA

Krismonabilla Citra Wisesa<sup>1</sup>, Wening Patmi Rahayu<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [krismonabilla.citra.1704116@students.um.ac.id](mailto:krismonabilla.citra.1704116@students.um.ac.id)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [wening.patmi.fe@um.ac.id](mailto:wening.patmi.fe@um.ac.id)

### Abstrak

Selaras dengan perkembangan pendidikan abad ke-21 ini, hampir semua aspek dalam kehidupan dapat dijangkau dengan mudah karena adanya kemajuan teknologi dan informasi. Ditambah munculnya virus Covid-19 pada awal tahun 2020 lalu. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini adalah menghasilkan media pembelajaran e-learning berbasis Website untuk meningkatkan kemandirian belajar siswa kelas XI BDP 2 di SMK Negeri 1 Jombang. Teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik analisis data. Hasil dari penelitian dan pengembangan berupa media pembelajaran e-learning berbasis web moodle bernama "SIPELABEL". Kelayakan media melalui validitas ahli media, ahli materi, dan 6 orang peserta didik pada uji coba kelompok kecil dinyatakan "Sangat Layak". Uji coba lapangan melalui perhitungan rumus deskriptif kemandirian belajar terbukti siswa sudah mandiri. Kesimpulan bahwa SIPELABEL sangat layak digunakan sebagai media pembelajaran yang dapat meningkatkan kemandirian belajar siswa.

**Kata Kunci:** *E-Learning Berbasis Web Moodle, Kemandirian Belajar, Media Pembelajaran, SIPELABEL*

### PENDAHULUAN

Berada di abad ke-21 ini berarti harus siap untuk menghadapi segala persaingan dari berbagai aspek kehidupan. Jika mampu menghadapi persaingan maka akan berpengaruh pada peningkatan kualitas sumber daya manusia. Sumber daya manusia yang berkualitas dihasilkan oleh sistem pendidikan yang berkualitas pula.

Menurut Crow Pendidikan merupakan proses untuk memperoleh dan mengembangkan pengetahuan, keterampilan, sikap dan juga pengalaman peserta didik untuk diterapkan dan menjadi pedoman untuk menjalani kehidupan dalam membangun bangsa (Zainal, 2008). Serta tujuan pendidikan dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional Bab II Pasal 3 menyatakan bahwa "Pendidikan Nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk berkembangnya potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat berilmu, cakap, kreatif, mandiri dan menjadi warga Negara yang demokratis serta bertanggung jawab" dapat tercapai dengan baik.

Dunia pendidikan merupakan salah satu yang terdampak akibat adanya virus COVID-19. Tidak sedikit guru yang harus memutar otak agar dapat mengajar walaupun secara daring atau tidak langsung bertatap muka dengan siswanya. Penggunaan teknologi di kelas pun sudah menjadi kebutuhan sekaligus tuntutan di era global, guna meningkatkan kreativitas belajar siswa maka pengembangan berbagai media pembelajaran yang kreatif serta inovatif perlu dilakukan (Rijal, 2020).

Hasil penelitian Rahman (2016) menunjukkan bahwa media pembelajaran menggunakan website yang dikembangkan mempengaruhi kemandirian belajar siswa sehingga membuat peneliti akan mengembangkan media pembelajaran *E-learning* berbasis web moodle pada mata pelajaran Pengelolaan Bisnis Ritel.

### METODE

Metode penelitian yang digunakan penelitian dan pengembangan atau Research and Development (R&D) oleh Borg & Gall dalam Sugiyono yang memiliki 10 langkah penelitian dan dimodifikasi oleh peneliti menyesuaikan dengan kebutuhan dalam penelitian menjadi 9 langkah yaitu 1) penelitian dan pengumpulan data, 2) perencanaan, 3) pengembangan produk, 4) validasi ahli, 5) revisi produk, 6) uji coba lapangan skala kecil, 7) uji coba lapangan skala besar, 8) penyempurnaan produk, 9) produk akhir.

Instrumen pengumpulan data dalam penelitian ini berupa hasil wawancara, dokumen, dan angket. Wawancara digunakan untuk mengetahui masalah dan potensi subjek penelitian. Angket digunakan untuk uji ahli media, uji ahli materi, peserta didik, dan untuk mengukur kemandirian belajar peserta didik. Dan dokumen sebagai

bukti penting penelitian.

Data yang digunakan berupa data kuantitatif dan kualitatif. Data kuantitatif yang berasal dari skor pengisian angket untuk meniali media pembelajaran dengan teknik analisis hasil presentase. Sedangkan data kualitatif didapat dari hasil wawancara, observasi, dan masukan berupa catatan, saran, komentar, kritik, dan pendapat ahli media, materi, dan peserta didik.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Langkah awal yang dilakukan peneliti adalah mengumpulkan data serta informasi di lapangan serta mengidentifikasi masalah serta potensi di SMKN 1 Jombang. Peneliti melakukan wawancara tidak terstruktur dengan waka kurikulum Bapak yakni Bapak Suprayitno, S. Pd. dan guru mata pelajaran Pengelolaan Bisnis Ritel yakni Ibu Biah Suyanti, S. Pd. pada Tanggal 10 Desember 2020. Setelah melakukan penelitian dan informasi awal melalui kegiatan wawancara, informasi yang didapatkan akan diteliti lebih lanjut mengenai permasalahannya.

Media yang dihasilkan berupa *e-learning* pada mata pelajaran Pengelolaan Bisnis Ritel KD. 3.8 Menganalisis *Personal Selling* dalam Bisnis Ritel. Media pembelajaran ini diberi nama SIPELABEL yaitu singkatan dari Sistem Pembelajaran Pengelolaan Bisnis Ritel.

Tampilan dari media pembelajaran SIPELABEL ini berupa teks, gambar, video serta sajian materi yang bisa langsung didownload melalui *link website*. Terdapat 3 jenis soal evaluasi untuk mengukur pemahaman siswa setelah mempelajari materi pada media pembelajaran ini. Evaluasi tersebut berupa *multiple choice* atau pilihan ganda, *essay*, dan video praktek.



Gambar 1. Tampilan SIPELABEL

Setelah membuka SIPELABEL terdapat menu Dashboard, Materi, Video, Tugas, Soal, dan Laporan. Pada menu Dashboard muncul aktivitas guru dan juga siswa, lalu pada menu Materi terdapat lampiran materi yang dikirim oleh guru, kemudian untuk menu Video tersedia video pembelajaran yang relevan dengan materi dapat ditonton langsung oleh siswa tanpa perlu download, selanjutnya menu Tugas untuk melihat lampiran tugas yang diberikan oleh guru, lalu menu Soal berfungsi untuk melampirkan soal-soal.

### 1. Hasil

Tabel 1. Hasil Validasi Ahli Media

No	Validasi	Presentase	Kriteria
1.	Ahli Media	96,25%	Sangat Layak
2.	Ahli Materi	93,33%	Sangat Layak
3.	Peserta Didik	82,22%	Sangat Valid
4.	Kemandirian Belajar Siswa	76,49%	Mandiri

## 2. Pembahasan

### a. Media *E-Learning* Berbasis Web Moodle pada Mata Pelajaran Pengelolaan Bisnis Ritel

Media *e-learning* berbasis *website* bernama SIPELABEL ini sangat efektif digunakan ketika pembelajaran daring seperti saat ini namun juga memiliki kekurangan, yaitu tidak mampu melakukan presensi langsung melalui *website* jadi presensi online tetap menggunakan GoogleForm, kemudian file materi tidak dapat muncul seketika jadi diharuskan untuk mengunduhnya terlebih dahulu sehingga membutuhkan banyak ruang untuk para pengguna, setelah siswa mengunggah pekerjaannya ke *website* harus segera konfirmasi kepada guru untuk memastikan bahwa file yang mereka unggah sudah masuk ke dalam data *website* atau belum jadi guru harus bekerja dua kali untuk memastikan tugas siswa sudah terkirim, dan materi pembelajaran hanya untuk KD. Menganalisis Personal Selling dalam Bisnis Ritel.

*E-Learning* merupakan kegiatan pembelajaran yang melibatkan penggunaan perangkat elektronik dalam menyampaikan, menilai serta memudahkan suatu proses belajar mengajar secara interaktif kapanpun dan dimanapun (Nguru & Ferdiani, 2020). Salah satu jenis penerapan dari *e-learning* yaitu *web moodle* sebagai media pembelajaran didasarkan atas beberapa faktor antara lain; (1) pembelajaran bersifat interaktif, (2) mudah untuk digunakan dan dikembangkan sendiri sesuai kebutuhan, (3) materi pembelajaran dapat dirancang dinamis, (4) adanya sistem *grading* (penilaian), (5) terdapat latihan soal serta *timing*-nya (Rismaningsih, 2010).

Pemanfaatan media *e-learning* ini akan sangat membantu guru dalam melaksanakan kegiatan belajar. Menurut Permendiknas nomor 16 tahun 2007 pedagogik guru mata pelajaran terdiri atas 37 buah kompetensi yang dirangkum dalam 10 kompetensi inti dan salah satu isinya adalah memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi untuk kepentingan pembelajaran. Namun pada realitanya tidak semua guru mampu memanfaatkan teknologi dengan maksimal dikarenakan faktor usia yang dapat dikatakan sudah berada di zona nyaman sehingga membuat tenaga pendidik mengalami kesulitan ketika diharuskan memakai media pembelajaran yang *update*. Selain itu juga karena keterbatasan tenaga dan waktu untuk membuat media pembelajaran inovatif maka dengan adanya pengembangan media pembelajaran *e-learning* ini sangat bermanfaat bagi guru maupun siswa.

### b. Kelayakan Media yang Dikembangkan Melalui Validasi Ahli dan Uji Coba Kelompok Kecil

Hasil validasi yang dilakukan oleh ahli materi yaitu Ibu Biah Suyanti, S.Pd. selaku guru produktif BDP di SMK Negeri 1 Jombang juga menunjukkan bahwa media yang dikembangkan sangat layak digunakan berdasarkan data kuantitatif dari aspek kualitas isi dan tujuan, kualitas intruksional dan evaluasi, keinteraktifan, dan pengoperasian. Kemudian diperoleh nilai keefektifan dan kemenarikan media oleh pengguna dalam hal ini adalah kelompok kecil yaitu tiga siswa dengan kemampuan rendah, dua siswa dengan kemampuan sedang, dan satu siswa dengan kemampuan tinggi. Hasil yang didapatkan dari data kuantitatif pada aspek kualitas isi dan tujuan, teknis, instruksional, dan soal latihan ialah sangat layak dan mendapatkan masukan positif dari pengguna, sehingga media yang dikembangkan layak untuk diujicobakan pada skala yang lebih besar.

Hal tersebut selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Uno & Ma'ruf (2016) dengan judul "Pengembangan Media Pembelajaran IPS Berbasis Website Untuk Siswa Kelas VII Madrasah Tsanawiyah Negeri" menunjukkan bahwa produk yang dikembangkan telah melalui tahap validasi ahli media, ahli materi, dan uji coba pengguna dengan kategori sangat baik. Sehingga ditetapkan bahwa produk yang dikembangkan dapat menjadi perantara yang dipakai dalam prosedur pembelajaran. Selanjutnya penelitian oleh Khamidah, dkk (2013) menyatakan bahwa media *e-learning* yang dikembangkan layak digunakan setelah diuji oleh validator ahli media, ahli materi, dan serta mendapatkan respon positif dari pengguna. Sehingga *e-learning* berbasis web diperlukan dalam proses kegiatan belajar mengajar. Ditambah penelitian oleh Rifa'i & Junaidi (2018) menyatakan bahwa media pembelajaran kalkulus berbasis *web moodle* sangat membantu mahasiswa dalam memperoleh sumber belajar yang relevan dan membuat suasana belajar menjadi inovatif, interaktif, dan menyenangkan.

Media *e-learning* berbasis *web moodle* yang bernama SIPELABEL yang telah dinilai sangat layak ini dapat dimanfaatkan lebih lanjut untuk proses pembelajaran. Guru dapat menggunakan SIPELABEL ini untuk memudahkan penyampaian materi disaat pandemi seperti sekarang dimana para siswa diharuskan belajar di Rumah. Selain itu, SIPELABEL yang telah dinilai sangat layak untuk digunakan ini akan sangat bermanfaat dan dapat membantu guru ketika melakukan kegiatan belajar secara daring maupun tatap muka karena jika guru berhalangan hadir dapat mengunggah file materi dan soal ke dalam *website*.

### c. Kemandirian Belajar Siswa Setelah Menggunakan Media *E-Learning* Berbasis Web Moodle Kelas XI BDP 2

Pengembangan media *e-learning* berbasis *website* ini menggunakan model penelitian dan pengembangan yang dikemukakan oleh Borg & Gall. Hal ini dikarenakan langkah-langkah dari penelitian dan pengembangan yang dapat dimodifikasi sesuai dengan keterbatasan dan kebutuhan peneliti. Penelitian dan pengembangan pendidikan digunakan untuk mengembangkan sebuah produk yang dimulai dari temuan-temuan, melakukan uji coba, dan melakukan revisi terdapat hasil uji coba lapangan dengan tujuan menilai suatu perubahan pada kurun waktu tertentu (Setyosari, 2012).

Penilaian kemandirian belajar ini diperoleh dari angket kemandirian belajar siswa yang diberikan kepada siswa setelah menggunakan SIPELABEL. Tingkat kemandirian belajar yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket tertutup. Peneliti menggunakan angket kemandirian belajar yang dikembangkan oleh Mudjiman (2006) yang terdiri dari lima indikator, yaitu: 1) Percaya diri, 2) Aktif dalam belajar, 3) Disiplin dalam belajar, 4) Tanggungjawab dalam belajar, dan 5) Motivasi dalam belajar. Masing-masing aspek ini dikembangkan menjadi tiga pertanyaan sehingga menjadi 15 butir pertanyaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa media *e-learning* yang digunakan sudah efektif untuk digunakan meskipun proses pembelajaran dilakukan secara daring dikarenakan adanya virus Covid-19. Hal ini merupakan salah satu ciri kemandirian belajar meskipun tidak adanya guru ataupun teman-teman di kelas, siswa tetap mampu melaksanakan kegiatan belajar mengajar secara mandiri, karena guru bukan satu-satunya sumber ilmu namun sebagai konsultan dan fasilitator (Pannen, 2001).

Web moodle SIPELABEL ini menyajikan beberapa menu, diantaranya video, materi, tugas, soal, dan laporan yang diolah hingga dikemas sedemikian rupa sehingga dapat digunakan untuk mempermudah kegiatan belajar mengajar secara daring. Selama sarana dan prasarana tersedia dengan baik maka SIPELABEL dapat diakses dimanapun dan kapanpun sesuai kebutuhan dan keinginan pengguna. Rahman (2016) dalam penelitiannya menyatakan bahwa dengan menggunakan *website* akan meningkatkan prestasi belajar siswa dan juga kemandirian belajar siswa.

## SIMPULAN

Penelitian dan pengembangan ini menghasilkan Media *E-Learning* Berbasis Web Moodle yang bernama SIPELABEL (Sistem Pembelajaran Pengelolaan Bisnis Ritel) pada Mata Pelajaran Pengelolaan Bisnis Ritel kelas XI Kompetensi Dasar 3.8 Menganalisis Personal Selling dalam bisnis ritel di SMK Negeri 1 Jombang.

Aspek kelayakan menghasilkan Media *E-Learning* Berbasis Web Moodle pada Mata Pelajaran Pengelolaan Bisnis Ritel berdasarkan hasil validasi ahli media, ahli materi, serta uji coba kelompok kecil menunjukkan bahwa media yang dikembangkan sangat layak digunakan untuk proses pembelajaran.

## DAFTAR REFERENSI

- Akbar, S. 2013. *Instrument Perangkat Pembelajaran*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Amri, I., dkk. 2015. Pengembangan Media Pembelajaran *E-Learning* Berbasis WEB Untuk Mata Kuliah Pendahuluan Fisika Inti. *Jurnal Inovasi dan Pembelajaran Fisika*, (Online), 2 (1): 25-35, <https://scholar.google.co.id>
- Arsyad, A. 2014. *Media Pembelajaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Borg, W & Gall. 1983. *Educational Research: An Introduction*. New York: Longman Inc.
- Darmawan, D. 2013. *Teknologi Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Darmawan, D. 2014. *Pengembangan E-learning Teori dan Desain*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Darussalam, A. 2015. Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Web Interaktif (BLOG) Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Pada Mata Pelajaran Pemasaran Online Sub Kompetensi Dasar Merancang Website (Studi Pada Siswa Kelas X Tata Niaga SMK Negeri 2 Nganjuk. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, (Online), 3 (2), <https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id>
- Diani, R., dkk. 2018. Web-Enhanced Course Based On Problem Learning (PBL): Development Off Interactive Learning Media For Basic Physics II. *Jurnal Ilmiah Pendidikan Fisika Al-Biruni*, (Online), 7 (1): 105, <https://core.ac.uk>
- Divayana, H, G, D., dkk. 2016. Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Web Untuk Matakuliah Kurikulum dan Pengajaran di Jurusan Pendidikan Teknik Informatika Universitas Pendidikan Ganesha. *Jurnal Nasional Pendidikan Teknik Informatika: Janapati*, (Online), 5 (3): 149-157, <https://ejournal.undiksha.ac.id>
- Laksana, A, P & Hadijah, H, S. 2019. Kemandirian Belajar Sebagai Determinan Hasil Belajar Siswa. *Jurnal Pendidikan Manajemen Perkantoran*. (Online), 4 (1): 1-7, <http://ejournal.upi.edu/index.php/jpmanper>

- Rahayu, W, P. 2011. Analisis Intensitas Pendidikan oleh Orang Tua dalam kegiatan Belajar Anak, Status Sosial Ekonomi Orang Tua Terhadap Motivasi Belajar dan Prestasi Belajar Siswa. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran*. (Online), 18 (1): 73, <http://journal.um.ac.id/index.php/pendidikan-dan-pembelajaran/article/view/2759>
- Rahayu, W, P. 2012. Sikap Kewirausahaan Siswa Sekolah Menengah Kejuruan. *Jurnal Ilmu Pendidikan*. (Online), 18 (1): 99. <http://journal.um.ac.id/index.php/jip/article/view/3389/1219>
- Rahman, R. 2016. Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Website Untuk Mata Pelajaran *Programmable Logic Controller* (PLC) Pada SMK Darussalam Makassar. *Jurnal Inspiration*, (Online), 6 (2): 105-117, <https://akba.ac.id>
- Rifa'i, M ., dkk. 2018. Pengembangan Media Pembelajaran Kalkulus Berbasis WebMoodle Pada Mahasiswa STKIP Qomaruddin Gresik. *Jurnal Program Studi Pendidikan Matematika*, (Online), 4 (2): 27-32, <https://194.59.165.171>
- Rijal, A, S. 2020. Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis Web Untuk Meningkatkan Kreativitas Guru. *Jurnal Pendidikan, Sosial, dan Budaya*. (Online), 6 (1): 81-86, <https://ideaspublishing.co.id>
- Rohdiani, F., dkk. 2017. Pengembangan Media Pembelajaran Berbasis WEB Pada Mata Pelajaran Dasar Elektronika di SMKN 3 Jombang. *Jurnal Pendidikan teknik Elektro*, (Online), 6 (1): 105-110, <https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id>
- Saefullah, A ., dkk. 2013. Hubungan Antara Sikap Kemandirian Belajar dan Prestasi Belajar Siswa Kelas X Pada Pembelajaran Fisika Berbasis Portofolio. *Jurnal Wahana Pendidikan Fisika*. (Online), 1 : 26-36. <http://ejournal.upi.edu>
- Sa'ad, M, I. 2020. *Otodidak Web Programmer: Membuat website Edutainment*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Sanjaya, W. 2011. *Perencanaan dan Desain Pembelajaran*. Jakarta: Prenada Media Group
- Setiadi, D ., & Qohar, ABD. 2017. Pengembangan Media Pembelajaran Matematika Berbasis WEB Pada Materi Barisan dan Deret. *Jurnal Matematika Kreatif-Inovatif*, (Online), 8 (1): 1-7, <https://journal.unnes.co.id/nju/index.php/kreano>
- Setyosari, P. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan dan Pengembangan*. Jakarta: Prenadamedia Group
- Sugiyono, 2016. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta
- Universitas Negeri Malang. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah: Skripsi, Disertasi, Artikel, Makalah, Tugas Akhir, Laporan Penelitian*. Edisi Keenam. Malang: Uiversitas Negeri Malang
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional*. Kelembagaan Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi(online). (<https://kelembagaan.ristek.dikti.go.id>). Diakses 2 Desember 2020
- Uno, H. & Lamatenggo, N. 2010. *Teknologi Komunikasi dan Informasi Pembelajaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Uno. H. & Ma'ruf, K. 2016. Pengembangan Media Pembelajaran IPS Berbasis Website Untuk Siswa Madrasah Tsanawiyah Negeri. *Jurnal Teknologi Pendidikan (JTP)*. (Online). 18 (3): 169-185, <https://journal.unj.ac.id>
- Wirawan, W.P. 2011. Pengembangan Kemampuan *E-learning* Berbasis Web Ke Dalam *M-Learning*. *Jurnal Masyarakat Informatika*, (Online), 2 (4), <https://eprints.undip.ac.id>.
- Zaky, A. 2009. *Kiat Jitu Membuat Website Tanpa Modal*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo

## PENGEMBANGAN (E-LKPD) UNTUK MENINGKATKAN HASIL BELAJAR PADA MATA PELAJARAN PERENCANAAN BISNIS DI SMK NEGERI 1 PASURUAN

Dina Cahyani<sup>1</sup>, Wening Patmi Rahayu<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang ✉ [dina.cahyani.1704116@students.um.ac.id](mailto:dina.cahyani.1704116@students.um.ac.id)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang ✉ [wening.patmi.fe@um.ac.id](mailto:wening.patmi.fe@um.ac.id)

### Abstrak

Adanya pandemi *Covid-19* menyebabkan perubahan proses pembelajaran dari pembelajaran tatap muka menjadi pembelajaran dalam jaringan (daring) menyebabkan penurunan hasil belajar peserta didik sehingga dibutuhkan bahan ajar untuk mengevaluasi pembelajaran berbasis elektronik yang dapat diakses dalam pembelajaran daring. Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan *Electronic-Lembar Kerja Peserta Didik (E-LKPD)* yang layak sehingga dapat meningkatkan hasil belajar peserta didik pada mata pelajaran perencanaan bisnis. Penelitian ini menggunakan pendekatan *Research and Development (R&D)* yang mengadaptasi model Borg & Gall dengan 9 tahap yang sudah dimodifikasi peneliti. Instrumen penelitian yang digunakan adalah wawancara, angket dan nilai hasil belajar. Produk pengembangan divalidasi oleh ahli media, ahli materi(dosen) dan ahli materi (guru) selanjutnya diujicobakan secara terbatas kepada 6 peserta didik dan diujicoba lapangan pada 36 peserta didik kelas X Bisnis daring dan pemasaran SMKN 1 Pasuruan. Hasil penelitian menunjukkan produk *E-LKPD* yang telah divalidasi ahli materi mendapatkan persentase 82,6% dan ahli media 98,6% dengan kriteria sangat layak, peningkatan hasil belajar dengan N-gain mendapatkan persentase 0,64 dengan kategori sedang. berdasarkan hasil tersebut, disimpulkan bahwa *E-LKPD* yang dikembangkan layak dan dapat meningkatkan peningkatan hasil belajar.

**Kata Kunci:** *E-LKPD, Hasil Belajar, Perencanaan Bisnis*

### PENDAHULUAN

Kurikulum di Indonesia mengalami beberapa kali perubahan. Mulai dari kurikulum 1947 hingga kurikulum 2013 revisi saat ini. Perbedaan mendasar kurikulum 2013 revisi dibandingkan kurikulum sebelumnya dapat ditinjau dari beberapa faktor antara lain dari konsep kurikulum, buku yang digunakan, proses pembelajaran dan proses penilaian. Berdasarkan Permendikbud No.34 Tahun 2018 tentang Standar Nasional Pendidikan Menengah Kejuruan / Madrasah Aliyah Kejuruan, standar penilaian pendidikan merupakan salah satu unsur yang mengalami perubahan karena adanya penerapan kurikulum 2013 revisi. Perubahan kurikulum bertujuan untuk meningkatkan mutu pendidikan dan mampu bersaing di era globalisasi yang menuntut adanya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (Usman, 2014).

Seiring berkembangnya zaman, IPTEK di abad-21 berkembang dengan pesat dan canggih. Adanya kecanggihan teknologi tersebut dapat dimanfaatkan untuk kebutuhan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) yang sudah tidak asing lagi seperti *smartphone*, laptop dan komputer yang berguna untuk mencari dan mengakses berbagai informasi yang diinginkan. Pengguna *smartphone* dari berbagai kalangan usia bahkan anak-anak sudah dapat mengakses menggunakan *smartphone*. Hal ini sejalan dengan data menurut Badan Pusat Statistik (BPS) penduduk usia 5 tahun ke atas yang mengakses internet pada tahun 2019 *smartphone* 96,95% laptop/notebook 15,78% dan komputer 5.47%. berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa rata-rata peserta didik Sekolah Menengah telah memiliki *smartphone*, laptop atau komputer yang dapat mengakses internet untuk berbagai informasi yang diinginkan. Kemajuan TIK menawarkan kemudahan dan sekaligus tantangan, tidak terkecuali dalam dunia pendidikan. Paradigma baru memandang peserta didik masih sangat kurang memerhatikan pembelajaran, sehingga dibutuhkan inovasi pembelajaran berbasis TIK sesuai kebutuhan peserta didik saat ini yang dapat diakses melalui *smartphone*, laptop atau komputer melalui jaringan internet.

Saat ini Indonesia termasuk salah satu negara yang terdampak besar pandemi *Covid-19*. Pandemi *Covid-19* ini memaksa masyarakat untuk menerapkan kebijakan *physical distancing* untuk meminimalisir penyebarannya. Sehingga Kementerian pendidikan dan Kebudayaan (Kemedikbud) menerbitkan surat edaran No 4 Tahun 2020 tentang pelaksanaan pendidikan dalam masa darurat *Covid-19* yakni kebijakan belajar dari rumah melalui pembelajaran dalam jaringan (daring). Sehingga guru mengalami kesulitan mengevaluasi pembelajaran peserta didik di setiap kompetensi dasarnya karena kurangnya bahan ajar yang berbasis elektronik untuk menunjang pembelajaran daring.

Penggunaan sumber belajar dan bahan ajar dalam pelaksanaan pembelajaran memungkinkan peserta didik dapat mempelajari materi secara runtut dan sistematis sehingga secara kumulatif mampu menguasai semua kompetensi secara utuh dan terpadu (Cahyaningrum, dkk, 2017). Bahan ajar Menurut Slamto (2003:15) adalah perubahan tingkah laku pada diri individu berkat adanya interaksi antara satu individu dengan individu lainnya dan antara individu dengan lingkungan. Dalam rangka mengevaluasi pembelajaran peserta didik di masa pandemi Covid-19 dibutuhkan bahan ajar yang dapat menjadi panduan kerja atau lembar kerja sebagai evaluasi pembelajaran peserta didik yang berbasis elektronik seperti *E-LKPD* sebagai media belajar yang dapat mendukung suatu proses pembelajaran. Menurut Haqsari,R (2014) *E-LKPD* merupakan panduan kerja peserta didik untuk mempermudah peserta didik dalam pelaksanaan kegiatan pembelajaran dalam bentuk elektronik yang dapat dilihat pada dekstop komputer, maupun *smartphone* sehingga dapat membantu proses pembelajaran.

Penelitian sebelumnya yang membahas tentang pengembangan *E-LKPD* antara lain sebagai berikut: Faisal, dkk (2020); Sya'idah, dkk (2020); Purnawati. <asion, & Haryanto (2020); Sagita, V & Rahayu,W.P (2019); Adilla T,N (2019); Firdaus & Wilujeng (2018); Febriyant,E (2017); Haqsari, R (2014).

## METODE

Penelitian dan pengembangan ini menggunakan model *Research and Development* (R&D). Adapun penelitian dan pengembangan *E-LKPD* menurut Borg and Gall (1983) dalam Sukmadinata (2013:169-170) terdapat sepuluh tahap penelitian dan pengembangan namun peneliti hanya mengadaptasi 1-9 tahap yang ada karena peneliti hanya menyesuaikan pada kebutuhan dari peneliti. Sembilan tahap penelitian dan pengembangan yang dilakukan peneliti yaitu: 1) Studi pendahuluan 2) perencanaan 3) pengembangan produk 4) validasi ahli 5) revisi hasil validasi ahli 6) uji coba terbatas 7) revisi hasil uji coba terbatas 8) uji coba lapangan 9) penyempurnaan produk akhir.

Tahap studi pendahuluan meliputi dua kegiatan yang dilakukan, yaitu studi literatur mengkaji teori tentang *E-LKPD* dan survei lapangan melakukan observasi an wawancara dengan guru mata pelajaran perencanaan bisnis di SMKN 1 Pasuruan. Tahap perencanaan merupakan rancangan yang dikembangkan meliputi tujuan penggunaan produk, siapa pengguna produk dan deskripsi dan komponen dari produk *E-LKPD*. Tahap pengembangan produk meliputi membuat *storyboard*, penyusunan *blueprint*, dan penyusunan pedoman penilaian. Tahap validasi ahli, pada penelitian dan pengembangan ini dilakukan 3 validator satu ahli media dan dua ahli materi dari dosen dan guru mata pelajaran perencanaan bisnis untuk mengetahui tingkat kelayakan produk. Tahap revisi validasi ahli meliputi perbaikan berdasarkan saran dan komentar dari validator. Tahap ujicoba terbatas meliputi pengujian produk pada 6 peserta didik dengan dilanjutkan melakukan pengisian angket untuk mengetahui respon dari peserta didik. Tahap revisi ujicoba terbatas dilakukan berdasarkan saran dan komentar 6 peserta didik. Tahap ujicoba lapangan meliputi pengujian produk pada 36 peserta didik kelas X BDP 1 SMKN 1 Pasuruan dengan melakukan *pre test* dan *post test* untuk mengetahui peningkatan hasil belajar. Tahap penyempurnaan produk akhir meliputi perbaikan pada produk berdasarkan pengamatan yang dilakukan peneliti selama melakukan ujicoba lapangan.

Dalam penelitian dan pengembangan ini instrumen pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, angket dan nilai hasil *E-LKPD*. Angket digunakan untuk melakukan validasi dan uji coba terbatas. Angket disusun menggunakan skala Likert 5,4,3,2,1. Untuk mengukur peningkatan hasil belajar menggunakan rumus nilai gain ternormalisasi (*N-gain*).

Tabel 1. Perhitungan Skor *Gain* Ternormalisasi

Rumus	Indeks <g>	Kriteria
$\langle g \rangle = \frac{T2 - T1}{Is - T1}$	>0,70	Tinggi
<g> = Nilai <i>gain</i> ternormalisasi	0,30 < (<g>) ≤ 0,70	Sedang
T1 = Nilai <i>Pretest</i>		
T2 = Nilai <i>Posttest</i>	≤ 0,30	Rendah
Is = Skor maksimal ideal		

Sumber: Hake (2007) (dalam Firdaus, M dan Wilujeng, I)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Produk yang dihasilkan dari penelitian dan pengembangan ini berupa *Electronic-Lembar Kerja Peserta Didik*

(E-LKPD) untuk meningkatkan hasil belajar pada mata pelajaran Perencanaan Bisnis. Produk E-LKPD ini dapat diakses menggunakan *smartphone* Android dengan bantuan jaringan internet. Produk E-LKPD ditujukan untuk peserta didik kelas X Bisnis Daring dan Pemasaran 1 SMK Negeri 1 Pasuruan. Produk ini diharapkan dapat membantu peserta didik dalam belajar mandiri atau pembelajaran dalam jaringan (*daring*). Mengenai pokok bahasan pada aplikasi E-LKPD ini mengacu pada silabus mata pelajaran Perencanaan Bisnis di SMK Negeri 1 Pasuruan dengan kompetensi dasar yang dipilih, yaitu Kompetensi Dasar 3.10 Menganalisis Pengembangan usaha dan Kompetensi dasar 4.10 menyusun rencana pengembangan usaha.

## 1. Hasil

Produk E-LKPD yang dikembangkan terdiri dari 6 bagian menu, sebelum menuju ke bagian menu terdapat tampilan awal, selanjutnya setelah tampilan awal maka akan diarahkan dalam tampilan menu. Dalam tampilan menu terdapat menu Identitas E-LKPD, Materi, Soal dan Kriteria Penilaian, *Link* Pengumpulan Tugas, petunjuk penggunaan, dan profil. Dalam menu tersebut dibagi menjadi sub menu yang memiliki kegunaan masing- masing sehingga mempermudah peserta didik dalam menggunakan E-LKPD.



Gambar 1. Materi Video



Gambar 2. Tampilan Awal E-LKPD



Gambar 3. Tampilan Menu E-LKPD

Setelah melakukan pengembangan produk, selanjutnya dilakukan validasi kepada para ahli. Validasi ini bertujuan mengetahui tingkat kelayakan produk, serta kekurangan yang dimiliki untuk selanjutnya direvisi agar menghasilkan produk akhir yang sesuai dengan standar validasi ahli materi dan ahli media pembelajaran. Data yang diperoleh berupa data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif berupa penilaian validator berdasarkan skala

likert, sedangkan data kualitatif berupa saran dan komentar yang diberikan oleh validator. Berdasarkan data yang diperoleh, analisis data kuantitatif ahli materi dan media pembelajaran dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Data Kuantitatif Hasil Validasi oleh Ahli Materi Terhadap E-LKPD

No	Nama Ahli	Indikator Penilaian	Tse	Tsh	P	Kriteria
1	Dr. Agung	Kelayakan Materi	42	50	84	Sangat layak
	Wnarno, M,M	Bahasa	23	25	92	Sangat layak
2	Agustini	Kelayakan Materi	39	50	78	Cukup layak
	Riyatmiyati	Bahasa	20	25	80	Cukup layak
Total			124	150	82,6	Sangat Layak

Tabel 3. Data Kuantitatif Hasil Validasi oleh Ahli Media Terhadap E-LKPD

No	Nama Ahli	Indikator Penilaian	Tse	Tsh	P	Kriteria
1	Eka Pramono Adi, S.IP., M.Si	Kualitas isi yang disajikan	74	75	98,6	Sangat layak
Total			74	75	98,6	Sangat Layak

Perhitungan validitas dilakukan dengan menggunakan rumus yang dikemukakan Akbar (2013:83). Perhitungan dilakukan dengan menjumlahkan total skor empirik hasil validasi dibagi dengan total skor maksimal yang diharapkan dikali dengan 100%. Dalam validasi tersebut, didapat pula data kualitatif yang berupa saran dan komentar dari validator terhadap produk E-LKPD yang dikembangkan. Selanjutnya data ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam perbaikan E-LKPD.

Tabel 4. Data Kualitatif Ahli Validasi

No	Nama Ahli	Komentar dan Saran
1.	Dr. Agung Winarno, M.M	- Materi dan Lembar kerja diperbaiki - Susunan materi diperkaya dengan kisi-kisi/ contoh-contoh rill pengembangan usaha
2	Agustini Riyatmiyati, S.Pd, M.Pd	- Link video pembelajaran harus dicantumkan
3	Eka Pramono Adi, S.IP, M.Si	- Secara umum sudah layak - Potensial diintegrasikan dengan LMS sekolah - Layak untuk diimplementasikan pada tahapan selanjutnya sesuai pengembangan yang dirujuk

Saran dan komentar dari validator dijadikan acuan untuk melakukan perbaikan pada produk E-LKPD sehingga produk E-LKPD dapat diujicobakan pada peserta didik. Setelah dilakukan validator dan dilakukan perbaikan maka dilanjutkan pada tahap uji coba terbatas yang dilakukan pada 6 peserta didik kelas X BDP 1 SMKN 1 Pasuruan melalui *Zoom Meeting*. Dan sehingga diperoleh dua data, yakni data kuantitatif dan data kualitatif. Data kuantitatif hasil uji coba terbatas disajikan pada tabel berikut:

Tabel 5. Data Kualitatif Respon Peserta Didik

No	Responden	Tse	Tsh	P	Kriteria
1	Responden 1	74	80	92,5	Sangat layak
2	Responden 2	74	80	92,5	Sangat layak
3	Responden 3	68	80	85	Sangat layak
4	Responden 4	59	80	73,75	Cukup layak
5	Responden 5	64	80	80	Cukup layak
6	Responden 6	67	80	83,75	Sangat layak
Total		406	480		
Persentase (%)			84,5%		Sangat layak

Uji coba terbatas juga diperoleh data kualitatif berupa saran dan komentar. Data kualitatif digunakan sebagai

bahan pertimbangan bagi peneliti untuk dilakukan perbaikan produk *E-LKPD*.

Tabel 6. Data Kualitatif Respon Peserta Didik

No	Nama Peserta Didik	Komentar dan Saran
1	Responden 1	Mantab
2	Responden 2	Bagus
3	Responden 3	Mungkin LKPD nya dapat dicetak
4	Responden 4	Pada permasalahan pengembangan usaha dijelaskan maksudnya
5	Responden 5	Tidak ada
6	Responden 6	Sudah bagus

Setelah dilakukan perbaikan pada ujicoba terbatas maka tahap selanjutnya uji coba lapangan dilaksanakan pada bulan Maret 2021 secara daring dengan 36 peserta didik BDP 1 SMKN 1 Pasuruan. Dalam uji coba lapangan dilakukan *pre test* dan *post test*. Pada kegiatan *pre test* dan *post test* lembar soal yang dikerjakan adalah soal yang sama namun memiliki perbedaan pada perlakuannya. Dari hasil belajar peserta didik diperoleh menggunakan soal *pre test* dan *post test*. Soal *pre test* diujikan sebelum peserta didik melakukan proses pembelajaran menggunakan *E-LKPD* sedangkan soal *post test* diujikan setelah peserta didik melakukan pembelajaran menggunakan *E-LKPD*. Analisis hasil belajar peserta didik yang digunakan dalam penelitian ini adalah Nilai *Gain* Ternormalisasi (*N-gain*), yang bertujuan untuk mengetahui peningkatan hasil belajar peserta didik analisis hasil belajar peserta didik dapat disajikan pada tabel berikut:

Tabel 7. Analisis Skor *N-gain* Hasil Peningkatan Hasil Belajar

Skor <i>Gain</i>	Kategori	Jumlah Peserta Didik	Persentase
$(g) \geq 0.70$	Tinggi	19	52,7%
$0.30 \leq (g) < 0.70$	Sedang	17	47,2%
$(g) < 0.30$	Rendah	0	0%

Peserta didik yang memperoleh peningkatan hasil belajar berkategori sedang dikarenakan tidak fokus pada kegiatan pembelajaran. Adapun masalah yang dijumpai pada saat proses pembelajaran, peserta didik kurang berpartisipasi pada saat pembelajaran daring dilakukan. Sedangkan, peserta didik yang berkategori tinggi, yaitu peserta didik yang memiliki kemampuan untuk beradaptasi dalam kegiatan belajar dengan baik meskipun pembelajaran dilakukan secara daring. Adapun rekapitulasi analisis nilai *gain* untuk hasil belajar peserta didik dapat disajikan dalam tabel 8 berikut:

Tabel 8. Analisis *N-gain* Hasil Belajar

No	Analisis	<i>Pretest</i>	<i>Posttest</i>	Skor <i>Gain</i>	Kategori
1	Terendah	50	75	0,5	Sedang
2	Tertinggi	80	100	1	Tinggi
	Rata-Rata	67,75	88,61	0,64	Sedang

Dengan demikian dapat di simpulkan bahwa *E-LKPD* yang dikembangkan dapat meningkatkan hasil belajar peserta didik. Dengan kata lain, maka penerapan produk *E-LKPD* dalam kegiatan pembelajaran daring dapat digunakan secara baik dan layak untuk meningkatkan hasil belajar peserta didik.

## 2. Pembahasan

### a. Aplikasi *Electronic-Lembar Kerja Peserta Didik (E-LKPD)*

Penelitian dan pengembangan ini menghasilkan berupa produk *Electronic-Lembar Kerja Peserta Didik (E-LKPD)* yang dapat di akses menggunakan *smartphone* Android, dengan adanya produk *E-LKPD* ini diharapkan menjadi inovasi baru bagi guru sebagai Lembar Kerja Peserta Didik berbasis elektronik yang lebih inovatif, serta dapat

membantu meningkatkan hasil belajar peserta didik.

Menurut Haqsari (2014) *E-LKPD* dapat mempermudah peserta didik dalam pelaksanaan kegiatan pembelajaran yang dapat diakses melalui komputer, *notebook*, *smartphone*, maupun *handphone*. Sehingga produk *E-LKPD* dapat membantu peserta didik dalam belajar secara daring, dan pembelajaran daring akan lebih menyenangkan dengan fitur-fitur yang menarik beserta video materi yang mudah dipahami dan tidak membosankan bagi peserta didik sehingga menjadi motivasi untuk belajar peserta didik yang lebih giat lagi. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Idris, dkk (2018) bahwa *E-LKPD* yang telah dikembangkan pada materi larutan elektrolit dan non elektrolit memiliki respon yang sangat baik dari siswa sehingga dapat digunakan sebagai sumber belajar.

Dalam kegiatan belajar mengajar peran dan cara mengajar guru sangat mempengaruhi peserta didik, karena dalam sikap dan pengetahuan yang dimiliki guru sangat penting dalam pembelajaran. Menurut Mulyasa dalam (Akhmad, 2008) bahwa guru profesional harus mampu mengembangkan persiapan mengajar yang baik, logis dan sistematis, karena disamping untuk kepentingan pelaksanaan pembelajaran, persiapan mengajar merupakan bentuk "*profesional accountability*".

Selain faktor guru dan cara dalam mengajar ada juga faktor lain yang dapat mempengaruhinya belajar peserta didik, yaitu faktor alat-alat yang digunakan dalam mengajar. Alat-alat yang digunakan dalam pembelajaran, yaitu fasilitas yang disediakan untuk mendukung dalam proses pembelajaran, dengan adanya sebuah fasilitas yang sudah disediakan sekolah maka akan dimanfaatkan dengan baik oleh guru dan peserta didik. Seperti adanya sebuah *wifi*, ruang praktek, perpustakaan dan lab komputer dan lain-lain. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Hardianto D (2005) apabila pembelajaran memanfaatkan lingkungan sebagai media/alat dalam proses belajar mengajar maka peserta didik akan memiliki pemahaman yang baik tentang materi yang didapatkan. Selain itu penelitian yang dilakukan Febriyanti (2017) menunjukkan bahwa produk *E-LKPD* dinilai baik, sehingga mampu meningkatkan minat belajar peserta dan penelitian yang dilakukan Cholidiyah A (2019) bahwa *E-LKPD* Interaktif baik digunakan dalam kegiatan pembelajaran.

#### **b. Kelayakan Media *E-LKPD***

Produk *E-LKPD* telah melalui penilaian oleh ahli media dan ahli materi. Pada proses validasi tersebut *E-LKPD* yang dikembangkan mendapatkan nilai 98,6 dan kategori sangat layak dari validasi ahli media sedangkan dari dua ahli materi mendapatkan persentase nilai 82,6 kategori sangat layak. Menurut Sudarmaji (2015:77) perhitungan skor diambil dari pemberian skor subyek peneliti, kemudian dihitung menggunakan rumus untuk mengetahui rata-rata sehingga didapatkan sebuah analisis kelayakan pada produk yang dikembangkan. Hal ini menunjukkan bahwa produk *E-LKPD* telah valid dan layak untuk digunakan. Penelitian yang sejalan dilakukan oleh Kurniasi dkk (2017) bahwa *E-LKPD* pada materi ikatan kimia dengan kriteria sangat valid dan layak digunakan. Hasil penelitian yang sejalan juga yang dilakukan Regita (2020) menyimpulkan produk *E-LKPD* berbasis *problem learning* yang telah dikembangkan telah valid, layak dan praktis bagi peserta didik. Selain itu penelitian yang dilakukan Sagita V,V. & Rahayu, W.P.(2019) menyimpulkan produk instrumen berupa Lembar Kerja Siswa (LKS) dinyatakan valid dan layak.

Selain itu dalam proses validasi, peneliti melakukan uji coba terbatas. Uji coba terbatas dilakukan untuk mendapatkan hasil dari respon peserta didik terhadap kelayakan produk *E-LKPD* terhadap 6 peserta didik dengan hasil sebesar 84,5 % kategori sangat valid atau layak, dan dari hasil uji coba tersebut menunjukkan bahwa produk *E-LKPD* telah valid dan layak untuk digunakan dalam kegiatan proses pembelajaran. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Monika G, dkk (2018) dengan hasil penelitian *E-LKPD* yang dikembangkan layak digunakan sebagai bahan ajar dengan ditinjau dari respon peserta didik yang menyatakan *E-LKPD* sangat baik berdasarkan penilaian yang telah dilakukan pada kelompok kecil. Hal ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dewi, E.R & Rahayu W.P (2018) hasil uji validasi isi dan keterbacaan dapat disimpulkan bahwa instrumen assesmen psikomotor berbasis proyek untuk mengukur hasil belajar siswa layak digunakan dalam proses belajar mengajar.

Media dapat dikatakan sudah berhasil atau sangat valid dan layak untuk digunakan dan mampu menarik minat peserta didik dalam belajar (Dharmawati, 2017-48). Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh purwanti dkk(2020); Ulfa Istikhomah dkk (2020) menunjukkan bahwa penilaian yang dilakukan oleh ahli media, ahli materi dan responden menyatakan bahwa *E-LKPD* layak digunakan.

#### **c. Peningkatan Hasil Belajar**

Pada uji lapangan yang digunakan untuk mengukur hasil belajar peserta didik yang dilaksanakan pada kelas X BDP 1 dibagi menjadi dua *Pre test* dan *Post test*. kegiatan pembelajaran yang , yakni kegiatan *pre test* dengan

melakukan kegiatan pembelajaran menjelaskan materi menggunakan *powerpoint* dan mengerjakan lembar soal yang dapat di lihat melalui *Google Classroom*. Kegiatan pembelajaran kedua, yaitu kegiatan *Post test*, setelah mengetahui skor atau nilai dari pembelajaran pertama atau *Pre test* maka kegiatan pembelajaran selanjutnya *post test* menggunakan E-LKPD yang telah dikembangkan oleh peneliti dengan peserta didik dapat diakses menggunakan *smartphone* Android dan mengerjakan lembar soal pada lembar kerja yang telah disediakan pada E-LKPD lalu mengumpulkan jawaban pada E-LKPD yang pada menu yang telah disediakan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan (Rahayu, W.P., Hidayatul.H, Churriyah, M (2020) menyimpulkan Instrumen penilaian diterima baik dan layak digunakan dalam pembelajaran. Peningkatan kompetensi diukur oleh proyek yang dibuat dalam instrumen, dan itu mengarah ke peningkatan signifikan.

Metode yang digunakan untuk mengetahui peningkatan hasil belajar, yaitu nilai *gain* ternormalisasi. Menurut Hake dalam (Nurmelati,dkk 2020) nilai *gain* yang diperoleh nantinya akan diinterpretasikan sesuai dengan kriteria tingkat *gain* guna mengetahui peningkatan nilai *Pre test* dan *Post test*.

Hasil belajar kelas X BDP 1 diperoleh nilai terendah saat *Pre test*, yaitu 50 dan *Post test* 75 sedangkan nilai tertinggi saat *Pre test* 80 dan *Post test* nilai 100. Dengan perbandingan nilai (g) pada 0,0-0,3 dengan kriteria rendah 0 peserta didik, 0,3-0,7 dengan kriteria sedang 17 peserta didik, >0,7 dengan kriteria tinggi sebanyak 19 peserta didik. Dilakukan analisis hasil belajar pada kegiatan pembelajaran *pre test* mendapatkan nilai rata-rata 67,75 sedangkan pada kegiatan pembelajaran *post test* mendapatkan nilai rata –rata 88,61 dengan skor maksimal 100. Sehingga dilakukan analisis menggunakan rumus nilai *gain* ternormalisasi sehingga diperoleh hasil bahwa hasil belajar kelas X BDP 1 mengalami peningkatan rata-rata sebesar 0,64 dengan kriteria peningkatan sedang. Dengan kesimpulan bahwa hasil belajar peserta didik kelas X BDP 1 mengalami peningkatan dengan penggunaan aplikasi E-LKPD dalam proses pembelajaran nya.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sya'idah dkk(2020); Andriyani,dkk (2018); Endang (2018) yang menunjukkan bahwa E-LKPD berpengaruh terhadap hasil belajar peserta didik karena pembelajaran ini dapat memberikan wadah bagi peserta didik untuk berdiskusi secara langsung dan kapan saja melalui kelas *online* serta menjadikan peserta didik bertanggungjawab karena pembelajaran *online* menjadikan tugas yang diberikan kepada peserta didik lebih terstruktur

## SIMPULAN

Perkembangan kurikulum di Indonesia menjadi salah satu faktor yang menyebabkan adanya perubahan dalam pembuatan sebuah E-LKPD, selain itu adanya *covid-19* menyebabkan pembelajaran yang semula tatap muka menjadi pembelajaran dalam jaringan atau daring serta kurangnya bahan ajar elektronik untuk mengevaluasi pembelajaran menyebabkan hasil belajar peserta didik mengalami penurunan sehingga dengan adanya E-LKPD dapat membantu dalam melakukan evaluasi pembelajaran, selain itu diharapkan dapat membantu peserta didik dalam memahami materi yang disampaikan oleh guru

## DAFTAR REFERENSI

- Adilla, T. N. (2018). Pengembangan Electronic Lembar Kerja Peserta Didik (E-LKPD) Berbasis Guided Inquiry Materi Kelarutan Dan Hasil Kali Kelarutan. *Journal of The Indonesian Society of Intergrated Chemistry Vol.11 No 1*. (Online) <https://online-journal.unja.ac.id/jisic/issue/view/843>
- Badan Pusat Statistik (BPS) diakses dari <http://www.bpsd.go.id/>,
- Cholidiyah, A. C. (2019). Pengembangan E-LKPD Interaktif Berbasis Realistik yang Terintegrasi Nilai Keislaman pada Materi Aritmetika Sosial kelas VII. *Jurnal Penelitian, Pendidikan, dan Pembelajaran*, 14(2).
- Depdiknas. (2018). Panduan Penilaian Hasil belajar dan Pengembangan Karakter pada Sekolah Menengah Kejuruan. Jakarta: Dirjen Dikdasmen
- Dewi, E,R., & Rahayu W.P. (2018). Development of Project Based Psychomotor Assesment Instruments to Measure Student Learning Outcomes in Marketing Subjects on Basic Comptencies of Marketing Mix. *Jurnal Pendidikan Bisnis dan Manajemen*) 4(1),19-28
- Faisal, H. U., Hasibuan, M., & Bakar, A. (2020). *Pengembangan E-Lkpd Untuk Melatih Argumentasi Siswa Pada Materi Ikatan Kimia Di Kelas X* (Doctoral dissertation, Universitas Jambi).
- Febriyanti, E. (2017). Pengembangan E-LKPD Berbasis Problem Solving Pada Materi Keseimbangan Kimia Di SMAN 2 Kota Jambi. *Pengembangan e-LKPD Berbasis Problem Solving Pada Materi Keseimbangan Kimia Di Sman 2 Kota Jambi*.

- Firdaus, M., & Wilujeng, I. (2018). Pengembangan LKPD inkuiri terbimbing untuk meningkatkan keterampilan berpikir kritis dan hasil belajar peserta didik. *Jurnal Inovasi Pendidikan IPA*, 4(1), 26-40.
- Hardianto, D. (2005). Media Pendidikan sebagai Sarana Pembelajaran yang Efektif. *Majalah Ilmiah Pembelajaran*, 1(1), 95-104.
- Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2016 tentang Standar Penilaian Pendidikan (Online) Dari [jdih.kemdikbud.go.id](http://jdih.kemdikbud.go.id)
- Peraturan Menteri Pendidikan Dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 34 Tahun 2018 Tentang Standar Nasional Pendidikan Menengah Kejuruan / Madrasah Aliyah Kejuruan. (Online). Dari [jdih.kemdikbud.go.id](http://jdih.kemdikbud.go.id)
- Rahayu, W.P., Hidayatin, d& Churiyah, M. (2020). Development of a Project-based Learning Assesment System to Improve Students Competence. *Jurnal Pendidikan ekonomi dan Bisnis*, 8(2), 86-101.  
<https://doi.org/10.21009/JPEG0082.1>
- Sagita, V.V., & Rahayu W.P. (2019). Developing Performance Assesment-Based Aunthentic Assesment of Business Plan Subject. *Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Bisnis (JPEG)*, 7(1), (31-4)
- Slameto.(2003). *Belajar dan faktor-faktor yang Mempengaruhinya*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Surat Edaran No 4 Tahun 2020 tentang pelaksanaan pendidikan dalam masa darurat *Coronavirus Disease (Covid-19)*
- Sya'idah, F. A. N., Wijayati, N., Nuswowati, M., & Haryani, S. (2020). Pengaruh Model Blended Learning Berbantuan e-LKPD Materi Hidrolisis Garam terhadap Hasil belajar Peserta Didik. *Chemistry in Education*, 9(1), 76-83.
- Undang-Undang Republik Indoneisa Nomro 20 Tahun 2003 tentang sistem pendidikan Nasional. (Online). Dari [Jdih. Kemendikbud.go.id](http://jdih.kemdikbud.go.id)
- Usman, A. S. (2014). Meningkatkan Mutu Pendidikan Melalui Penerapan Manajemen Berbasis Sekolah. *Jurnal Ilmiah Didaktika: Media Ilmiah Pendidikan dan Pengajaran*, 15(1), 13-31.

## PENGEMBANGAN INSTRUMEN PENILAIAN AUTENTIK PSIKOMOTOR BERBASIS KINERJA PADA MATA PELAJARAN ADMINISTRASI TRANSAKSI KELAS XII BISNIS DARING DAN PEMASARAN SMK NEGERI 1 NGLEGOK KABUPATEN BLITAR

Ababilia Nurjanah<sup>1</sup>, Wening Patmi Rahayu<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [ababilia.nurjanah.1704116@students.um.ac.id](mailto:ababilia.nurjanah.1704116@students.um.ac.id)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [wening.patmi.fe@um.ac.id](mailto:wening.patmi.fe@um.ac.id)

### Abstrak

Penilaian kinerja menjadi penting karena dapat melihat kemampuan siswa selama proses pembelajaran, dan pengembangan ini bertujuan untuk menghasilkan instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja pada mata pelajaran administrasi transaksi, menguji kevalidan dan kelayakan dari instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja dan mengetahui respon guru dan siswa terhadap instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja. Metode penelitian dan pengembangan yang digunakan adalah *Research and Development* oleh Borg and Gall, dengan 8 tahapan, meliputi (1) studi pendahuluan, (2) perencanaan, (3) pengembangan produk, (4) validasi produk, (5) revisi validasi produk, (6) uji coba terbatas, (7) revisi hasil uji coba, dan (8) produk akhir. Produk hasil penelitian dan pengembangan terdiri dari 4 lembar kerja yaitu lembar kerja 1 melakukan transaksi menggunakan mesin cash register, lembar kerja 2 melakukan transaksi non tunai menggunakan mesin EDC, lembar kerja 3 menginput barang ke mesin timbangan digital, dan lembar kerja 4 mengoperasikan *money detector*. Hasil validasi ahli penilaian menunjukkan persentase 80% dengan kriteria layak. Hasil rata-rata uji coba validasi ahli materi dari dosen dan guru menunjukkan persentase 92,50% dengan kriteria sangat layak. Hasil angket respon guru menunjukkan persentase 70,67%. kriteria layak. Dan hasil angket keterbacaan siswa menunjukkan persentase 91,44% dengan kriteria sangat layak.

**Kata Kunci:** *Administrasi Transaksi, Berbasis Kinerja, Penilaian Autentik, Penilaian Psikomotor*

### PENDAHULUAN

Kompetensi keterampilan dapat dinilai dengan pengamatan pribadi terhadap kinerja siswa selama kegiatan pembelajaran. Menurut Kusaeri (2014: 142) "Penilaian Kinerja adalah evaluasi dimana siswa diminta untuk mendemonstrasikan tugas tertentu untuk menerapkan pengetahuan yang sudah dimiliki siswa". Dalam menilai kinerja siswa, mereka dituntut untuk mendemonstrasikan dan menerapkan pengetahuan dalam konteks yang sesuai dengan menggunakan kriteria penilaian yang telah ditentukan. Hal ini dapat ditinjau berdasarkan aktivitas siswa selama praktik, sehingga terlihat kemampuan kinerja siswa saat melakukan praktik.

Evaluasi kinerja sangat penting dalam pembelajaran karena dapat melihat kemampuan dan keterampilan siswa selama proses pembelajaran berlangsung tanpa harus menunggu proses pembelajaran selesai. Menurut Nitko & Brookhart (dalam Kusaeri, 2014: 142), "Evaluasi kinerja terdiri dari 2 komponen, yaitu tugas yang harus diselesaikan siswa dan rubrik penilaian yang akan digunakan untuk mengevaluasi penampilan siswa." Dengan instrumen penilaian kinerja, siswa perlu mengetahui apa yang harus dilakukan dan mempersiapkannya sesuai dengan pedoman penilaian.

Dalam penelitian Wening, dkk (2020) menyatakan bahwa penelitian dan pengembangan yang menghasilkan produk berupa instrumen penilaian psikomotorik yang valid dan sesuai dengan hasil validasi, uji coba dibatasi sehingga dapat digunakan sebagai pedoman evaluasi aspek psikomotorik guru SMKN Mata Pelajaran Bisnis Online. Terdapat peningkatan kompetensi psikomotorik siswa dengan menggunakan instrumen berbasis proyek yang terdiri dari 6 lembar kerja

Berdasarkan hasil wawancara, penulis menggunakan dosen topik manajemen transaksi yaitu Ibu Alfi Puji Rahayu S.E. Di SMK Negeri 1 Nglegok Kabupaten Blitar tersiar kabar bahwa SMK Negeri 1 Nglegok telah menggunakan kurikulum revisi 2013. Untuk penilaian pada Mata Pelajaran Manajemen Transaksi khususnya pada kompetensi inti mengoperasikan mesin pembayaran tunai/non tunai dan mengoperasikan indra dari bukti-bukti pendukung dalam transaksi, penilaiannya sudah meliputi aspek kognitif, afektif dan psikomotorik. Pada aspek evaluasi kognitif diambil berdasarkan tugas harian, ulangan tengah semester dan ulangan akhir semester, sehingga evaluasi yang dilakukan sudah maksimal. Pada aspek evaluasi afektif dilakukan oleh guru BK. Dan pada aspek

evaluasi psikomotorik, evaluasi sebelumnya telah dilakukan namun evaluasi yang diberikan masih bersifat generik dan belum spesifik untuk kompetensi dasar yang ingin dicapai. Menyikapi hal tersebut, perlu dikembangkan instrumen penilaian keterampilan berbasis kinerja yang tepat digunakan untuk menilai siswa yang dapat mewakili setiap kompetensi yang ingin dicapai.

Instrumen evaluasi yang akan peneliti kembangkan adalah instrumen evaluasi psikomotorik berbasis kinerja otentik untuk meningkatkan kompetensi siswa yang akan mengukur kemampuan siswa dalam melaksanakan kegiatan praktik dengan menggunakan kompetensi dasar yang akan dicapai. Instrumen evaluasi psikomotor yang akan dikembangkan untuk Mata Pelajaran Manajemen Transaksi memiliki Kompetensi Dasar mengoperasikan mesin pembayaran tunai/non tunai dan Mengoperasikan indra untuk membantu menguji transaksi yang akan dipelajari oleh mahasiswa kelas XII Program Pengalaman Pemasaran dan Bisnis Online. Pada Kompetensi Dasar, siswa dituntut untuk dapat menerapkan materi dalam bentuk latihan individu, sehingga akan lebih baik jika digunakan penilaian kinerja.

Dengan adanya instrumen penilaian yang diperlukan dapat dijadikan sebagai acuan bagi guru untuk melakukan penilaian psikomotorik berbasis kinerja otentik untuk meningkatkan kemampuan siswa bagi siswa yang sesuai dengan Kurikulum Revisi 2013. Pengembangan instrumen penilaian ini perlu tidak hanya membantu guru tetapi juga membantu siswa mencapai kompetensi yang dibutuhkan.

## METODE

Penelitian ini menggunakan model penelitian Research and Development (R&D). Menurut Sukmadinata (2013:164) penelitian dan pengembangan atau yang biasa disebut Research and Development (R&D) adalah langkah-langkah untuk mengembangkan produk baru atau menyempurnakan produk yang sudah ada sebelumnya dan dapat dipertanggung jawabkan. Sedangkan menurut Sugiyono (2016:297) penelitian dan pengembangan merupakan metode penelitian yang nantinya digunakan untuk menguji keefektifan produk tertentu agar bermanfaat bagi masyarakat luas. Dalam melakukan penelitian dan pengembangan ini peneliti menggunakan model penelitian yang diusung oleh Borg dan Gall dalam Sukmadinata (2013:169), dimana terdapat 10 langkah dalam pelaksanaan penelitian dan pengembangan, antara lain: (1) research and information collecting (penelitian dan pengumpulan data); (2) planning (perencanaan); (3) develop preliminary from product (pengembangan draf produk); (4) preliminary (uji coba lapangan awal); (5) main product revision (merevisi hasil uji coba); (6) main field testing (uji coba lapangan); (7) operational product revision (penyempurnaan produk hasil uji coba lapangan); (8) operational field testing (uji pelaksanaan lapangan). Dengan prosedur penelitian meliputi: Studi kepustakaan, Perencanaan, Pengembangan instrument penilaian autentik, validasi produk, revisi hasil validasi produk, uji coba terbatas, dan revisi hasil uji coba. Jenis data yang didapatkan dari keseluruhan tahap penelitian dan pengembangan yang berupa data kuantitatif dan kualitatif yang diperoleh melalui hasil pengisian angket validasi dan uji terbatas instrumen penilaian hasil pengembangan dengan menggunakan skala Likert 5,4,3,2,1. Sedangkan pada data kualitatif diperoleh dari hasil komentar dan saran untuk penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja yang telah dibuat. Menurut Kusaeri (2014:143) ada beberapa kriteria yang digunakan dalam melakukan penilaian kinerja, sebagai berikut: 1) Authenticity; 2) Multiple foci; 3) Fairness; 4) Feasibility; 5) Scorability; 6) Teachability; dan 7) Generability,

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Petunjuk penggunaan instrumen penilaian berisi cara penggunaan produk. Petunjuk ini berfungsi untuk memudahkan guru dan siswa dalam menggunakan instrumen penilaian yang dikembangkan. Kompetensi yang ingin dicapai pada instrumen penilaian yang dikembangkan terdiri atas kompetensi inti, kompetensi dasar, dan indikator pencapaian kompetensi. Petunjuk penskoran berisi teknik pengolahan data yang diperoleh peserta didik pada aspek psikomotor dan dilanjutkan dengan pemberian A, B, C atau D. Materi pada instrumen penilaian yang dikembangkan terdiri dari materi mengoperasikan mesin pembayaran tunai/non tunai dan mengoperasikan alat bantu verifikasi dalam transaksi. Kisi-kisi instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja pada instrumen penilaian yang dikembangkan berisi kompetensi inti (KI), kompetensi dasar (KD), dan indikator pencapaian kompetensi. Lembar kerja pada instrumen penilaian yang dikembangkan berisi judul, tujuan, lembar kerja, alat yang digunakan, bahan yang dibutuhkan, serta langkah kerja. Instrumen penilaian yang dikembangkan terdiri dari 4 lembar kerja yaitu Lembar Kerja 1 Melakukan transaksi menggunakan mesin *cash register*, Lembar Kerja 2 Melakukan transaksi non tunai menggunakan mesin EDC, Lembar Kerja 3 Menginput barang ke mesin timbangan digital, dan Lembar Kerja 4 Mengoperasikan mesin *money detector*. Rubrik penilaian bertujuan untuk memudahkan guru memberikan skor kepada

peserta didik dengan ketentuan skor satu sampai empat. Lembar observasi disusun berdasarkan kegiatan kinerja yang dilaksanakan dan dihasilkan oleh peserta didik. Komponen yang dinilai dalam lembar observasi meliputi tahap persiapan kerja, proses, hasil kerja, dan waktu. Perhitungan nilai digunakan untuk melakukan perhitungan nilai akhir atau skor akhir pada setiap masing-masing lembar kerja. Setelah nilai akhir atau skor akhir diketahui, selanjutnya dapat menyimpulkan predikat ini yang diterima pada masing-masing lembar kerja.

## 1. Hasil

Validasi materi dilakukan untuk menentukan kelayakan materi pada instrumen penilaian sebelum diuji cobakan. Validasi dilakukan oleh 2 validator ahli materi yaitu Bapak Rachmad Hidayat, S.Pd., M.Pd. Dosen Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Malang pada tanggal 30 Maret 2021 di Lab Tata Niaga. Sedangkan validator ahli materi dari guru mata pelajaran Administrasi Transaksi SMK Negeri 1 Nglebok yaitu Ibu Alfi Puji Rahayu S.E. pada tanggal 1 April 2021 di Lab Bisnis Daring dan Pemasaran.

Berdasarkan hasil dari perhitungan diperoleh data kuantitatif hasil validasi ahli materi oleh dosen sebesar 96,67% dengan kriteria "Sangat Layak". Hal tersebut menunjukkan bahwa instrumen penilaian yang dikembangkan sangat layak untuk dilakukan uji coba pada peserta didik. Selain data kuantitatif, data yang diperoleh yaitu data kualitatif berupa saran dan komentar dari validator ahli materi yang digunakan sebagai bahan dalam melakukan perbaikan produk. Data kualitatif hasil validasi materi dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. Data Kualitatif Hasil Validasi Materi oleh Dosen

No	Nama Validator	Komentar dan Saran
1.	Rachmad Hidayat, S.Pd., M.Pd.	Mohon disesuaikan/revisi sesuai arahan dalam berkas

Berdasarkan hasil dari perhitungan diperoleh data kuantitatif hasil validasi ahli materi oleh dosen sebesar 70% dengan kriteria "Layak". Hal tersebut menunjukkan bahwa instrumen penilaian yang dikembangkan layak untuk dilakukan uji coba pada peserta didik.

Selain data kuantitatif, data yang diperoleh yaitu data kualitatif berupa saran dan komentar dari validator ahli materi yang digunakan sebagai bahan dalam melakukan perbaikan produk. Data kualitatif hasil validasi materi dapat dilihat pada tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 2. Data Kualitatif Hasil Validasi oleh Guru

No	Nama Validator	Komentar dan Saran
1.	Alfi Puji Rahayu S.E.	Sangat bagus untuk meningkatkan pembelajaran Ditingkatkan lagi

Data hasil uji coba terbatas dalam penelitian dan pengembangan berasal dari subjek uji coba (pengguna). Pengguna instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja adalah guru mata pelajaran Administrasi Transaksi dan siswa. Data dari guru digunakan untuk mengetahui respon guru terhadap instrumen penilaian, sedangkan data dari siswa digunakan untuk mengetahui keterbacaan (pemahaman) siswa terhadap instrumen penilaian yang dikembangkan terutama lembar kerja yang dikerjakan oleh siswa. Jumlah siswa yang dijadikan subjek uji coba sebanyak 15 siswa

Berdasarkan hasil dari perhitungan diperoleh data kuantitatif hasil respon guru terhadap instrumen penilaian psikomotor sebesar 70,67% dengan kriteria "Layak". Hal tersebut menunjukkan bahwa instrumen penilaian yang dikembangkan layak untuk dilakukan uji coba pada peserta didik. Selain data kuantitatif, data yang diperoleh yaitu data kualitatif berupa saran dan komentar dari guru yang digunakan sebagai bahan dalam melakukan perbaikan produk. Data kualitatif hasil respon guru terhadap instrumen penilaian psikomotor dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Data Kualitatif Respon Guru Terhadap Instrumen Penilaian Psikomotor Berbasis Kinerja

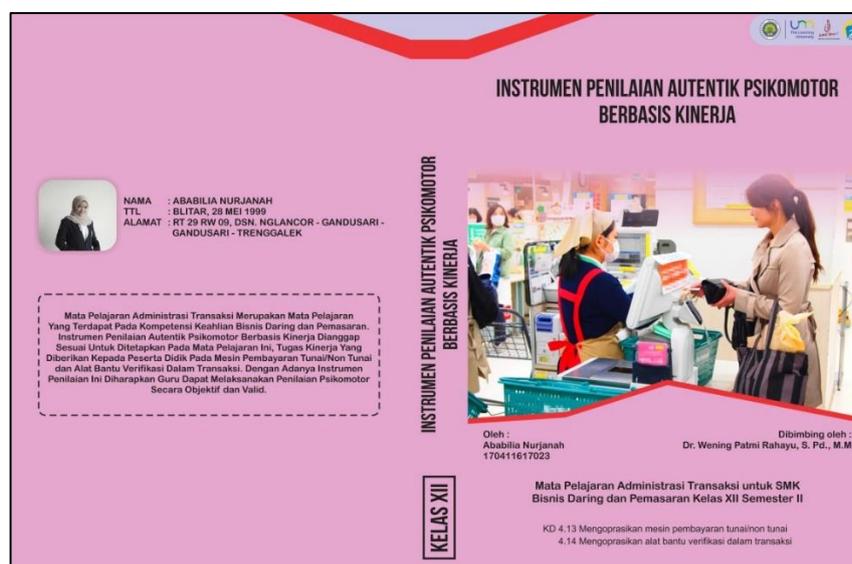
No	Nama Validator	Komentar dan Saran
1.	Alfi Puji Rahayu S.E.	Sangat bagus untuk meningkatkan pembelajaran Lebih ditingkatkan lagi

Berdasarkan hasil dari perhitungan diperoleh data kuantitatif hasil validasi ahli materi oleh dosen sebesar 91,44% dengan kriteria "Sangat Layak". Hal tersebut menunjukkan bahwa instrumen penilaian yang dikembangkan sangat layak untuk dilakukan uji coba pada peserta didik. Selain data kuantitatif, data yang diperoleh yaitu data kualitatif berupa saran dan komentar dari peserta didik yang digunakan sebagai bahan dalam melakukan perbaikan produk. Data kualitatif hasil keterbacaan peserta didik terhadap instrumen penilaian dapat dilihat pada Tabel 4

Tabel 4. Data Kualitatif Keterbacaan (Pemahaman) Siswa Terhadap Instrumen Penilaian Autentik Psikomotor Berbasis Kinerja

No.	Kode Siswa	Komentar dan Saran
1	V1	Sudah baik, kekurangan pada gambar kurang jelas
2	V2	Sudah baik
3	V3	Sudah baik dan cukup bagus
4	V4	Kata-katanya mudah dipahami
5	V5	Tampilan lembar kerja sudah baik dan menarik karena disertai gambar berwarna yang jelas. Lebih ditingkatkan lagi agar lebih baik, bagus dan sesuai <u>planning</u>
6	V6	Sudah baik
7	V7	Sudah baik
8	V8	Sudah bagus, ditingkatkan lagi agar lebih baik dari sebelumnya
9	V9	Sudah baik, kekurangannya pada gambar kurang jelas
10	V10	Materinya mudah dipahami, tugas kinerja juga mudah dipahami
11	V11	Sudah baik, tetapi covernya kurang berwarna
12	V12	Sudah baik perlu dipertahankan
13	V13	Sudah baik
14	V14	Sudah baik

Revisi produk merupakan langkah yang dilakukan setelah validasi dan uji coba terbatas terhadap instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja. Berdasarkan analisis data hasil validasi dan uji coba terbatas, keseluruhan produk pengembangan penilaian dinyatakan layak. Meskipun demikian, tetap diperlukan komentar dan saran agar produk yang dihasilkan menjadi lebih baik dan layak untuk digunakan sebagai instrumen penilaian dalam kegiatan pembelajaran. Berikut hasil revisi produk instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja yang dikembangkan terdapat pada gambar dibawah ini.



Gambar 1. Cover Setelah Revisi

## 2. Pembahasan

Penelitian dan pengembangan ini telah menghasilkan instrumen penilaian psikomotorik otentik berbasis kinerja mata pelajaran administrasi transaksi Kompetensi Dasar (KD) 4.13 Mengoperasikan mesin pembayaran tunai/non tunai dan 4.14 Mengoperasikan alat bantu verifikasi transaksi Kelas XII Kompetensi Bisnis online dan keterampilan pemasaran. Berikut kajian pengembangan produk instrumen asesmen psikomotorik berbasis kinerja autentik setelah melalui beberapa tahapan:

### a. Instrumen Penilaian Autentik Psikomotor Berbasis Kinerja Pada Mata Pelajaran Administrasi Transaksi

Instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja yang dikembangkan tentunya memiliki kelebihan dan kekurangan. Keunggulan instrumen psikomotor autentik berbasis kinerja yang dikembangkan adalah Lembar Kerja Siswa (LKS) yang disusun sesuai dengan ketentuan Uji Kompetensi Keahlian (UKK) pada kompetensi pemasaran online dan keterampilan bisnis. Mahasiswa dapat menggunakan produk instrumen yang telah dikembangkan untuk melatih kemampuannya dalam mengoperasikan mesin pembayaran tunai dan non tunai serta mengoperasikan alat verifikasi transaksi. Dalam upaya menghasilkan lulusan yang memiliki kompetensi unggul, pemerintah melakukan kegiatan Uji Kecakapan Keterampilan (UKK) dengan menerapkan sistem uji profesiensi pada komponen mata pelajaran produktif berupa ujian tulis dan praktik yang integratif secara komprehensif dengan tujuan siswa mendapatkan nilai yang lebih baik. (Suranto, dkk. 2014). Menurut Sudradjat (2020) Uji Kompetensi Keahlian adalah suatu proses evaluasi dengan mengumpulkan bukti-bukti yang relevan tentang kompeten atau tidaknya seseorang dalam suatu klasifikasi tertentu. Hal ini sejalan dengan Implementasi dalam kurikulum 2013 dianjurkan agar guru lebih mengutamakan penilaian unjuk kerja. Peserta didik diamati dan dinilai bagaimana mereka dapat bergaul, bagaimana mereka bersosialisasi di masyarakat, serta bagaimana mereka menerapkan pembelajaran di kelas dalam kehidupan sehari-hari (Mulyasa, 2014:144).

Selain itu, keunggulan dari produk yang dikembangkan adalah materi yang disusun menjadi produk instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja yang dilengkapi dengan berbagai gambar yang menarik sehingga siswa lebih mudah memahami materi yang disajikan. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Khoirudin, M (2019) bahwa peserta didik akan merasa antusias belajar jika materi yang diberikan dilengkapi dengan gambar, untuk meminimalisir kejenuhan dalam belajar.

Produk instrumen psikomotor autentik berbasis kinerja yang dikembangkan cukup efektif untuk digunakan, namun memiliki beberapa kelemahan yaitu instrumen evaluasi yang dikembangkan hanya untuk masalah manajemen transaksi, terutama kompetensi inti 4.13 Mengoperasikan tunai/tidak ada mesin pembayaran tunai dan 4.14 Mengoperasikan alat bantu verifikasi dalam bertransaksi. Selain itu, evaluasi yang dilakukan berfokus pada penilaian aspek psikomotorik tanpa menilai aspek kognitif.

LKS yang disusun menjadi produk instrumen penilaian psikomotor autentik berbasis kinerja meliputi (1) Melakukan transaksi menggunakan mesin koin, (2) Melakukan transaksi non tunai menggunakan mesin EDC, (3) Memasukkan barang ke dalam mesin timbangan digital dan (4) Pengoperasian mesin pendeteksi uang.

### b. Kevalidan dan Kelayakan Dari Instrumen Penilaian Autentik Psikomotor Berbasis Kinerja

Hasil penelitian dan pengembangan ini memperoleh aspek kelayakan berdasarkan hasil validasi ahli evaluasi, validasi ahli materi oleh guru dan guru besar. Menurut Nugroho, B.dkk (2016) validasi digunakan untuk menilai kualitas produk yang dikembangkan. Pentingnya dilakukannya validasi agar produk yang dihasilkan relevan dan valid untuk diterapkan pada instrumen penilaian yang telah dibuat (Wijayanti, 2019). Berdasarkan hasil validasi oleh validator ahli penilaian memperoleh nilai sebesar 80%. Dengan kriteria global "sangat layak", namun ada beberapa aspek yang harus ditinjau ulang agar produk yang dihasilkan layak untuk diujicobakan di sekolah. Sedangkan setelah validasi ahli, peneliti melakukan review berdasarkan masukan dan saran dari validator ahli, agar produk yang dihasilkan dapat digunakan dalam kegiatan pembelajaran.

Hasil penelitian dan pengembangan yang dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat bagi guru SMK Negeri 1 Ngelegok sebagai alternatif untuk memberikan kemudahan dalam terwujudnya instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja pada mata pelajaran administrasi transaksi dan bagi siswa untuk memberikan penilaian yang valid dan objektif. Menurut Khotimah (2017) instrumen penilaian yang sudah layak dapat digunakan sebagai acuan dalam melakukan penilaian terhadap peserta didik agar penilaian yang diberikan secara objektif.

### c. Respon Guru Dan Siswa Terhadap Instrumen Penilaian Autentik Psikomotor Berbasis Kinerja

Berdasarkan hasil validasi ahli, produk diujicobakan secara terbatas dengan 15 siswa kelas XII Bisnis dan Pemasaran

Online dan 1 guru besar mata pelajaran Manajemen Transaksi di SMK Negeri 1 Nglegok. Tes terbatas dilakukan untuk mengetahui tanggapan guru dan siswa terhadap produk instrumen evaluasi yang telah dikembangkan. Hal ini sesuai dengan pendapat Hendri, S.T. & Mitarlis, (2015) bahwa angket respon guru bertujuan untuk mengetahui respon guru terhadap produk yang telah dikembangkan dalam tes terbatas. Menurut Liana, A (2019), pentingnya tanggapan guru adalah untuk mengukur tingkat minat guru dalam menanggapi produk instrumen penilaian. Pentingnya respon siswa untuk mengetahui keefektifan produk instrumen dalam menarik perhatian siswa. (Hendri, S.T. & Mitarlis, 2015).

Hasil keterbacaan (comprehension) siswa diperoleh nilai rata-rata 91,44%. Hal ini menunjukkan bahwa respon siswa sangat baik terhadap produk instrumen yang dikembangkan. Sedangkan hasil respon guru terhadap administrasi mata pelajaran transaksi terhadap produk instrumen sebesar 70,67%. Walaupun presentase hasil respon guru terhadap mata kuliah manajemen transaksi tidak terlalu besar, namun respon guru terhadap produk yang dihasilkan sangat baik, hal ini sesuai dengan komentar dan saran yang diperoleh dari guru. Begitu juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Dewi, E.R. & Rahayu, W.P. (2018) respon siswa diperoleh nilai rata-rata 93,6% dengan kategori sangat layak sedangkan respon guru 88,27% dengan kategori layak.

## SIMPULAN

Kesimpulan penelitian dan pengembangan instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja pada kelas XII Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Negeri 1 Nglegok adalah penelitian dan pengembangan ini menghasilkan instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja pada Mata Pelajaran Administrasi Transaksi Kompetensi Dasar (KD). Dapat mengoperasikan mesin pembayaran tunai/non tunai dan Mengoperasikan alat bantu verifikasi dalam transaksi. Menghasilkan instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja yang valid dan layak berdasarkan hasil validasi ahli penilaian, validasi ahli materi, dan yang terakhir produk menghasilkan instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja yang dikembangkan memperoleh respon yang positif dari guru dan peserta didik berdasarkan hasil uji coba terbatas yang dilakukan di SMK Negeri 1 Nglegok

## DAFTAR REFERENSI

- Borg & Gall. 2003. *Education Research An Introduction*. New York, London: Longman Inc.
- Dewi, E.R. & Rahayu, W.P. 2018. *Development of Project Based Psychomotor Assesment Instruments to Measure Student Learning Outcomes in Marketing Subjects on Basic Competencies of Marketing Mix*. Jurnal Pendidikan Bisnis dan Manajemen, Volume 4.
- Direktorat Pembinaan SMK. (2009). *Surat Edaran Direktorat Jenderal Manajemen*.
- Errika, F. Nuraida dan Hakim, Luqman. *Pengembangan Penilaian Autentik Aspek Keterampilan Menggunakan Instrumen Penilaian Kinerja Pada Materi Akuntansi Piutang Kelas Xi Semester I Smkn 2 Tuban*
- Hadi, S. 2016. *Pengembangan Perangkat Penilaian Autentik Mata Pelajaran Prakarya dan*
- Hendri, S.T. & Mitarlis. 2015. *Pengembangan Instrumen Penilaian Kinerja Pada Praktikum Pembuatan Larutan Di Kelas XI Program Studi Keahlian Analis Kesehatan Di Smk Kesehatan Bhakti Indonesia Medika Kediri*. UNESA Journal of Chemical Education. Vol.4, No.3, pp.472-479, September 2015
- Hidayati, Peri Nur (2019) *Pengembangan Instrumen Penilaian Autentik Dengan Buku Saku Materi Gemar Membaca Kelas 1 Mi Se-Kecamatan Sidomukti Kota Salatiga*. Other Thesis, Iain Salatiga.
- Kusaeri. 2014. *Acuan & Teknik Penilaian Proses & Hasil Belajar dalam Kurikulum 2013*. Yogyakarta: Ar-ruzz Media.
- Khoirudin, M (2019) *Pembelajaran Biologi Menggunakan Problem Solving Disertai Diagram Tree Untuk Memberdayakan Kemampuan Berpikir Logis dan Kemampuan Menafsirkan Siswa*. Indonesian J. Integr. Sci. Education (IJIS Edu), Vol 1
- Khotimah, K., dkk 2017. *Pengembangan Instrumen Performance Assesment Berbasis Pembelajaran Kontekstual Untuk Mengukur Keterampilan Labolatorium Siswa*. Journal Chemistry In Education, 6(2), 63-69, (<http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/chemined/article/view/18192>)
- Liana, A. (2019) *Pengembangan instrumen penilaian autentik psikomotor berbasis kinerja pada mata pelajaran komunikasi bisnis kelas X Bisnis Daring dan Pemasaran di SMK PGRI 2 Malang*. Diploma thesis, Universitas Negeri Malang. (<http://repository.um.ac.id/id/eprint/78464>)
- Management, Accounting and Entrepreneurship (PICEEBA-5 2020)
- Mulyasa. 2014. *Pengembangan dan Implementasi Kurikulum 2013*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nugroho B. dkk. 2016. *Pengembangan Instrumen Penilaian Kinerja pada Praktikum Struktur dan Fungsi Sel Di SMA Negeri 1 Kota Jambi*. Edu-Sains Volume 5 No. 2, Juli 2016

- Nuraida, E.F & Hakim, H. 2017. *Pengembangan Penilaian Autentik Aspek Keterampilan Menggunakan Instrumen Penilaian Kinerja Pada Materi Akuntansi Piutang Kelas XI Semester 1 SMKN 2 Tuban*. Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPA), 5(3), 1-5. (<https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jpak/article/view/22234>)  
Pendidikan Dasar dan Menengah Nomor: 351/C.C5/MN/2007 tentang
- Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 66 tahun 2013 tentang *Standar Penilaian*. 2013. Jakarta: Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan Nasional Republik Indonesia
- Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 104 tahun 2014 Tentang *Penilaian Hasil Belajar oleh Pendidik Pada Pendidikan Dasar dan Pendidikan Menengah*. 2014.
- Peraturan Pemerintah Nomor 32 Tahun 2013 Tentang *Standar Nasional Pendidikan*. 2013 (Online)  
(<http://akhmadsudrajat.files.wordpress.com/2014/04/pp-n0-32-th-2013.pdf>)
- Rahayu, Wening Patmi, dkk. 2020. Project-Based Psychomotor Assessment Instruments to Increase Student Competencies. *Advanced in Economics, Business, and Management Research. Proceedings of the 5th Padang International Conference on Economics Education, Economics, Business and Management, Accounting and Entrepreneurship (PICEEBA-5 2020)*, vol. 152
- Saputra, E.A, Rahayu, W.P. & Churiyah, M. 2108. Developing Performance-based Authentic Assessment Instruments in Learning Productive Marketing of Merchandise Planning Subject (A Study in the XI<sup>th</sup> Marketing Class in SMKN 1 Turen Kabupaten Malang)
- Sugiyono, 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta
- Sukmadinata, NS. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya Uji Kompetensi Keahlian Kejuruan.
- Suranto, dkk. 2014. *Pengembangan Instrumen Evaluasi Uji Kompetensi Keahlian (UKK) Administrasi Perkantoran Di SMK*. Universitas Negeri Yogyakarta: Jurnal Penelitian dan Evaluasi Pendidikan
- Undang-Undang RI No 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional. Koleksi Pusat Dokumentasi Lembaga Studi & Advokasi Masyarakat. (Online) ( <http://referensi.elsam.or.id/2014/11/uu-nomor-20-tahun-2003-tentang-sistem-pendidikan-nasional/> )
- Wijayanti, W. 2019. Pengembangan Media PowerPoint IPA untuk Siswa Kelas IV SD Negeri Samirono. *Jurnal Penelitian dan Pengembangan Pendidikan*. Vol. 2.

## THE PANDEMIC PIVOT: THE NEED FOR PRODUCT, SERVICE, AND BUSSINESS MODEL INNOVATION ON WAKE UP 2.0 CAFE

Shofie Widya Salsabilla<sup>1</sup>, Tiara Sukma Yustina<sup>2</sup>, Vera Eka Nur Sistanti<sup>3</sup>, Yayang Afif Febriani<sup>4</sup>,  
Cesya Rizkika Parahiyanti<sup>5</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [shofie.widya.1804126@students.um.ac.id](mailto:shofie.widya.1804126@students.um.ac.id)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [tiara.sukma.1804126@students.um.ac.id](mailto:tiara.sukma.1804126@students.um.ac.id)

<sup>3</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [vera.eka.1804126@students.um.ac.id](mailto:vera.eka.1804126@students.um.ac.id)

<sup>4</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [yayang.afif.1804126@students.um.ac.id](mailto:yayang.afif.1804126@students.um.ac.id)

<sup>5</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [cesya.rizkika.fe@um.ac.id](mailto:cesya.rizkika.fe@um.ac.id)

### Abstrak

Era Industri Digital yang berdampak pada berbagai sektor merupakan tantangan bagi manusia untuk terus produktif dengan adanya persaingan ketat terutama di sektor industri, salah satunya bagi industri kecil dan menengah. Pelaku usaha ini harus mengatasi permasalahan dengan kreatif dan inovatif serta melakukan langkah-langkah strategis untuk mempertahankan kelangsungan usahanya. Namun munculnya problem baru, yaitu mewabahnya virus *Covid-19* sejak awal tahun 2020 melumpuhkan berbagai sektor utamanya sektor perekonomian yang melanda hampir seluruh dunia. Dampak pandemi *Covid-19* terhadap sektor UMKM ini sangat berpengaruh, maka dari itu banyak UMKM yang berinovasi pada bisnisnya melalui strategi Pivot. Pivot bisnis merupakan sebuah aktivitas pengembangan bisnis dengan mengubah model bisnis itu sendiri, namun tetap berpijak pada visi bisnis yang dimiliki. Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian kualitatif, dilakukan dengan cara observasi dan wawancara kepada *owner* dari pemilik sebuah bisnis yang melakukan strategi Pivot yaitu Wake Up 2.0 Cafe serta menggunakan studi literatur yang mendukung penelitian. Data yang didapat oleh peneliti adalah *owner* Wake Up 2.0 Café melakukan strategi Pivot bisnis yang sebelumnya menjalankan bisnis rumah kos. Tujuan yang diharapkan dari penelitian ini adalah untuk mengembangkan teori perspektif baru tentang strategi bisnis Pivot dan untuk berkontribusi terhadap ilmu penelitian sebagai tanggung jawab sosial dan ekonomi.

**Kata Kunci:** COVID-19, Industri Digital, Pivot Bisnis, UMKM

### PENDAHULUAN

Persaingan usaha yang semakin ketat di era industri digital harus disikapi oleh para pelaku bisnis/usaha dengan menerapkan langkah-langkah strategis bagi kelangsungan usahanya. Dalam era global serba digital, usaha kecil dan menengah (UKM) harus beradaptasi dengan berubah melalui teknologi informasi. Pada bisnis, ada *e-commerce* dan *e-bisnis* itulah penerapan operasi bisnis dilakukan melalui internet sehingga bisa memperluas pemasaran produk baik di nasional maupun pasar internasional. Operasi bisnis itu dapat dijalankan oleh perusahaan atau UKM antara lain seperti *e-Marketing*, *e-Promotion*, (pemasaran dan promosi interaktif), *e-schedule*, *e-tailing* (retail online), produk elektronik, perdagangan elektronik (*online* transaksi bisnis), *e-pembayaran* dan *e-service* (Farida et al., 2017). Munculnya pandemi *Covid-19* yang melanda hampir di seluruh dunia mengakibatkan sendi-sendi kehidupan seperti pendidikan dan perekonomian mengalami kelumpuhan yang berakibat sekolah-sekolah ditutup serta perusahaan-perusahaan banyak yang mengurangi aktivitas produksi dan bahkan tidak sedikit yang melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK).

Pandemi *Covid-19* yang terjadi secara global tentu saja berdampak terhadap berbagai sektor terutama di sektor ekonomi. Dampak perekonomian ini tidak hanya dirasakan secara domestik, namun juga terjadi secara global. *International Monetary Fund* (IMF) yang memproyeksikan ekonomi global akan tumbuh minus di angka 3%. di Indonesia, Hal ini tentunya juga memiliki dampak yang cukup signifikan terhadap pariwisata, sektor perdagangan, industri termasuk Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) . Di Indonesia, berdasarkan data terbaru pertanggal 4 Mei 2020, sudah terdapat 11.192 kasus *Covid-19* di Indonesia. (Sumarni, 2020) Dampak dari *Covid-19* secara langsung sudah terlihat dari PHK besar-besaran di beberapa perusahaan, terjadi penutupan beberapa usaha yang berdampak kepada dirumahnya karyawan. Dampak pandemi *Covid-19* terhadap sektor UMKM ini tentu sangat berpengaruh terhadap kondisi perkenomian Indonesia maka dari itu banyak UMKM yang berinovasi pada bisnisnya

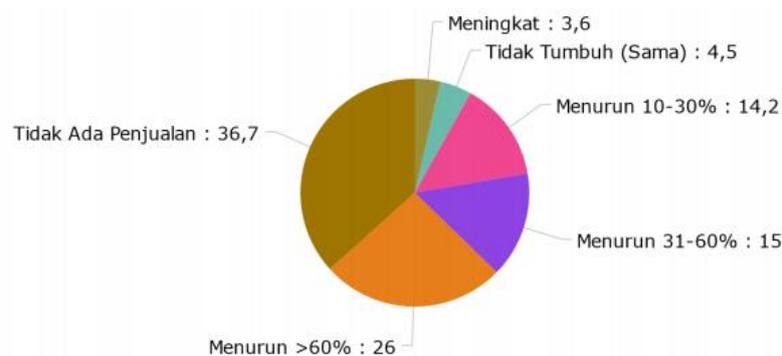
melalui strategi Pivot.

Wiraguna (2021) menjelaskan bahwa Pivot bisnis merupakan sebuah aktivitas pengembangan bisnis dengan mengubah model bisnis itu sendiri, namun tetap berpijak pada visi bisnis yang dimiliki. Pivot ini dilakukan untuk mengembangkan sebuah bisnis agar tidak sampai mengalami kebangkrutan atau mengalami penurunan yang sangat signifikan. Dalam melakukan sebuah Pivot, pengusaha sebaiknya mempertimbangkan terlebih dahulu beberapa hal penting, diantaranya pengusaha harus menganalisa bisnis yang akan dikembangkan tepat pada sasaran konsumen, lalu menganalisa bisnis yang akan dikembangkan tetap memadai ketika berpindah kompas, dan melihat apakah respon pasar akan sesuai dengan harapan. Oleh sebab itu, dalam melakukan Pivot bisnis ini, sebaiknya perusahaan membuat model bisnis terlebih dahulu agar usaha yang akan dijalankan sesuai dengan target yang dituju.

Hermawan & Pravitasari (2013) dalam penelitiannya mengatakan bahwa model bisnis merupakan sebuah deskripsi tentang bagaimana suatu perusahaan membuat sebuah nilai tambah di dunia kerja, termasuk di dalamnya kombinasi dari produk, pelayanan, citra, dan distribusi dan sumber daya, serta infrastruktur. Model bisnis ini dapat menjelaskan keputusan strategis perusahaan dalam mendirikan sebuah usaha ataupun dalam melakukan Pivot bisnis di sebuah perusahaan. Dengan penyusunan model bisnis yang tepat maka perusahaan akan memperoleh keuntungan dan dapat bejalan dalam jangka waktu yang lama. Selain membuat model bisnis, perusahaan yang melakukan Pivot dapat melakukan strategi lain, yaitu dengan memberikan inovasi dalam bisnis yang dijalankan.

Dalam penelitian Hartini (2012) menjelaskan bahwa inovasi adalah proses untuk memulai atau memperkenalkan sesuatu yang baru. Inovasi ini merupakan faktor penentu dalam persaingan industri dan merupakan senjata yang tangguh menghadapi persaingan. Fokus utama inovasi adalah penciptaan gagasan baru, yang ada gilirannya akan diimplementasikan ke dalam produk baru, proses baru. Tujuan dari penerapan inovasi di dalam suatu bisnis, yaitu untuk memberikan dan menyalurkan nilai pelanggan yang lebih baik. Sehingga penerapan inovasi dalam sebuah bisnis perlu diterapkan terutama ketika bisnis tersebut sedang mengalami Pivot agar kedepannya dapat bersaing dengan pesaing bisnis lainnya.

Terkait Pandemi *Covid-19*, dikeluarkanlah PP Nomor 21 tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar dengan maksud batasi pergerakan orang dan barang jika tidak ada kebutuhan mendesak, pemerintah meminta masyarakat untuk diam di rumah. Hal ini juga berdampak pada terbatasnya operasional UMKM dan berkurangnya konsumen yang berbelanja langsung dari biasanya. Indonesia didominasi oleh usaha kecil dan menengah (UMKM) yang menjadi tulang punggung perekonomian nasional, tidak hanya sangat terpengaruh dalam hal produksi dan pendapatan, tetapi jumlah tenaga kerja yang harus dikurangi akibat pandemi juga sangat terpengaruh. UMKM kurang siap menghadapi pandemi ini karena berbagai masalah seperti tingkat digitalisasi yang rendah, kesulitan dalam memperoleh teknologi, dan pemahaman yang kurang memadai tentang strategi kelangsungan hidup bisnis (Soleha, 2020). UMKM harus mampu beradaptasi dengan perkembangan bisnis yang ada, karena yang dapat bertahan adalah perusahaan yang beradaptasi dengan perkembangan zaman.



Gambar 1. Penurunan Penjualan UMKM di Masa Pandemi.

Sumber: (Asosiasi Business Development Services Indonesia, 2020)

Penelitian ini dilakukan untuk menjawab apa yang dapat dilakukan pelaku UMKM untuk dapat mempertahankan bisnis mereka di tengah pandemi *Covid-19* yang melanda dunia. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menjabarkan apa saja strategi bertahan yang harus dilakukan oleh pelaku UMKM sehingga mampu terus bertahan dan menjadi lebih responsif terhadap perubahan iklim bisnis terutama saat terjadi *Covid-19*.

## METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang digunakan untuk menyelidiki, menemukan, menggambarkan, dan menjelaskan kualitas atau keistimewaan dari pengaruh sosial yang tidak dapat dijelaskan, diukur atau digambarkan melalui pendekatan kuantitatif (Sugiyono, 2015). Penelitian ini dilakukan dengan cara mengumpulkan data melalui wawancara kepada *owner* dari pemilik sebuah bisnis. Selain itu pengumpulan data juga dilakukan melalui *literature* yang sudah ada. Penelitian dilakukan supaya mendapatkan gambaran yang jelas mengenai sebuah bisnis dalam melakukan perubahan dengan menggunakan strategi Pivot.

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan untuk membantu penelitian dalam memperoleh data supaya menjadi lebih terstruktur dan mudah (Arikunto, 2015). Dalam penelitian kualitatif, seorang peneliti menjadi instrumen utama untuk mendapatkan data. Data dapat didapat melalui wawancara. Untuk penelitian yang lebih terarah, maka disusun sebuah pedoman atau instrumen dalam wawancara. Berikut tabel 1 merupakan instrumen yang akan digunakan dalam penelitian ini.

Tabel 1. Instrumen Pertanyaan Wawancara

No	Pertanyaan
1	Jenis bisnis yang dilakukan
2	Bisnis apa yang dijalankan sebelum beralih menjadi bisnis yang sekarang
3	Bagaimana kondisi bisnis sebelum beralih menjadi bisnis yang sekarang
4	Alasan yang membuat beralih dari bisnis yang sebelumnya
5	Bagaimana proses membangun bisnis yang sekarang
6	Apa kelebihan dan keunikan dari bisnis yang sekarang
7	Apa kekurangan dari bisnis yang sekarang
8	Apa peluang yang dilihat saat membangun bisnis yang sekarang
9	Bagaimana kondisi bisnis di masa pandemi
10	Strategi yang dilakukan untuk menjaga kelangsungan bisnis yang sekarang
11	Inovasi yang diterapkan untuk bisnis yang sedang dijalankan
12	Ancaman yang dihadapi dalam menjalankan bisnis yang sekarang
13	Apakah ada keinginan untuk membuka bisnis lain

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu melalui observasi, wawancara, dan studi literatur.

1. Observasi. Pengumpulan data menggunakan metode observasi, yaitu dengan mengamati secara langsung.
2. Wawancara. Wawancara dilakukan untuk mengumpulkan data penelitian dengan tepat yang bersumber dari seorang informan yang tepat. Wawancara dilakukan dengan Ibu Valensia Nanda Setyawan selaku pemilik dari Wake Up 2.0 Cafe.
3. Studi Literatur. Studi literatur digunakan untuk mengumpulkan sumber-sumber terdahulu yang memiliki relevansi dengan penelitian yang sedang dikaji.

### Prosedur Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa langkah dalam penelitiannya. Berdasarkan buku (Basuki, 2015) langkah-langkah penelitian kualitatif yang peneliti gunakan adalah sebagai berikut:

#### 1. Langkah pertama/persiapan:

Mempertimbangkan fokus dan memilih topik, menyatakan masalah dan merumuskan pendahuluan pernyataan, menyatakan masalah dan merumuskan pendahuluan pernyataan. Pada langkah pertama penelitian ini peneliti mencari terlebih dahulu permasalahan permasalahan yang saat ini terjadi. Peneliti ingin mencari permasalahan mengenai bisnis yang sedang menurun atau anjlok karena dampak terjadinya pandemic *Covid-19*.

#### 2. Langkah kedua/penjelajahan yang luas:

Mencari lokasi/subjek potensial, memilih lokasi/subjek yang dianggap cocok, menguji kecocokan lokasi/subjek luas, eksplorasi, mengembangkan rencana umum, melakukan kajian percobaan/mengumpulkan data awal, merevisi

rencana umum. Pada tahap kedua ini, setelah peneliti menemukan masalah yang akan diteliti, peneliti mencari tempat lokasi atau subjek yang telah mengalami permasalahan bisnis akibat pandemi *Covid-19*.

### 3. Langkah ketiga/memusatkan diri pada himpunan aktivitas yang terfokus:

Mengumpulkan data, menyempurnakan rencana penelitian/penjelasan fokus, aktifitas terfokus, menyempitkan pengumpulan data, analisis data, menulis temuan dalam hal ini kuisioner. Setelah peneliti menemukan subjek yang akan diteliti, langkah selanjutnya peneliti melakukan pengumpulan data. Pada tahap ini peneliti dapat mengumpulkan data dengan cara observasi dan juga wawancara. Setelah data terkumpul lalu peneliti dapat menyempurnakan data-data tersebut menjadi lebih terstruktur.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Gambaran Bisnis

#### a. Sebelum Menerapkan Pivot: Bisnis Rumah Kos Jalan Pandan No. 16, Sukorame

Rumah kos adalah sebuah jasa yang menawarkan penyewaan sebuah kamar/ruangan untuk ditinggali dengan sejumlah pembayaran pada periode tertentu. Bisnis kos di tempat yang strategis menjadi salah satu bisnis yang menjanjikan dan semakin banyak tersebar di kota-kota pelajar. Menurut Harahap (2020), hal yang memengaruhi munculnya peluang usaha kos-kosan salah satunya peningkatan jumlah penduduk. Alasan utama bisnis ini berkembang pesat adalah pendapatan yang rutin serta jangka panjang dan pengelolaan rumah kos yang relatif mudah.

Dengan banyaknya peminat kos yang diisi oleh perantau dan juga persaingan yang semakin banyak, para pelaku bisnis rumah kos harus mampu mengatasi tantangan dari perubahan lingkungan bisnis dan memiliki kemampuan berinovasi yang tinggi dalam usaha melanggengkan usaha bisnis ini. Terutama sejak munculnya Pandemi *Covid-19*, pelaku usaha bisnis yang terdampak harus lebih rajin mengembangkan inovasi yang kreatif dan baru.

Bisnis kos yang dianalisis berikut ini berada di Kota Kediri, Kecamatan Sukorame. Berlokasi di dekat 'segitiga bermuda' Sekolah Menengah Atas Negeri dengan peminat terbanyak di Kota Kediri, sehingga rumah kos tidak jarang ditemukan di daerah ini. Pemilik bisnis rumah kos ini memiliki beberapa cabang lain di kota-kota besar seperti Surabaya, Mojokerto, dan Yogyakarta. Sebelum adanya Pandemi *Covid-19* biasanya rumah kos-kosan yang berisi dua puluh kamar itu penuh dengan penyewa, tetapi semenjak awal pandemi bisnis mulai mengalami penurunan dan hanya terisi tiga hingga empat kamar saja.

Pangsa pasar bisnis kos ini berfokus ke kalangan siswa sekolah menengah hingga dewasa yang belum berumah tangga. Segmen pasar yang dituju pemilik bisnis adalah kalangan menengah dengan biaya sewa kos Rp500.000,- per bulan. Kelebihan rumah kos ini adalah berlokasi strategis di dekat jalan raya dan banyak penjual makanan serta minimarket. Selain itu, rumah kos ini berada di dalam perumahan sehingga tidak terlalu ramai lalu lalang kendaraan bermotor.

Pada awal 2020, salah satu bisnis rumah kos di Kecamatan Sukorame, Kota Kediri dirasa perlu melakukan strategi Pivot dengan beberapa alasan. Untuk melakukan Pivot, pelaku usaha perlu memposisikan ulang model bisnis mereka agar selaras dengan proyeksi bisnis masa depan yang baru (Berends, van Burg, & Garud, 2021). Hal ini dilakukan karena terkait ancaman dari perubahan eksternal, yaitu adanya Pandemi *Covid-19* sehingga berdampak terhadap keadaan pasar dan perilaku konsumen.

#### b. Setelah menerapkan Pivot: Bisnis Wake Up 2.0 Cafe

Dalam bisnis, strategi Pivot bukanlah hal yang baru dan sering dijumpai sebagai bentuk menyelamatkan kondisi bisnis yang sedang terancam. Pada saat sebuah bisnis yang dijalani tidak dapat berkembang sesuai dengan rencana, maka ada dua pilihannya yaitu tetap bertahan atau bangkrut karena persaingan bisnis (Wiraguna, 2021).

Pemilik usaha bisnis kos di Kecamatan Sukorame, Kediri termasuk salah satu pebisnis yang melakukan strategi Pivot. Sebelumnya melakukan bisnis kos-kosan berganti menjadi bisnis cafe karena adanya dampak dari Pandemi *Covid-19*. Cafe yang bernama Wake Up 2.0 Cafe ini berlokasi di Jalan Pandan No. 16, Kecamatan Sukorame, Kota Kediri.

Cafe ini menggunakan desain interior yang estetik dengan tema *rusty* dan mempertahankan bentuk bilik-bilik yang merupakan bekas kamar kos. Segmen pasar cafe ini cocok untuk semua kalangan dengan harga minuman yang relatif murah, yaitu sekitar Rp12.000,- hingga Rp20.000,-. Berlokasi di area perumahan dan permukiman dapat menjadi kelebihan sekaligus ancaman bagi bisnis ini. Namun karena strategi dan promosi yang sesuai, Wake Up 2.0 Cafe dapat bertahan hingga saat ini setelah berjuang dalam bisnisnya selama masa Pandemi *Covid-19*.

## 2. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah penilaian terhadap hasil identifikasi situasi, untuk menentukan apakah suatu kondisi dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman. Analisis SWOT merupakan bagian dari proses perencanaan. Hal utama yang ditekankan adalah bahwa dalam proses perencanaan tersebut, suatu institusi membutuhkan penilaian mengenai kondisi saat ini dan gambaran ke depan yang mempengaruhi proses pencapaian tujuan institusi. Dengan analisa SWOT akan didapatkan karakteristik dari kekuatan utama, kekuatan tambahan, faktor netral, kelemahan utama dan kelemahan tambahan berdasarkan analisa lingkungan internal dan eksternal yang dilakukan (Ranita & Hanum, 2018).

Analisis SWOT adalah suatu bentuk analisis situasi dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis terhadap kekuatan-kekuatan (*strengths*) dan kelemahan-kelemahan (*weaknesses*) suatu organisasi dan kesempatan-kesempatan (*opportunities*) serta ancaman-ancaman (*threats*) dari lingkungan untuk merumuskan strategi organisasi (Alimudin, 2015). *Strengths* (kekuatan) adalah kegiatan-kegiatan organisasi yang berjalan dengan baik atau sumber daya yang dapat dikendalikan. *Weaknesses* (kelemahan) adalah kegiatan-kegiatan organisasi yang tidak berjalan dengan baik atau sumber daya yang dibutuhkan oleh organisasi tetapi tidak dimiliki oleh organisasi. *Opportunities* (peluang/kesempatan) adalah faktor-faktor lingkungan luar yang positif. *Threats* (ancaman) adalah faktor-faktor lingkungan luar yang negatif.

a. **Kekuatan (*Strength*)** adalah situasi internal organisasi yang berupa kompetensi/kapabilitas/sumber daya yang dimiliki organisasi, yang dapat digunakan sebagai alternatif untuk menangani dan ancaman. Bisnis Wake Up 2.0 Cafe mempunyai kekuatan yang sudah teridentifikasi, yaitu:

- 1) Cafe merupakan tempat yang paling diminati oleh kalangan muda saat ini.
- 2) Harga yang ditawarkan sangat terjangkau.
- 3) Cafe didesain dengan unik banyak foto-foto dan bernuansa *earth tone*.
- 4) Interior desain dibuat bersekat-sekat menjadi lebih *private* dan terasa *homey*.
- 5) Terdapat dua lantai untuk ruangan *indoor* dan *outdoor*.
- 6) Tersedia fasilitas musholla dan toilet yang bersih.
- 7) Tersedia di gofood atau GrabFood.

b. **Kelemahan (*Weakness*)** adalah situasi internal organisasi di mana kompetensi/kapabilitas/sumberdaya organisasi sulit digunakan untuk menangani kesempatan dan ancaman. Berikut identifikasi kelemahan Wake Up 2.0 Cafe yang ada:

- 1) Konsumen pesan sedikit tetapi nongkrongnya lama.
- 2) Lokasinya di dalam perumahan sedikit sulit ditemukan.
- 3) Membutuhkan karyawan yang ahli dibidang kopi.
- 4) Kompetitor lain yang lebih kuat dan lebih dikenal.

c. **Peluang (*Opportunity*)** adalah situasi eksternal organisasi yang berpotensi menguntungkan. Organisasi-organisasi yang berada dalam satu industri yang sama secara umum akan merasa diuntungkan bila dihadapkan pada kondisi eksternal tersebut. Identifikasi terhadap peluang yang dimiliki Wake Up 2.0 Cafe adalah:

- 1) Membangun inovasi baru tempat nongkrong dengan nuansa *earth tone*.
- 2) Cafe yang menjanjikan yang sedang *trend* dikalangan anak muda.
- 3) Bisa dijadikan tempat nongkrong ataupun nugas yang murah dan nyaman.
- 4) Menarik konsumen baru dengan penawaran khusus yang menarik.
- 5) Menjawab permintaan pelayanan pengiriman di aplikasi ojek *online*.

d. **Ancaman (*Threat*)** adalah suatu keadaan eksternal yang berpotensi menimbulkan kesulitan. Organisasi-organisasi bisnis yang berada dalam satu industri yang sama secara umum akan merasa dirugikan/dipersulit/terancam bila dihadapkan pada kondisi eksternal tersebut. Identifikasi terhadap ancaman pada Wake Up Cafe 2.0 adalah:

- 1) Persaingan sangat ketat antar kompetitor pebisnis cafe yang lain.
- 2) Lingkungan kurang mendukung karena berada di perumahan.
- 3) Harga baku tidak stabil karena mengikuti harga pasar.
- 4) *Rating* buruk dari konsumen karena layanan atau rasa dari produk yang ditawarkan.

### 3. Kondisi Bisnis Sebelum Melakukan Pivot di Masa Sebelum Pandemi

Bentuk sebuah bisnis yang dijalankan ketika sebelum adanya pandemi adalah bisnis tempat sewa penginapan atau lebih dikenal dengan sebutan tempat kos. Pemilik memiliki bisnis tempat sewa penginapan di berbagai kota seperti Kediri, Malang, Surabaya, dan Jogja. Bisnis tersebut cukup lancar karena berada di daerah strategis. Pemilihan tempat kos yang dekat dengan tempat pembelajaran seperti sekolah dan universitas merupakan pilihan yang sangat tepat. Karena dengan berada di lokasi yang strategis dapat memberikan kemudahan dalam beraktivitas. Selain tempat yang strategis, fasilitas menjadi pertimbangan dalam pemilihan sebuah tempat kos. Tempat penginapan atau kos yang disediakan sangat luas. Terdapat lebih dari 20 kamar yang tersedia. Fasilitas di dalam tempat penginapan yang diberikan cukup memadai. Terdapat kamar mandi yang luas, dapur untuk memasak, dan tempat untuk parkir bagi para penyewa yang membawa kendaraan pribadi. Harga yang ditawarkan dari bisnis tempat kos adalah Rp 500.000,00 per bulan. Lingkungan sekitar dari tempat kos sangat nyaman karena berada di sekitar perumahan warga dan cukup dekat dengan jalan raya. Selain itu tempat kos juga dekat dengan rumah makan sehingga memudahkan para penghuni untuk memesan makanan. Dari fasilitas-fasilitas yang ada dapat menarik perhatian bagi calon penyewa untuk memilih tempat kos tersebut. Menurut Fifyanita & Kamal (2012) dalam penelitian Amilia & Iriyani (2020) disebutkan bahwa indikator keputusan dalam penentuan pengambilan tempat sewa kos berdasarkan:

#### a. Kemampuan Finansial

Pada umumnya seseorang memilih sesuatu berdasarkan harga. Calon penyewa tempat kos akan memilih dan mempertimbangkan harga sesuai dengan kemampuan finansial yang dimiliki. Kesesuaian antara harga dari tempat kos dan fasilitas yang diberikan juga menjadi pengaruh dalam mengambil keputusan untuk menyewa. Semakin besar kemampuan finansial dari calon penyewa maka dalam penentuan tempat kos memiliki keinginan yang terbaik.

#### b. Tempat yang Mudah untuk Dijangkau

Lokasi dari tempat kos yang memiliki letak strategis akan banyak diminati oleh para calon penyewa. Dengan lokasi yang terjangkau maka dapat memudahkan penghuni tempat kos dalam melakukan kegiatan.

#### c. Kesesuaian Tempat Kos dengan Keinginan

Calon penyewa akan mengambil keputusan apabila tempat kos sesuai dengan apa yang diinginkan dan memiliki berbagai kemudahan.

#### d. Kenyamanan Tempat

Faktor kenyamanan menjadi penting karena kos adalah tempat yang akan dihuni dalam rentan waktu yang lama. Oleh karena itu jika tidak terdapat kenyamanan dalam tempat kos maka dapat membuat penghuni menjadi tidak betah dan sering berpindah. Dari indikator-indikator yang telah disebutkan, jika dikaitkan dengan kondisi bisnis yang sedang diteliti memiliki kesesuaian. Sehingga banyaknya penyewa yang memutuskan untuk memilih tempat kos tersebut. Kondisi bisnis tempat kos sebelum melakukan strategi Pivot dan sebelum masa pandemi memiliki harga yang terjangkau, tempat strategis, fasilitas memadai, dan tempat lingkungan yang nyaman.

### 4. Kondisi bisnis sebelum melakukan Pivot di masa pandemi

Pandemi *Covid-19* telah menyebabkan kelumpuhan dan kerugian terhadap macam-macam sektor, salah satunya yaitu bisnis. Menurut (Taufik & Kusumah, 2020) pandemi *Covid-19* menyebabkan *economic shock* sehingga mempengaruhi berbagai pelaku ekonomi seperti perusahaan berskala kecil, menengah, dan besar, mempengaruhi rumah tangga maupun perorangan, serta dapat mempengaruhi ekonomi berskala lokal, nasional bahkan sampai global. Kebijakan pembatasan sosial yang bertujuan untuk memutus rantai penyebaran dari virus menyebabkan pergerakan ekonomi yang lambat sehingga mengalami kerugian. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Sutrisni, 2020) menunjukkan bahwa pandemi *Covid-19* menyebabkan dampak bagi lingkungan internal dalam bisnis. Sesuai dengan hal itu, kondisi bisnis yang sedang diteliti sebelum melakukan strategi Pivot di masa pandemi juga mengalami penurunan yang sangat drastis. Menurut (Nasruddin & Haq, 2020) biarpun tidak semua orang mengalami dampak kerugian dan penurunan pendapatan seperti pegawai negeri maupun pegawai swasta yang bisnisnya tetap berjalan dengan baik, namun juga terdapat beberapa masyarakat yang mengalami kerugian usaha sampai gulung tikar dan pemutusan hubungan kerja atau PHK.

Bisnis yang dijalankan adalah penyewaan tempat tinggal atau tempat kos. Sebelum masa pandemi, banyak yang menyewa dari tempat kos tersebut. Akan tetapi ketika memasuki masa pandemi, terdapat perubahan dan

penurunan yang sangat tinggi. Orang yang menyewa tempat kos selama masa pandemi hanya sekitar 3-4 orang per kamar dari banyaknya lebih dari 20 kamar yang tersedia. Penyebab dari turunnya jumlah orang yang menyewa tempat kos adalah karena kebijakan pembatasan sosial yang mengakibatkan berlakunya bekerja dari rumah atau dikenal sebagai *Work From Home* (WFH). Selain itu tempat sekolah dan universitas yang membuat kebijakan bahwa pelajar maupun mahasiswa harus belajar secara daring. Karena pembelajaran jarak jauh maka penyewa dari tempat kos memilih untuk pulang ke rumah masing-masing dan memutuskan untuk tidak menyewa lagi. Hal itu menyebabkan penurunan penghasilan bagi pemilik dan kerugian karena tetap mengeluarkan biaya untuk kebutuhan kos seperti listrik dan air. Sedangkan pemasukan tidak sebanding dengan biaya pengeluaran. Akibat dari penurunan jumlah penyewa maka pemilik dari bisnis tempat kos memutuskan untuk menutup usaha tersebut.

## 5. Kondisi Bisnis Setelah Melakukan Pivot di Masa Pandemi

Akibat terjadinya masa pandemi *Covid-19*, menyebabkan bisnis ini melakukan sebuah Pivot agar tetap dapat berjalan dan tidak mengalami kebangkrutan. Penerapan strategi Pivot ini sangat baik dilakukan pada saat masa pandemi, dimana masa krisis perekonomian terjadi. Pivot yang dilakukan ini, yaitu dengan beralihnya bisnis yang awalnya merupakan bisnis kost, menjadi sebuah kedai kopi atau biasa disebut dengan cafe. Cafe ini bernama Wake Up 2.0 Cafe. Keadaan bisnis ini jauh lebih baik dibanding dengan bisnis yang dijalankan sebelum melakukan Pivot bisnis. Berdasarkan dengan hasil wawancara terhadap narasumber selaku pemilik bisnis cafe ini, mengatakan bahwa walaupun bisnis saat ini berjalan jauh lebih baik, namun tetap saja terdapat berbagai macam kesulitan yang dihadapinya. Kesulitan-kesulitan yang dialami pemilik bisnis ini disebabkan karena, peralihan bisnis ini cukup signifikan yang awalnya bisnis kost berubah menjadi bisnis cafe, selain itu pemilik bisnis melakukan peralihan bisnis ini pada masa pandemi dimana banyak orang yang sedang mengalami krisis perekonomian.

Namun, walaupun banyak sekali masa sulit yang harus dihadapi, bisnis cafe yang saat ini dijalankan dapat berjalan dan berkembang hingga pada saat ini. Banyak sekali konsumen yang berdatangan untuk mengunjungi cafe. Diantaranya para pelajar yang sering kali mengerjakan tugasnya hingga melakukan rapat di cafe ini. Hal yang membuat Wake Up Cafe ini membuat daya beli masyarakat tinggi, yaitu karena tempat yang disediakan membuat konsumen merasa nyaman karena tempat ini didesain dengan *indoor* dan *outdoor*, tersedianya *wifi* dengan kecepatan koneksi yang sangat cepat. Selain hal tersebut, pemilik bisnis juga membuat desain *interior* cafe menjadi sangat menarik sehingga konsumen yang berkunjung ke cafe tidak semata mata untuk menikmati kopi saja melainkan dapat berfoto di berbagai spot. Karena cafe ini didesain lebih *private* dengan menggunakan beberapa skat pada setiap area sehingga hal ini membuat seseorang lebih santai dalam melakukan berbagai hal.

Dalam melakukan Pivot bisnis ini pun pemilik cafe juga tetap membuat strategi agar bisnis cafe ini tetap banyak pengunjung. Saat ini bisnis Wake Up 2.0 Cafe ini dapat ditemukan di berbagai media sosial, salah satunya yaitu di Instagram. Untuk saat ini, strategi pemasaran yang diterapkan pada media sosial sangat membantu dalam hal promosi. Hal ini sependapat dengan penelitian yang dilakukan (Rosmadi, 2021) yang mengatakan bahwa dunia bisnis di era Industri Digital, pemasaran produk baik barang maupun jasa dapat memanfaatkan kemajuan teknologi informasi.

Keadaan Wake Up 2.0 Cafe pada saat ini sering kali dibicarakan. Selain banyak pengunjung berdatangan di setiap waktunya, di media sosial Wake Up 2.0 Cafe juga menjadi bahan pembicaraan. Banyak akun Instagram lain yang ikut serta mempromosikan cafe ini sehingga banyak mengundang peminat untuk menikmati kopi di Wake Up 2.0 Cafe. Saat ini akun Instagram Wake Up Cafe juga mencapai ribuan *followers*, dan banyak sekali yang menyukai dan berkomentar positif di *postingan* yang diunggah Wake Up 2.0 Cafe.

Ramainya konsumen Wake Up Cafe ini juga dapat dilihat dari *order-an* yang masuk di gofood ataupun di GrabFood. Banyak sekali ojek *online* berdatangan untuk memesan *order-an* kopi dari pelanggan Wake Up 2.0 Cafe. Di masa pandemi, walaupun pengunjung cafe sangat dibatasi tetapi orderan yang masuk di mitra kerja seperti gofood dan GrabFood tidak terbatas. Kerja sama dengan aplikasi pengantar makanan *online* ini sangat menguntungkan dalam melakukan bisnis pada masa pandemi. Hal ini sesuai dengan pendapat (Kala'lembang, 2020) bahwa di masa pandemi *Covid-19* ini pelaku UMKM dipaksa untuk mengadopsi *e-commerce* untuk membangkitkan kembali gairah penjualan dan arus kas.

## SIMPULAN

Sejak pandemi *Covid-19* yang sedang terjadi di Indonesia, membuat banyak sekali dampak yang harus diterima atau dirasakan oleh masyarakat. Diantaranya, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang mulai berkembang namun harus mengalami penurunan penjualan dan harus beralih ke bisnis lainnya. Tidak hanya itu, bahkan akibat pandemi

ini beberapa UMKM harus terpaksa menutup atau menghentikan bisnis yang dijalankannya. Salah satu UMKM yang merasakan dampak negatif dari pandemi ini, yaitu bisnis kost putri yang terdapat di Kediri, saat pandemi minat seseorang untuk menyewa kost ini menjadi menurun, hingga pada akhirnya UMKM ini harus menerapkan strategi Pivot bisnis agar tetap dapat beroperasi. Namun, strategi Pivot yang dilakukan UMKM ini dengan menghentikan bisnisnya dan beralih bisnis ke kedai kopi. Kedai kopi ini diberi nama Wake Up 2.0 Cafe. Dengan menerapkan Pivot ini dapat membantu bisnisnya berjalan lagi dan meningkatkan penjualan produk yang dijual pada saat ini.

Analisis yang digunakan dalam bisnis ini adalah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah suatu bentuk analisis situasi dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis terhadap kekuatan-kekuatan (*strengths*) dan kelemahan-kelemahan (*weaknesses*) suatu bisnis dan kesempatan-kesempatan (*opportunities*) serta ancaman-ancaman (*threats*) dari lingkungan untuk merumuskan strategi bisnis. Wake Up 2.0 Cafe mempunyai kekuatan, yaitu Cafe yang merupakan tempat yang paling di minati oleh kalangan muda saat ini. Wake Up 2.0 Cafe didesain dengan unik banyak foto-foto dan bernuansa *earth tone* sehingga menjadi daya tarik tersendiri untuk para konsumen. Walaupun pengunjung cafe sangat dibatasi tetapi orderan yang masuk di mitra kerja seperti gofood dan GrabFood tidak terbatas. Kerja sama dengan aplikasi pengantar makanan *online* ini sangat menguntungkan dalam melakukan bisnis pada masa pandemi. Strategi selanjutnya yang perlu dilakukan adalah promosi produk melalui media sosial karena cukup efektif untuk menarik minat konsumen milenial saat ini.

## SARAN

Melihat dari berbagai permasalahan dan juga kesulitan dalam membangun serta mengembangkan sebuah bisnis, dalam penelitian ini peneliti memiliki saran bahwa pada saat ini khususnya di masa pandemi, pelaku bisnis harus membuka lebar lebar bisnisnya di media sosial. Karena media sosial ini dapat digunakan sebagai media promosi agar produk yang dijual dalam bisnis tersebut dapat diketahui oleh banyak orang. Media sosial ini tidak hanya dapat digunakan untuk mempromosikan produk berupa barang saja melainkan juga di bidang jasa. Melihat dari fenomena yang terjadi pada saat ini, sudah banyak sekali seseorang yang memiliki *handphone* dan juga menggunakan berbagai media sosial. Sehingga promosi produk di media sosial sangat menjamin dalam menarik konsumen. Dalam penelitian (Kala'lembang, 2020) juga mengatakan bahwa UMKM dapat bersaing dengan memanfaatkan dan menggunakan teknologi internet. Pengaplikasian internet memberikan dampak dan manfaat yang besar dalam dunia bisnis.

Selain itu, untuk memulai sebuah bisnis tidak perlu takut, terutama dalam hal melakukan Pivot bisnis. Untuk memulai bisnis baru di masa pandemi terlihat begitu sulit, namun banyak sekali bisnis yang telah sukses justru mengembangkannya pada masa terjadinya pandemi. Dalam melakukan Pivot bisnis ini, sebaiknya juga memberikan berbagai inovasi yang nantinya bisnis yang dijalankan mampu bersaing dengan bisnis lainnya. Inovasi dalam menjalankan bisnis ini sangatlah penting diterapkan, karena dengan inovasi bisnis yang kita jalankan memiliki keunikan tersendiri dan dapat menjadi daya beli tersendiri di masyarakat.

Dalam bisnis yang dijalankan oleh narasumber di atas merupakan bisnis cafe, dimana sudah banyak sekali cafe di temukan pada saat ini. Namun, saran dari peneliti bahwa untuk menjalankan sebuah cafe tetap dianjurkan karena pada kenyataannya banyak sekali peminat kopi yang menikmati kopinya di kedai kopi untuk melakukan segala aktifitasnya mulai dari belajar hingga bekerja. Namun, untuk beralih di bisnis ini sebaiknya pelaku bisnis tetap harus membuat keunikan tersendiri mengenai bisnisnya, mungkin mulai dari bahan kopi yang digunakan, variant kopi, makanan dan minuman yang dijual, hingga desain kedai yang dibangun.

Pada bisnis cafe di Wake Up Cafe ini letaknya cukup sulit ditemukan, karena terletak di perkampungan yang mendalam. Sehingga sarana transportasi juga sulit untuk menuju ke lokasi, jadi perbaikan yang penulis berikan kepada pelaku bisnis sebaiknya sebelum memasuki area perkampungan lebih baik bisa diberi notifikasi bahwa di area sekitar kampung tersebut terdapat cafe yang menarik. Selain itu juga lokasi cafe bisa ditambahkan pada Google Maps agar memudahkan pelanggan dalam mencari lokasi cafe.

## DAFTAR REFERENSI

- Alimudin, A. (2015). Strategi pengembangan minat wirausaha melalui proses pembelajaran. *E-Jurnal Manajemen KINERJA*, 1(1), 1–13. <https://jurnal.narotama.ac.id/index.php/manajemenkinerja/article/view/433>
- Amilia, S., & Iriyani. (2020). Pengaruh lokasi, harga dan fasilitas terhadap keputusan sewa kamar kost mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Samudra. *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 8(3), 267–280. <https://doi.org/10.33059/jmk.v8i3.2328>
- Arikunto, S. (2015). Metode penelitian kualitatif. *Jakarta: Bumi Aksara*.

- Asosiasi Business Development Services Indonesia, K. P. P. N. (Bappenas). (2020). Penurunan Penjualan UMKM Imbas Pandemi Covid-19. *Dkatadata.Co.Id, April*, 1.  
<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2020/06/10/penurunan-penjualan-umkm-imbaspandemi-covid-19>
- Basuki, S. (2015). Metode penelitian. In *Jakarta Penaku*.
- Berends, H., van Burg, E., & Garud, R. (2021). Pivoting or persevering with venture ideas: Recalibrating temporal commitments. *Journal of Business Venturing*, 36(4), 106126. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2021.106126>
- Farida, N., Naryoso, A., & Yuniawan, A. (2017). Model of Relationship Marketing and E-Commerce in Improving Marketing Performance of Batik SMEs Model Pemasaran Hubungan dan E-Commerce dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran UKM Batik. *Jurnal Dinamika Manajemen*, 8(36), 20–29.
- Hartini, S. (2012). Peran inovasi: pengembangan kualitas produk dan kinerja bisnis. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 14(1), 82–88. <https://doi.org/10.9744/jmk.14.1.83-90>
- Hermawan, A., & Pravitasari, R. J. (2013). Business model canvas (kanvas model bisnis). *Akselerasi. Id*, 1–23.
- Kala'lembang, A. (2020). Adopsi e-commerce dalam mendukung perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di masa pandemi covid-19. *Capital: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 4(1), 54.  
<https://doi.org/10.25273/capital.v4i1.7358>
- Nasruddin, R., & Haq, I. (2020). Pembatasan sosial berskala besar (PSBB) dan masyarakat berpenghasilan rendah. *SALAM: Jurnal Sosial Dan Budaya Syar-I*, 7(7). <https://doi.org/10.15408/sjsbs.v7i7.15569>
- Ranita, S. V., & Hanum, Z. (2018). Revenue Cost Dan Analisis Swot Dalam Pengembangan Usaha. *Jurnal Bis-A: Jurnal Bisnis Administrasi*, 5(2), 14–19.
- Rosmadi, M. L. N. (2021). Penerapan strategi bisnis di masa pandemi covid-19. *Jurnal IKRA-ITH Ekonomika*, 4(1), 122–127.
- Soleha, A. R. (2020). Kondisi UMKM Masa Pandemi Covid-19 Pada Pertumbuhan Ekonomi Krisis Serta Program Pemulihan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ekombis*, 6(2), 165–178.
- Sumarni, Y. (2020). Pandemi Covid-19: Tantangan Ekonomi Dan Bisnis. *Al Intaj: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 6(2), 46–58.
- Sugiyono. (2015). Metode Penelitian Pendidikan. *Alfabeta Bandung*, 1–451.
- Sutrisni, N. K. E. (2020). Dampak pandemi covid-19 terhadap bisnis penjualan berbasis online di Bali. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Bisnis*, 5(2), 102–109.
- Taufik, A., & Kusumah, J. R. (2020). Dampak pandemi covid-19 terhadap bisnis dan eksistensi platform online. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan (JIMT)*, 22(5), 21–32.
- Wiraguna, R. T. (2021). Implementasi pivot strategy pada startup dalam menghadapi persaingan (studi pada startup cv. reddone digital). *Bisman (Bisnis Dan Manajemen)*, 4(1), 64–71.

## HOW SMALL BUSINESS CAN SURVIVE AND THRIVE DURING THE PANDEMIC COVID-19? A CASE OF BAKERY IN INDONESIA

Lois Elisabeth Maria<sup>1</sup>, Maria Yorozi Andini Fedin<sup>2</sup>, M. Maulana Chaqiqi<sup>3</sup>, Cesya Rizkika Parahiyanti<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [loiselisabethmaria@gmail.com](mailto:loiselisabethmaria@gmail.com)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [mariayorozi@gmail.com](mailto:mariayorozi@gmail.com)

<sup>3</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [maulanachaqiqi@gmail.com](mailto:maulanachaqiqi@gmail.com)

<sup>4</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [cesya.rizkika@gmail.com](mailto:cesya.rizkika@gmail.com)

### Abstrak

Hadirnya pandemi *Covid-19* di Indonesia membawa pergeseran kegiatan bagi para pelaku bisnis. Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui kondisi, perkembangan, dan strategi bisnis Dea Bakery sebelum terjadinya pandemi *Covid-19*, awal mula terjadinya pandemi, dan setelah terjadinya pandemi *Covid-19*. Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder menggunakan metode kualitatif dan studi *literature* yang diperoleh dari hasil wawancara, dokumentasi, dan penelitian-penelitian terdahulu. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, Dea Bakery melakukan berbagai strategi untuk tetap bertahan dan berkembang di masa pandemi *Covid-19* ini salah satunya dengan fokus melakukan promosi dan penjualan secara *online* melalui media sosial dan *platform* toko *online*. Selain itu, berbagai inovasi produk dilakukan agar menciptakan produk sesuai dengan kebutuhan konsumen. Setelah melakukan berbagai strategi tersebut Dea Bakery terbukti berhasil berkembang di masa pandemi *Covid-19* ini dengan menambah 2 *outlet* baru di akhir tahun 2020 dan awal tahun 2021.

**Kata Kunci:** *Dea Bakery, Inovasi Produk, Penjualan Online, Strategi Bisnis*

### PENDAHULUAN

Indonesia merupakan satu dari sekian banyak negara di dunia yang terdampak wabah *Coronavirus Disease (Covid-19)* yang hadir sejak awal tahun 2020. Krisis pandemi *Covid-19* ini tidak hanya menyerang organ pernapasan manusia, namun juga berdampak pada organ sistem perekonomian Indonesia yang termasuk didalamnya kegiatan usaha kecil dan menengah (UKM) dan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dalam (Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah, 2008) menyatakan bahwa: (1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Mikro memiliki kriteria aset maksimal sebesar 50 juta dan omzet sebesar 300 juta. (2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang- Undang ini. Usaha Kecil memiliki kriteria aset sebesar 50 juta sampai dengan 500 juta dan omzet sebesar 300 juta sampai dengan 2,5 miliar. (3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang- Undang ini. Usaha Menengah memiliki kriteria aset sebesar 500 juta sampai dengan 10 miliar dan omzet sebesar 2,5 miliar sampai dengan 50 miliar.

Sebuah studi menyebut jika *Covid-19* membuat Indonesia mengalami penurunan persentase pertumbuhan ekonomi sebesar 0.1% di tahun 2020 (Nalini, 2021). Padahal kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional Indonesia di tahun 2018 dapat dikatakan cukup besar dengan nilai sebesar Rp 8.400 Triliun (Bahtiar & Saragih, 2020). Sementara berdasarkan pemaparan Hamdani 2020 dalam (Moedjiono, 2021) pandemi *Covid-19* yang hadir di Indonesia ini menyebabkan 70% pelaku usaha (UKM) berhenti berproduksi dan hanya 27.8% UKM yang masih mampu bertahan di tengah pandemi *Covid-19*. Dan salah satu bisnis yang masih bertahan di era pandemi ini adalah bisnis makanan. Tentunya bagi para pelaku usaha yang masih bertahan tak lepas dari usaha untuk terus bertahan dan menjalankan bisnisnya di tengah ketidakpastian keadaan ekonomi. Untuk mampu bertahan di masa pendemi ini

tentunya para pelaku bisnis harus melakukan berbagai macam strategi dan inovasi dalam kegiatan bisnisnya. (Moedjiono, 2021) menyatakan bahwa sebelum terjadinya pandemi *Covid-19* ada 3 faktor yang mempengaruhi para pelaku usaha untuk menciptakan keinovatifan dalam bisnisnya, yaitu kapabilitas untuk mengidentifikasi pesaing dan menciptakan ide baru, kapabilitas dalam bertindak, membuat dan memasarkan produk baru, dan kapabilitas untuk berorientasi kepada pelanggan. Sementara setelah adanya pandemi terdapat dua faktor baru yang menjadi alasan para pelaku usaha untuk menghasilkan keinovatifan dalam usahanya, yaitu kapabilitas dalam membuat dan menjalankan ide baru dan kapabilitas dalam bersikap.

Salah satu bisnis yang bergerak di bidang makanan dan bertahan serta mampu berkembang di era pandemi ini adalah Dea Bakery yang merupakan salah satu unit usaha penjualan roti asal Kepanjen, Malang, Jawa Timur yang resmi membuka toko rotinya pertama kali pada 2009. Dea bakery yang dirintis oleh Ibu Mulyani Hadiwijaya ini mampu bertahan bahkan menambah *outlet*-nya selama masa pandemi. Hal tersebut tentu tidak terlepas dari upaya penerapan strategi baik dari sisi pengembangan produk maupun pemasaran yang dilakukan sehingga Dea Bakery mampu terus bertahan dan berkembang ditengah pandemi *Covid-19* ini. Sebelum terjadinya pandemi, berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Firatma & Maskan, 2016) menyatakan bahwa tantangan yang harus dihadapi oleh Dea Bakery yaitu banyaknya kompetitor baru mendorong Dea Bakery untuk melakukan perbaikan secara terus menerus dan lebih terarah guna meningkatkan kualitas perusahaan dan kualitas produk. Upaya peningkatan kegiatan pemasaran khususnya dalam melakukan inovasi produk dan promosi penjualan yang bertujuan untuk mencapai hasil penjualan yang terus meningkat. Namun tantangan tersebut berubah seiring hadirnya pandemi *Covid-19* di Indonesia.

## METODE

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder, data primer diperoleh secara langsung dari proses wawancara sementara data sekunder diperoleh dari dokumentasi dan penelitian terdahulu. Metode yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu metode kualitatif yang dilakukan melalui kegiatan wawancara dengan *owner* Dea Bakery, yaitu Ibu Mulyani Hadiwijaya yang dilakukan secara *virtual* pada hari rabu, 21 April 2021. Fokus dari metode kualitatif ini adalah untuk mengetahui bagaimana kondisi, perkembangan, dan strategi yang dijalankan oleh Dea Bakery sebelum terjadinya pandemi dan saat terjadi pandemi *Covid-19* di Indonesia. Selain itu penelitian ini juga menggunakan metode studi literatur dengan mencari data-data dan sumber referensi yang dibutuhkan melalui hasil penelitian terdahulu serta sumber-sumber yang relevan dengan masalah yang diteliti.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Hasil

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan secara *virtual* bersama dengan Ibu Mulyani Hadiwijaya selaku *owner* Dea Bakery diperoleh data dan informasi terkait perkembangan dan kegiatan bisnis Dea Bakery. Sejarah asal mula Dea Bakery dimulai dari sebuah toko yang menjual bahan-bahan kue berada di daerah Kepanjen Malang, Jawa Timur pada tahun 2001 yang sampai saat ini masih ada sebagai bukti bahwa Dea Bakery memulai usahanya dengan sebuah langkah kecil tapi memiliki mimpi besar. Pada tahun 2009 Dea Bakery mencatat sebuah sejarah baru dengan mewujudkan mimpinya membuka toko roti untuk pertama kalinya setelah secara intensif melayani pesanan berbagai macam roti dan kue untuk berbagai acara-acara yang dipesan oleh para pelanggannya. Saat ini dapat dikatakan bahwa Dea Bakery merupakan salah satu usaha yang telah mampu dan cukup berkembang pesat. Untuk mampu bersaing dengan usaha sejenis Dea Bakery menjamin 100% kualitas bahan yang digunakan dan selalu menjaga kesegaran roti yang tersaji selain itu Dea Bakery juga siap memenuhi kebutuhan *snack* pelanggan. Selain itu salah satu keunggulan Dea Bakery, yaitu mampu memproduksi lebih dari 100 ribu roti perhari.

Pada tahun 2015, Dea Bakery telah berhasil memperoleh piagam Bintang Satu Keamanan Pangan dari Badan POM RI. Selain itu pada tahun 2017, Dea Bakery telah memiliki sertifikat halal dari MUI. Dari pencapaian ini membuktikan bahwa Dea Bakery mampu menjaga kualitas produknya sehingga mampu diterima di masyarakat. Dalam melaksanakan proses bisnisnya Dea Bakery tidak hanya terfokus pada *profit*, namun mementingkan kepuasan pelanggan dan kesejahteraan karyawannya. Untuk mewujudkan hal tersebut Dea Bakery memiliki tiga nilai perusahaan yang harus dipenuhi yang disebut dengan Tiga Filosofi Pemenang, yaitu: (1) Pemenang Pertama Konsumen, Dea Bakery berkomitmen penuh untuk memproduksi roti-roti berkualitas dengan harga yang wajar untuk konsumen; (2) Pemenang Kedua Mitra Kerja, Dea bakery berusaha agar mitra kerja mendapatkan keuntungan, lingkungan kerja dan peluang yang baik untuk pengembangan karir dan diri; dan (3) Pemenang Ketiga Mitra Bisnis,

Dea Bakery berupaya mempertahankan kerjasama yang erat, memberikan kompensasi yang layak, supaya dapat tumbuh bersama secara berkesinambungan dalam jangka waktu yang panjang kepada para mitra Bisnis.

Dea Bakery bisa dikatakan sangat berhasil karena jumlah *outlet*-nya yang terus bertambah di wilayah Jawa Timur dan bahkan kini mulai merambah sampai ke Pulau Sumatra. Sebelum terjadinya pandemi *Covid-19*, Dea Bakery memiliki 23 *outlet* yang tersebar di Jawa Timur. *Outlet* ke 21 baru saja di buka pada akhir 2019 lalu yang berada di Rungkut, Surabaya sementara 2 *outlet* lainnya dibuka pada masa pandemi *Covid-19*. Walau tidak dapat dipungkiri pada awal masa pandemi *Covid-19* ini hadir di Indonesia, Dea Bakery memandang ini sebagai *nighmare* pada bulan pertama, kedua, dan ketiga dimana pada masa ini pemerintah mengeluarkan berbagai kebijakan untuk memutus rantai penyebaran *Covid-19*. Ibu Mulyani selaku *owner* Dea Bakery pada awalnya khawatir apabila terjadi *lockdown* dan *outlet-outlet* harus tutup, bagaimana dengan nasib para karyawan, namun ternyata Dea Bakery dapat melewati masa-masa tersebut walau tanpa pertumbuhan penjualan di masa awal pandemi.

Setelah masa awal pandemi *Covid-19*, Dea Bakery berusaha menyesuaikan kondisi konsumen dengan strategi yang paling tepat dengan kebutuhan di masa sekarang ini dan Dea Bakery mampu bertumbuh dan meningkatkan penjualannya. Pertumbuhan bisnis Dea Bakery ini tentunya tidak terlepas dari strategi bisnis yang dijalankan. Selain melakukan penjualan secara langsung melalui *outlet-outlet* dan para mitra Dea Bakery, sejak tahun 2017 Dea Bakery juga memulai melebarkan penjualannya melalui *online* baik itu melalui media sosial atau pun *platform* toko *online*. Tidak hanya itu Dea Bakery juga gencar melakukan berbagai promosi melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, Youtube, dan juga Web Dea Bakery dengan memberikan berbagai *discount*, paket hemat, penawaran-penawaran khusus bagi para pelanggan yang telah berbelanja di Dea Bakery, dan promo-promo menarik lainnya, promosi melalui media sosial dinaggap paling efektif karena mengingat hampir semua konsumen menggunakan media sosial dalam kehidupan sehari-harinya.

Dalam menentukan inovasi produk baru, Dea Bakery selalu berusaha untuk melibatkan pendapat dan saran dari para pelanggannya melalui media sosial agar Dea Bakery mampu membuat produk sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Dea Bakery selalu berusaha melibatkan pelanggan-pelanggannya agar mampu menciptakan produk dan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi pasar. Di masa pandemi *Covid-19* ini Dea Bakery terus membuat produk-produk roti dan kue-kue yang bisa dinikmati para pelanggannya dengan kualitas yang tetap baik walau tidak bisa berbelanja secara langsung di *outlet* Dea Bakery. Dea Bakery optimis bisa bertahan dan terus berkembang di masa pandemi *Covid-19* ini, terlebih lagi setelah satu tahun pandemi *Covid-19* ini melanda Indonesia, Dea Bakery telah bisa membaca dan menganalisis keadaan serta strategi bisnis yang paling tepat dan akan terus disesuaikan seiring dengan perkembangan kondisi yang ada di masyarakat.

## 2. Pembahasan

Mengacu pada hasil wawancara dan studi *literature* yang ada, Dea Bakery merupakan salah satu perintis dalam industri *cake & bakery* di daerah Kepanjen Malang, Jawa Timur yang pada awalnya berdiri dengan status *home industry* (Rahmanto & Rahman, 2014). Menurut *owner* Dea Bakery, Ibu Mulyani Hadiwijaya, perkembangan bisnis Dea Bakery sebelum pandemi masih terus bertumbuh, walaupun pertumbuhannya hanya sedikit dibandingkan beberapa tahun sebelumnya akan tetapi pertumbuhan bisnis Dea Bakery ini masih tergolong baik, yaitu dengan adanya peningkatan pada tahun 2019, yaitu sebesar 9%. Untuk menjalankan suatu usaha di tengah pandemi *Covid-19* seperti ini bukanlah satu hal yang mudah karena banyak tantangan yang harus dihadapi, oleh karena itu setiap orang yang hendak membuka bisnis harus memiliki jiwa berwirausaha yang sangat kuat serta optimisme yang tinggi. Dalam menjalankan sebuah bisnis, orientasi kewirausahaan merupakan komponen yang sangat penting dalam mengembangkan usaha hal ini dapat diketahui dari sikap dan perilaku pemilik dan pengelola dalam menjalankan usahanya apakah sudah menunjukkan perilaku inovatif, proaktif dan berani dalam mengambil resiko untuk keberlangsungan usahanya (Mustikowati & Tysari, 2015).

Berbagai strategi dilakukan Dea Bakery agar bisa terus eksis di tengah masa pandemi *Covid-19* ini baik dari sisi pembuatan inovasi produk yang paling diminati dan dibutuhkan pelanggan maupun dari sisi pelayanan dan pemasaran, (Firatma & Maskan, 2016) dalam penelitiannya menemukan bahwa inovasi produk secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen untuk melakukan pembelian terhadap produk Dea Bakery begitupun dengan promosi penjualan yang juga berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan pembelian produk-produk Dea Bakery, sementara berdasarkan hasil uji t diketahui bahwa variabel inovasi produk lebih dominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk Dea Bakery dari pada variabel promosi penjualan yang artinya promosi penjualan kurang memengaruhi keputusan konsumen untuk membeli produk Dea Bakery. Dea Bakery sendiri

melakukan berbagai macam inovasi produk agar para konsumen bisa tetap menikmati produk Dea Bakery dari rumah salah satunya, yaitu produk roti *frozen food* dimana konsumen dapat membeli produk ini melalui media sosial Dea Bakery seperti Instagram atau Facebook, *website* Dea Bakery, Grab atau Gojek, serta *platform* toko *online* atau bahkan langsung ke *outlet* Dea Bakery, kemudian setelah itu konsumen dapat langsung menggoreng atau memanggang roti *frozen food* yang diberi nama roti Eazy. Roti Eazy ini disajikan dengan berbagai varian rasa seperti keju, coklat, ayam, dan pizza yang bisa menjadi pilihan bagi para konsumen. Menurut *owner* Dea Bakery roti Eazy menjadi salah satu produk paling digemari oleh para konsumen, hal ini dikarenakan konsumen tetap dapat menikmati roti dengan keadaan hangat karena dapat menyajikannya sendiri di rumah baik dengan cara digoreng ataupun dipanggang. Inovasi produk seperti ini menjadi strategi yang tepat karena melibatkan konsumen dalam menentukan produk seperti apa yang diminati. Melalui media sosial Dea Bakery mengajak para konsumen berinteraksi untuk memnetukan produk seperti apa yang menjadi favorit para konsumen sehingga bisa menghasilkan produk yang dapat diterima dengan baik oleh konsumen.



Gambar 1. Inovasi Produk Roti Eazy

Sumber: *Website* Dea Bakery (<https://deabakery.com/>)

Strategi bisnis yang dijalani sebelum dan sesudah pandemi tentu berbeda karena tuntutan masyarakat yang menimbulkan pergeseran perilaku konsumsi seperti yang semulanya transaksi penjualan dilakukan secara *manual* di *outlet-outlet* Dea Bakery kini bergeser ke transaksi *online* yang dilakukan melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, WhatsApp, Youtube, dan *Website* dan juga *platform* toko *online* selain itu peningkatan pembuatan produk seperti kue kering dan *frozen food* menjadi pilihan yang diutamakan pada masa pandemi *Covid-19* ini.

Rosmadi, (2021) menyatakan bahwa bisnis-bisnis makanan berupaya untuk memasarkan produknya secara optimal, strategi pemasaran yang digunakan pada masa pandemi *Covid-19* ini menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp, Telegram, serta tergabung dalam *platform* usaha *online* lainnya seperti Shopee, gofood, dan GrabFood. Hal tersebut sesuai dengan pendapat (Avriyanti, 2021) yang menyatakan media sosial merupakan salah satu produk dari canggihnya kemajuan teknologi informasi yang memberikan kemudahan dan manfaat optimal bagi para pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya. Dalam kegiatan bisnisnya, Dea Bakery sendiri telah melakukan kombinasi penjualan *offline* dan *online* sejak tahun 2017, namun untuk kegiatan penjualan *online* belum berjalan secara maksimal pada saat itu. Sejak pandemi *Covid-19* ini, tuntutan pergeseran perilaku konsumen membuat kegiatan penjualan *online* terus difokuskan dan semakin berkembang bahkan tidak hanya penjualan namun berbagai promosi pun dilakukan secara *online* baik itu melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, WhatsApp, Youtube, dan *Website* bergabung serta bergabung dengan *platform* toko *online* seperti Tokopedia, GrabFood dan gofood.



Gambar 2. Promo-promo Dea Bakery Melalui Media Sosial dan Website  
Sumber: Instagram Dea Bakery & Website Dea Bakery (<https://deabakery.com/>)

Dari gambar 2 di atas dapat diketahui bahwa Dea Bakery sangat memanfaatkan media sosial untuk kegiatan pemasaran dan promosinya agar tetap mampu menjangkau pelanggan di tengah kebijakan pemerintah sebagai upaya pemutusan rantai wabah *Covid-19* dengan menjaga jarak dan melakukan segala aktivitas dari rumah. *Owner* Dea Bakery pun menjelaskan bahwa penggunaan media *online* sangat membantu kegiatan bisnis baik dari sisi promosi maupun transaksi penjualan Dea Bakery selama masa pandemi *Covid-19* ini. Kegiatan pemasaran dan promosi *online* melalui media sosial dan *platform* toko *online* ini dianggap sangat tepat, efektif dan efisien untuk dilakukan di masa pandemi *Covid-19* ini yang mengharuskan segala sesuatu dilakukan tanpa kontak secara langsung (Rosmadi, 2021).

Dalam melakukan penjualan secara *online* tentu ada beberapa kendala yang dihadapi oleh Dea Bakery, Ibu Mulyani Hadiwijaya menyebutkan beberapa kendala pada saat mengawali kegiatan bisnis pada masa pandemi *Covid-19* ini seperti menentukan konsep *packing* yang aman untuk tetap menjaga kualitas roti dan kue yang dikirim ke konsumen, menentukan mitra yang tepat, mencari ekspedisi yang paling efektif dan efisien dalam kegiatan pengiriman makanan agar roti dan kue yang dikirim diterima dengan kondisi baik oleh konsumen. Untuk mengatasi berbagai kendala tersebut tentunya dilakukan berbagai cara seperti mencari dan mencoba berbagai ekspedisi yang paling aman, ketika sudah menemukan ekspedisi yang tepat namun masih ada lagi kendala yang ditemukan, yaitu biaya yang cukup mahal sehingga perlu mencari alternatif lainnya sampai ditemukan solusi yang paling efektif dan efisien.



Gambar 3. Peta Persebaran Outlet Dea Bakery di Jawa Timur  
Sumber: Website Dea Bakery (<https://deabakery.com/>)

Selama setahun masa pandemi *Covid-19* ini berlangsung, Dea Bakery berusaha untuk membaca kebutuhan dan kondisi pasar agar bisa terus bertahan dan berkembang, hal ini sejalan dengan hasil penelitian (Nalini, 2021) yang

menyatakan beberapa pengusaha berusaha menilai bagaimana kebutuhan yang muncul terkait dengan krisis bisnis pada masa pandemi *Covid-19* dapat memengaruhi bisnis mereka dan mengambil tindakan yang tepat, dengan mempertimbangkan juga beberapa aspek kompetitif seperti perencanaan skenario, analisis pemangku kepentingan, pengembangan strategi, komunikasi eksternal dan internal. *Owner* Dea Bakery menyampaikan bahwa bisnis makanan akan tetap bisa eksis di masa pandemi ini karena bisnis ini termasuk kedalam 3 bidang yang tahan terhadap krisis, yaitu bidang pendidikan, kesehatan dan bisnis makanan. Namun tidak dapat dipungkiri ada bisnis makanan yang sangat terdampak dikarenakan alasan tertentu, contohnya bisnis makanan dengan target pasar mahasiswa sementara mahasiswa diwajibkan belajar dari rumah maka bisnis ini akan lesu karena kehilangan pelanggannya. Dea Bakery benar-benar mampu bertahan dan berkembang di masa pandemi *Covid-19* ini, hal tersebut dibuktikan dengan bertambahnya 2 *outlet* Dea Bakery di daerah Malang, Jawa Timur dan di Kota Payakumbuh Sumatera Barat yang dibuka pada bulan April 2021. Pada masa pandemi *Covid-19* ini seluruh *outlet* Dea Bakery menerapkan protokol kesehatan yang ketat dalam kegiatan bisnisnya hal ini dilakukan agar roti dan kue yang dijual tetap higienis dan sehat serta konsumen yang berkunjung ke *outlet* Dea Bakery merasa aman dan nyaman.



Gambar 4. Protokol Kesehatan di *Outlet* Dea Bakery

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam menjalankan kegiatan bisnisnya, Dea Bakery tetap mampu bertahan di awal pandemi *Covid-19* walau tidak ada peningkatan penjualan. Namun seiring berjalannya waktu Dea Bakery berusaha membuat strategi yang sesuai dengan kebutuhan konsumen di masa pandemi ini. Beberapa cara yang dilakukan Dea Bakery agar terus bertahan dan berkembang di masa pandemi *Covid-19* ini antara lain: (1) membuat produk yang tahan lama seperti *frozen food*, (2) memperbanyak produk-produk dan varian kue kering, (3) memfokuskan pada penjualan dan promosi *online* melalui media sosial dan *platform* toko *online*, (4) membuat *packing* yang aman agar roti dan kue tetap terjaga kualitasnya sampai ketangan pelanggan, (5) menggunakan jasa pengiriman yang paling efektif dan efisien agar produk roti dan kue yang dikirim dapat sampai dengan selamat ke tangan pembeli, dan (6) menerapkan protokol kesehatan yang ketat untuk menunjang pelayanan yang optimal di seluruh *outlet* Dea Bakery. Setelah setahun berjalan Dea Bakery optimis bisa terus berkembang di tengah masa pandemi *Covid-19* ini dengan terus menyesuaikan strategi dengan kondisi dan kebutuhan konsumen.

Untuk mendukung penelitian yang akan datang, berdasarkan hasil dan pembahasan maka, penelitian berikutnya diharapkan bisa menggunakan metode-metode penelitian yang lain agar mampu memperoleh data-data dan hasil yang lebih variatif dan signifikan. Saran untuk Dea Bakery kedepannya bisa lebih memanfaatkan teknologi digital yang telah ada dengan menggunakan *platform* toko *online* lebih maksimal lagi agar menjangkau lebih banyak konsumen dan tidak hanya terpusat pada satu toko *online* karena ada banyak *platform* toko *online* yang digunakan oleh masyarakat.

## DAFTAR REFERENSI

Avriyanti, S. (2021). Strategi bertahan bisnis di tengah pandemi covid-19 dengan memanfaatkan bisnis digital (studi pada ukm yang terdaftar pada dinas koperasi, usaha kecil dan menengah kabupaten Tabalong). *Jurnal*

*Stiatabalong*, 5(1), 60–74. <https://doi.org/10.35722/pubbis.v5i1.380>

- Bahtiar, R. A., & Saragih, J. P. (2020). Dampak Covid-19 terhadap perlambatan ekonomi sektor umkm. *Jurnal Ners*, 4(2), 30–39. <https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/ners/article/view/1023/843>
- Firatma, M. D., & Maskan, M. (2016). Pengaruh inovasi produk dan promosi penjualan terhadap keputusan konsumen pada cake and bakery Malang. *J A B Jurnal Aplikasi Bisnis*, 2(1).
- Moedjiono, D. L. (2021). Analisis faktor keinovatifan pelaku usaha (ukm) makanan dan minuman di Surabaya pada situasi sebelum dan saat adanya pandemi covid-19. *Agora*, 9(1).  
<http://publication.petra.ac.id/index.php/manajemen-bisnis/article/view/10990>
- Mustikowati, R. I., & Tysari, I. (2015). Orientasi kewirausahaan, inovasi, dan strategi bisnis untuk meningkatkan kinerja perusahaan (Sstudi pada ukm sentra kabupaten Malang). *Jurnal Ekonomi MODERNISASI*, 10(1), 23. <https://doi.org/10.21067/jem.v10i1.771>
- Nalini, S. N. L. (2021). Dampak dampak covid-19 terhadap usaha mikro, kecil dan menengah. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 4(1), 662–669. <https://doi.org/10.36778/jesya.v4i1.278>
- Rahmanto, V., & Rahman, A. (2014). Analisis pengaruh lingkungan pemasaran dan marketing mix terhadap kepuasan pelanggan menggunakan structural equation modelling ( studi kasus : cv . dea cake & bakery ). *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Sistem Industri*, 2(1), 57–66.  
<http://jrmsi.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jrmsi/article/view/60>
- Rosmadi, M. L. N. (2021). Penerapan strategi bisnis di masa pandemi covid-19. *Jurnal IKRA-ITH Ekonomika*, 4(1), 122–127. <https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-EKONOMIKA/article/download/1064/854>
- Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah, Jakarta: Sekretariat Negara (2008).

## IMPLEMENTASI STRATEGI PIVOT PADA UMKM DALAM BERTAHAN DI TENGAH PANDEMI (STUDI PADA UMKM KUSUMA KUE TRENGGALEK)

Feby Ratna Sari<sup>1</sup>, Feramida Rindiani<sup>2</sup>, Inka Fitri Millenia<sup>3</sup>, Krista Mala Oktaviani<sup>4</sup>, Cesyia Rizkika Parahiyanti<sup>5</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [febyratnaaaaa@gmail.com](mailto:febyratnaaaaa@gmail.com)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [feramida.rindi@gmail.com](mailto:feramida.rindi@gmail.com)

<sup>3</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [minkafitri@gmail.com](mailto:minkafitri@gmail.com)

<sup>4</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [kristamala24@gmail.com](mailto:kristamala24@gmail.com)

<sup>5</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ [cesya.rizkika@gmail.com](mailto:cesya.rizkika@gmail.com)

### Abstrak

Dampak yang diberikan *Covid-19* terhadap pelaku bisnis dari berbagai bidang sangat besar baik kalangan bisnis besar, menengah, ataupun UMKM. Salah satu bisnis UMKM yang merasakan dampak dari *pandemic Covid-19* adalah Kusuma Kue di Kabupaten Malang. Dengan adanya kebijakan *social distancing* mengakibatkan sebagian acara dan kegiatan yang menjadi pelanggan utama hilang karena ditiadakan. Pivot strategi adalah strategi untuk mengubah model bisnis agar bisnis tetap dapat berjalan walaupun di masa yang sulit sekalipun. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui mengenai strategi bisnis yang dilakukan oleh Kusuma Kue Trenggalek untuk bertahan di masa pandemi. Dalam melakukan penelitian, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode wawancara secara langsung terhadap pemilik UMKM. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kusuma Kue Trenggalek sempat terhenti usahanya namun bisa bertahan dengan melakukan *Pivot strategy*, yaitu dengan membuat mini *outlet* dan memperkuat *public relation*. Dengan menerapkan strategi ini, Kusuma Kue mampu mempertahankan bisnis di era pandemi dengan mendirikan mini outlet di berbagai titik yang berada di Kabupaten Trenggalek khususnya di Gandusari, Karanganyar dan Kumpang. Kusuma kue juga melakukan strategi promosi pada media sosial seperti Facebook melakukan promosi melalui media radio.

**Kata Kunci:** *Pandemi, Penelitian Kualitatif, Pivot, UMKM*

### PENDAHULUAN

Pandemi *Covid-19* belum mereda hingga saat ini di Indonesia. Hampir 2 tahun belakangan yang bermula dari tahun 2020 awal virus corona datang di Indonesia, hingga kini tahun 2021 *Covid-19* tetap memakan korban bahkan menimbulkan korban jiwa. Semenjak *Covid-19* ditetapkan berstatus bencana dunia. Pandemi *Covid-19* yang terjadi mendunia secara global memiliki dampak bagi beberapa sektor, terutama pada sektor perekonomian. Pandemi *Covid-19* ini tidak hanya berdampak pada dunia kesehatan tetapi juga merugikan sektor ekonomi. Dampak pada sektor ekonomi ini tidak hanya dirasakan bagi satu atau dua negara saja, namun dirasakan secara global. Pada masa pandemi ekonomi global akan turun signifikan minus di angka 3%. Seperti yang disampaikan *International Monetary Fund (IMF)*. Hal ini tentunya mempunyai dampak yang signifikan terhadap pelaku Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) (IMF, 2020).

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) memaparkan bahwa 1.785 koperasi dan 163.713 pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terdampak pandemi virus corona. Antara Mei 2020. Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang paling terdampak, yakni makanan dan minuman. Lesunya aktivitas ekonomi karena pemberlakuan pembatasan sosial dan karantina wilayah menyebabkan berbagai masalah timbul pada pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) umumnya seperti berkurangnya *profit*, terhambatnya distribusi produk dan sulitnya bahan baku dalam produksi serta transaksi jual beli antar konsumen menjadi menurun. Keterbatasan ruang gerak dan perubahan kondisi Ekonomi menjadikan *trend* usaha bergeser dan bermodifikasi. Industri Kuliner kecil yang berbasis Rumahan atau UMKM Kuliner menjadi pilihan yang paling banyak dipilih dikarenakan resiko yang rendah serta dapat diproduksi dalam kuantitas yang kecil.

Dampak dari *Covid-19* dapat dilihat dari maraknya perusahaan yang tutup, dan terjadinya PHK besar-besaran yang terjadi diberbagai perusahaan. Ditutupnya tempat usaha akan menimbulkan dirumahnya karyawan. Menurut Laporan yang disampaikan *Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)*, Pandemi *Covid-19*

ini telah berpengaruh pada sector perekonomian dari sisi penawaran pasar maupun sisi permintaan pasar. Di sisi penawaran, banyak perusahaan yang mengurangi pasokan bahan baku serta rantai pasokan yang juga mengalami kendala karena proses distribusi yang sulit dikala pandemi. Dari sisi permintaan, dapat dilihat dari kurangnya permintaan pasar juga menurunnya kepercayaan konsumen pada suatu produk. OECD juga menyebutkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mendapatkan dampak yang cukup signifikan dari kondisi *Covid-19* ini. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) cukup rentan terdampak pada gangguan bisnis, karena hubungan erat UMKM kerap kali berhubungan dengan sektor pariwisata, transportasi dan industri kuliner (OECD, 2020).

Upaya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam mempertahankan bisnisnya sangat beragam cara. Melakukan Kerjasama antar pelaku usaha lainnya baik pelaku usaha sesama mikro atau pelaku usaha makro. Adanya Kerjasama ini dapat menciptakan sebuah inovasi kreatif dalam bisnis. Kemudian beralih ke arah digital, sehingga interaksi antara manusia dan teknologi sudah tidak terelakkan lagi. Semua pemenuhan kebutuhan sudah tersedia secara digital, mulai dari jual beli, jasa, hingga transaksi pembayaran. Hal ini pula juga termasuk pada pemanfaatan teknologi yang merupakan dasar dari masing-masing revolusi industri.

Dampak era revolusi industri 4.0 adalah teknologi digital yang digunakan memungkinkan terjadinya interkoneksi antara mesin fisik dengan sistem produksi. Teknologi menjadi unsur utama terhadap pengembangan industri konvensional menuju industri digital sehingga mampu *men-transfer* data tanpa bantuan manusia serta dengan adanya *big data* agar mampu membantu dalam menentukan arah dalam bisnis. Pada era sekarang, masyarakat pada umumnya sudah tidak asing lagi dengan penggunaan teknologi berbasis internet.

Pivot adalah melakukan perubahan strategi untuk mengarahkan bisnis ke situasi yang menguntungkan atau diinginkan. Inti dari strategi ini, yaitu mengembangkan bisnis dengan mengubah model bisnisnya tapi tetap berpijak pada visi bisnis itu sendiri. Pivot strategi adalah strategi untuk mengubah model bisnis agar bisnis tetap dapat berjalan walaupun di masa yang sulit sekalipun. Kelly Bertog (2020) dalam Wiraguna (2021) Pivot menjadi alternatif strategi bisnis yang dapat dilakukan oleh *entrepreneur* di saat kondisi usaha dalam keadaan “buntu”, khususnya saat produk yang dijalankan tidak sesuai dengan apa yang diinginkan pasar. Strategi ini menjadi salah satu jalan yang digunakan oleh pengusaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk mempertahankan bisnisnya saat pandemi.

Salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang kuliner dan merasakan dampak yang besar karena wabah *Covid-19* adalah Toko Kusuma Kue, yang berada di Kabupaten Trenggalek. Selama pandemi *Covid-19* Toko Kusuma Kue mengalami berbagai perubahan mulai dari penerapan strategi pemasaran dan kegiatan usaha yang awalnya dilakukan secara *offline* kini menggunakan pemanfaatan media sosial dalam memasarkan usahanya. Toko Donat Kusuma Kue menggunakan strategi Pivot, yaitu dengan melakukan beberapa perubahan dari segi pemasarannya. Seperti pemasaran yang dilakukan sebelum pandemi hanya melayani pemesanan *online* sedangkan setelah pandemi melakukan pemesanan *offline* dengan pembukaan cabang *outlet* pada sejumlah titik di daerah Trenggalek untuk lebih mengenalkan produknya pada masyarakat. Dianjurkan bagi karyawan Toko Kusuma Kue untuk memasarkan donat tersebut secara *online* juga melalui media sosial *Whatsapp*, *Instagram* dan *Facebook* Kemudian inovasi terus dilakukan pada produknya dengan memberikan varian model dan jenis donat sesuai permintaan konsumen. Pemilik Toko Donat Kusuma Kue, yaitu oleh ibu Dewi Kusuma dan Bapak Gagas Restu Nugroho menjelaskan adanya strategi Pivot ini dilakukan untuk meningkatkan omzet pada penjualan sesuai dengan kebutuhan perusahaan agar tidak sampai memberhentikan karyawan dari Toko Donat Kusuma Kue.

## METODE

Penelitian ini berjudul Implementasi Strategi Pivot pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam bertahan di tengah pandemi (Study pada UMKM Kusuma Kue Trenggalek). Penelitian yang dilakukan di Jl. Sukarno Hatta No.29, Ngasinan, Kelutan, Kec. Trenggalek, Kabupaten Trenggalek Jawa Timur, pada hari kamis, 20 Mei 2021 dengan narasumber Ibu Nova Tri Utami dan Bapak Gagas Restu Nugroho. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang merupakan pengumpulan data berupa hasil wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi dan dokumen pendukung lainnya.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif yang menggunakan pendekatan kualitatif. (Creswell & Plano-Clark, 2014) menjelaskan metode penelitian kualitatif merupakan suatu pendekatan yang dilakukan untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Untuk mengetahui gejala sentral tersebut peneliti mewawancarai partisipan dengan mengajukan beberapa pertanyaan secara mendalam.

Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas dua data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data-data yang diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung dengan

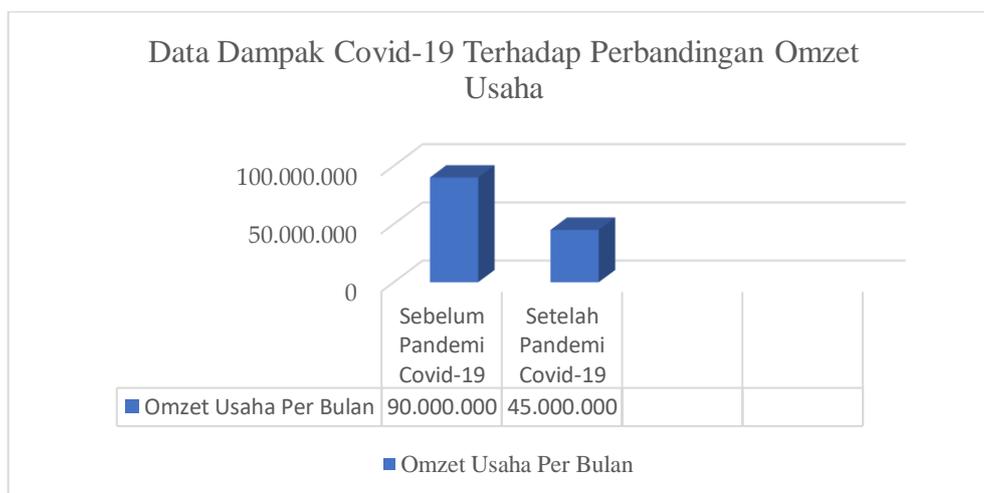
responden, yaitu pemilik atau pimpinan perusahaan dengan menggunakan daftar pertanyaan (*questionnaire*), sedangkan data sekunder diperoleh melalui kajian literatur yang relevan untuk menunjang penelitian ini.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Hasil

Pandemi *Covid-19* memiliki dampak yang besar terutama terhadap keberlangsungan bisnis UMKM (Usaha Kecil dan Menengah). UMKM dalam (Tatik, 2021) disebutkan sebagai salah satu sektor paling rentan terdampak wabah *Covid-19*, dikarenakan jenis usaha ini sangat bergantung akan perputaran uang yang diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan pelaku usahanya. Beberapa sektor UMKM yang paling terdampak adanya wabah virus *Covid-19* ini meliputi sektor *fashion*, jasa transportasi daring, kerajinan tangan, dan kuliner.

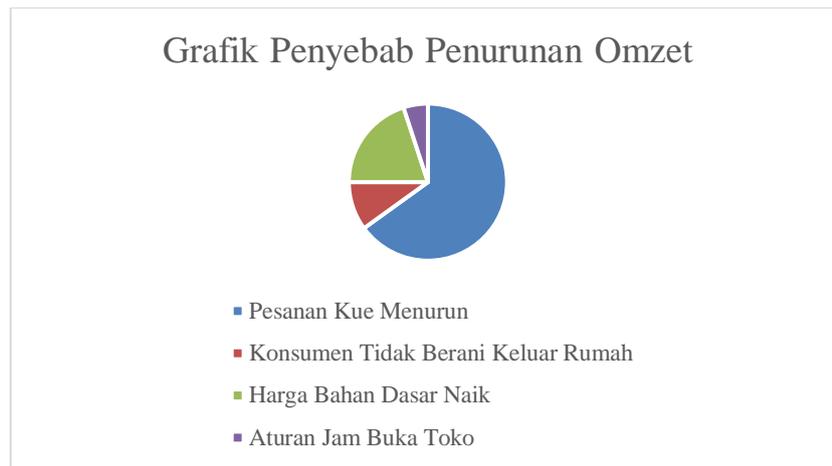
Salah satu UMKM yang bergerak di bidang kuliner dan merasakan dampak yang besar karena wabah *Covid-19* adalah Toko Kusuma Kue yang berada di Kabupaten Trenggalek. Melalui hasil wawancara dengan pemilik Toko Kusuma Kue diketahui bahwa Kusuma Kue berdiri sejak tahun 2011. Namun, baru mempunyai *outlet* pertama pada tahun 2017. Selama pandemi *Covid-19* Toko Kusuma Kue mengalami berbagai perubahan mulai dari penerapan strategi pemasaran dan kegiatan usaha yang awalnya dilakukan secara *offline* kini menggunakan pemanfaatan media sosial dalam memasarkan usahanya. Hal tersebut dilakukan karena pada awal pandemi *Covid-19* Toko Kusuma Kue ini sempat menutup toko utamanya karena mengikuti anjuran dari pemerintah. Namun, seiring berjalannya waktu dan adanya kebijakan pelonggaran *Covid-19* Toko Kusuma Kue mulai membuka tokonya secara *offline*. Menurut keterangan dari pemilik usaha Toko Kusuma Kue meskipun Toko Kusuma Kue sudah mulai membuka tokonya namun pendapatannya yang sangat menurun secara signifikan, yaitu setengah dari omzet penjualan sebelum adanya pandemi *Covid-19*. Jumlah penurunan omzet dapat dilihat pada grafik dibawah ini:



Gambar 1. Grafik Penjualan Toko Kue Kusuma

Pada grafik tersebut, dapat dilihat bahwa pendapatan Toko Kusuma Kue sejumlah Rp. 90.000.000 selama sebulan menurun secara signifikan sebesar 50% pada masa pandemi. Penurunan ini sangat dirasakan pada bulan-bulan awal masa pandemi, dimana penyebaran berita adanya virus *Covid-19* sedang gempar dilakukan oleh media massa. Hasil wawancara ini juga sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh HM. Noer Soetjipto (Soetjipto, 2020) yang menjelaskan bahwa terjadi penurunan omzet drastis pada UMKM di Jawa Timur dalam rentang waktu tiga bulan, yaitu antara bulan Februari 2020 hingga Mei 2020.

Penurunan omzet merupakan salah satu dampak yang paling dirasakan oleh Toko Kusuma Kue sebagai salah satu UMKM yang mengandalkan hasil penjualan dari barang dagangan mereka. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan, beberapa penyebab penurunan omzet tersebut dapat dipaparkan pada grafik sebagai berikut:



Gambar 2. Grafik Penyebab Penurunan Omzet

Pada grafik tersebut, dapat dilihat bahwa beberapa faktor penyebab penurunan omzet pada Toko Kusuma Kue adalah pesanan kue menurun, konsumen tidak berani keluar rumah, harga bahan dasar naik, dan aturan jam buka toko. Presentase paling besar ditempati oleh faktor pesanan kue menurun sebesar 65%, diikuti oleh harga bahan dasar naik sebesar 20%, konsumen tidak berani keluar rumah sebesar 10%, dan yang terakhir adalah adanya aturan jam buka toko sebesar 5%.

Pada masa awal pandemi *Covid-19*, Toko Kusuma Kue mengalami masa yang sulit. Hal ini didasarkan, pada masa ini pemerintah harus mengeluarkan peraturan demi mencegah penyebaran virus yang semakin meluas. Salah satunya dari peraturan tersebut adalah larangan berkumpul dan mengadakan kegiatan yang sifatnya mengumpulkan orang. Hal tersebut menyebabkan banyak masyarakat Trenggalek yang merupakan calon konsumen dari Kusuma Kue tidak berani untuk mengadakan syukuran, ngaji bersama, hajatan, dan acara lainnya yang diperkirakan akan menimbulkan kerumunan agar dapat mengantisipasi persebaran *Covid-19*. Hal tersebut sangat berpengaruh terhadap omzet dari Kusuma Kue mengingat keterangan dari pemilik Kusuma bahwa pendapatan utama didapat dari pesanan untuk acara syukuran dan sejenisnya. Faktor penyebab kedua adalah bahan baku naik, bahan baku ini meliputi tepung dan bahan pendukung lainnya untuk pembuatan kue. Naiknya bahan baku ini menyebabkan penurunan omzet terbesar setelah faktor berkurangnya pemesanan dikarenakan pemilik Toko Kusuma Kue tidak ingin mengganti bahan baku dibawahnya atau bahan baku lebih murah agar tetap memberikan kualitas kue yang terbaik. Penggunaan bahan baku yang sama walaupun harganya naik ditujukan agar rasa dan ciri khas Kue Kusuma tidak berubah. Sedangkan faktor ketiga dan keempat adalah konsumen tidak berani keluar rumah dan adanya aturan jam buka toko. Kedua faktor tersebut disebabkan adanya peraturan yang diterapkan oleh pemerintah Kabupaten Trenggalek guna meminimalisir penyebaran virus *Covid-19*. Peraturan tersebut dibuat ketat dan setiap masyarakat diwajibkan untuk mematuhi sehingga selain banyak masyarakat menjadi takut keluar rumah, toko-toko dan bisnis juga diharuskan tutup pada pukul 8 malam untuk menghindari kerumunan. Hal ini tentu menyebabkan penurunan baik dari pelanggan maupun pemasukan bagi Toko Kusuma Kue.

Faktor-faktor penyebab tersebut mempengaruhi penurunan omzet yang besar, terlebih Toko Kusuma Kue memiliki total keseluruhan 26 pegawai yang mana harus tetap digaji sama seperti sewaktu sebelum pandemi sehingga hal tersebut berdampak pada penurunan omzet sebesar 50% dari sebelum pandemi *Covid-19*. Berdasarkan penuturan pemilik Toko Kusuma Kue, dipaparkan bahwa selama pandemi *Covid-19*, omzet bulanan yang didapatkan tidak dapat memberikan laba bersih yang banyak dan hanya cukup untuk kegiatan operasional di Toko Kusuma Kue saja. Hal inilah yang menyebabkan Toko Kusuma Kue berinisiatif mengadakan Pivot sebagai solusi mempertahankan bisnis di tengah pandemi *Covid-19*.

## 2. Pembahasan

### a. Gambaran Bisnis

Kusuma kue adalah salah industri UMKM yang bergerak di bidang kuliner khususnya dalam pembuatan kue mulai dari donat, roti sosis, roti pisang, pizza mini, kue ulang tahun, dan masih banyak lagi. Harga yang ditawarkan dari Kusuma Kue ini sangat terjangkau mulai dari Rp. 2.500 sampai Rp. 5.000 dengan omzet Rp. 32.400.000.000 dan laba bersih 16.200.000.000 pertahun, yang tergolong dalam usaha menengah sesuai dengan UU Nomor 20 Tahun 2008

yang menjelaskan kriteria usaha menengah dengan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (Utama, 2019). Kusuma kue ini adalah usaha yang dimiliki oleh Ibu Dewi Kusuma dan Bapak Gagas Restu Nugroho yang mulai dirintis sejak tahun 2011 dan seiring berkembangnya waktu dapat membuka satu *outlet* pada tahun 2017 yang berkembang dengan baik sampai saat ini. Kegiatan usaha Kusuma Kue ini berada di Kabupaten Trenggalek yang mempunyai 1 *outlet* dan 9 *outlet* cabang di seluruh Kabupaten Trenggalek dengan karyawan sejumlah 29 karyawan, 9 karyawan penjaga *outlet* cabang, 4 kurir donat, 5 jualan di *outlet* utama, dan 8 karyawan bagian produksi. Target pasar dari bisnis ini dari berbagai kalangan mulai dari ibu-ibu, anak, dan remaja. Kondisi Kusuma Kue pada saat pandemi sesuai seperti keterangan dari Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2016 yang menjelaskan bahwa pertumbuhan industri makanan mampu memberikan kontribusi yang cukup besar bagi pertumbuhan ekonomi, peningkatan tersebut sebanding dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia yang juga semakin meningkat. Walaupun sempat terjadi penurunan pada tahun-tahun tertentu, namun penurunan tersebut tidak begitu besar (Pribadi et al., 2017)

## b. Analisis SWOT Bisnis

Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Davis, Hills, dan LaForge (1985) menunjukkan bahwa para pelaku UMKM memiliki kecenderungan menggunakan pilihan strategi yang lebih sedikit dibandingkan dengan perusahaan besar (Utama, 2019). Analisis SWOT menurut Suryatama dalam (Bakhri et al., 2019) adalah sebuah metode perencanaan strategi dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis yang digunakan untuk mengevaluasi tingkat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari bisnis tersebut. Solikin dalam (Anggraeni et al., 2017) berpendapat bahwa analisis SWOT sendiri merupakan alat analisis yang bertahan paling lama serta banyak digunakan oleh perusahaan untuk melakukan analisis situasional dalam formulasi strategi.

Dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) “Kusuma Kue Trenggalek” secara berkelanjutan, diperlukan adanya perhatian dalam menganalisis SWOT yang berguna dalam proses pengambilan keputusan dan perencanaan strategis perusahaan. Hal ini dikarenakan faktor internal dan faktor eksternal dalam suatu usaha sangat berpengaruh terhadap perkembangan dan keberlangsungan usaha tersebut. Melihat pentingnya posisi kedua faktor tersebut, maka faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT yang diidentifikasi menjadi 4 poin utama, yaitu kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*).

### 1) Strengths (Kekuatan)

Beberapa kekuatan atau keunggulan dari usaha “Kusuma Kue Trenggalek” ini adalah sebagai berikut:

- a) Produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang unggul karena mengutamakan bahan yang berkualitas
- b) Produk disajikan dengan berbagai macam varian rasa sebagai komitmen dalam memenuhi keinginan dan selera masyarakat
- c) Pengemasan dilakukan menggunakan wadah yang aman dan higienis sehingga menciptakan kepercayaan kepada konsumen ketika membawa produk
- d) Harga yang ditawarkan relatif terjangkau sehingga meningkatkan minat konsumen dari berbagai kalangan masyarakat
- e) Pegawai ditekankan untuk memberikan pelayanan terbaik dan bersikap ramah kepada konsumen sehingga konsumen juga bisa nyaman dan senang ketika berada di toko
- f) Memiliki beberapa mini *outlet* sebagai solusi agar dapat menjangkau konsumen lebih luas
- g) Lokasi toko pusat sangat strategis karena berada di tengah kota

### 2) Weakness (Kelemahan)

Beberapa kelemahan atau kekurangan dari Usaha “Kusuma Kue Trenggalek” ini adalah sebagai berikut:

- a) Produk cenderung tidak tahan lama karena tidak menggunakan bahan pengawet, sehingga apabila sudah 1 hari, produk sudah tidak dapat dijual di keesokan harinya. Hal ini dilakukan untuk mempertahankan kualitas produk tetap baik.
- b) Produk yang ditawarkan masih terbatas pada spesialis donat dan *bakery* seperti pizza mini, roti pisang, roti sosis, roti sirkaya, dan roti durian sehingga masih perlu adanya pengembangan varian produk lebih beragam lagi
- c) Penggunaan teknologi masih sederhana
- d) Belum ada sistem keuangan yang sistematis dan masih diserahkan kepada pegawai biasa yang berarti belum mempunyai pegawai khusus yang berpengalaman untuk mengurus bagian keuangan.

### 3) Opportunities (Peluang)

Beberapa peluang dari Usaha “Kusuma Kue Trenggalek” ini adalah sebagai berikut:

- a) Pangsa pasar produk cukup luas karena banyak disukai oleh kalangan masyarakat dan banyak dibutuhkan masyarakat ketika ada acara, seperti untuk pernikahan, hajatan, atau syukuran.
- b) Lokasi pembelian yang dipilih konsumen beragam karena memiliki 9 mini *outlet* dengan rasa dan harga yang sama seperti pada toko pusat.
- c) Sudah memiliki nama atau *branding* sebagai salah satu toko kue terpercaya di daerah Trenggalek.
- d) Permintaan akan pesanan produk berupa donat dan kue *bakery* semakin meningkat mengingat masa pandemi *Covid-19* diprediksi akan segera selesai dan kegiatan acara sudah mulai diadakan kembali.

#### 4) Threats (Ancaman)

Beberapa ancaman dari Usaha “Kusuma Kue Trenggalek” ini adalah sebagai berikut:

- a) Banyaknya kompetitor yang bergerak pada bidang yang sama
- b) Persaingan harga dan produk sejenis yang lebih inovatif
- c) Metode produksi yang digunakan kompetitor semakin modern
- d) Kondisi ekonomi yang belum stabil

#### c. Kondisi Bisnis Sebelum Melakukan Pivot Di Masa Pivot di Masa Sebelum Pandemi

UMKM Kusuma Kue Trenggalek merupakan salah satu UMKM di Kabupaten Trenggalek yang bergerak di bidang makanan. Toko Kusuma Kue memulai bisnisnya melalui *online* dengan bantuan media social, yaitu Facebook, WhatsApp. Sistem bisnisnya hanya melayani pemesanan *online*, produksi donat hanya saat ketika ada konsumen yang memesan. Seiring berjalannya waktu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ini berkembang dengan membuka toko donat yang lebih besar dan membuka penjualan *offline*. Produksi donat meningkat seiring dengan permintaan pasar *online* yang tinggi. Sebelum pandemi UMKM Kusuma Kue memproduksi donat untuk dijual perbijinya pada *outlet* cabang lainnya serta memproduksi donat yang disiapkan untuk pemesanan *online*. Dibandingkan pada penjualan *offline*, penjualan melalui *online* lebih tinggi diminati oleh konsumen karena rata-rata pemesanan berbentuk paket banyak dibutuhkan untuk acara hajatan, acara besar lainnya. Pendapatan dari penjualan donat Kusuma Kue ini lebih banyak pada pemesanan *online*, namun seiring berkembangnya teknologi dan waktu penjualan secara *offline* sudah ramai dan diminati meskipun dalam pendapatannya masih unggul pada pemesanan *online*. UMKM Kusuma Kue Trenggalek memiliki tujuan untuk memaksimalkan pendapatan penjualan Produk yang dihasilkan oleh Kusuma Kue Trenggalek. Proses produksi melibatkan 21 tenaga kerja dengan 6 pegawai sebagai penjaga toko, 6 pegawai bekerja di bagian dapur, satu pegawai sebagai koki toko, 6 sebagai kurir pengantar pesanan.

#### d. Kondisi Bisnis Sebelum Melakukan Pivot di Masa Pandemi

Pandemi sangat memberikan dampak yang begitu berpengaruh pada aspek perekonomian maupun aspek dunia bisnis, bahkan banyak bisnis yang mulai gulung tikar karena mengalami penurunan pendapatan. Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia yang belum terlalu baik, bahkan harus diuji kembali keberlanjutannya karena munculnya Wabah *Covid-19*. Salah satu bisnis UMKM yang merasakan dampak dari *pandemic covid* adalah Kusuma Kue Trenggalek yang merupakan salah satu bisnis dalam bidang kuliner. Pada penelitian ini peneliti meneliti Kusuma Kue Trenggalek yang menjual produk kuliner, yaitu kue, donat maupun donat ucapan. Menurut narasumber, yaitu pemilik Kusuma Kue Trenggalek dampak negatif yang dirasakan diantaranya adanya penurunan daya beli masyarakat. Dari hasil wawancara dengan pemilik usaha Kusuma Kue Trenggalek di era pandemi *Covid-19* ini membuat omzet penjualan mengalami penurunan pendapatan.

Pada penelitian ini peneliti meneliti Kusuma Kue Trenggalek yang menjual produk dalam bidang kuliner, yaitu kue dan donat. Adanya kebijakan pembatasan social (*social distancing*) yang menganjurkan orang untuk tidak keluar rumah, bekerja dirumah (*work from home*), tidak melakukan kegiatan yang menimbulkan kerumunan, bahkan diberlakukan karantina daerah (*lockdown*) hal ini dilakukan guna mencegah penularan *Covid-19* yang dengan mudah ditularkan melalui kontak tubuh. Pembatasan social yang dilakukan ini menjadi salah satu kendala bagi Kusuma Kue untuk mengembangkan bisnisnya. dimana menurut narasumber target pasar terbesar, yaitu terhadap masyarakat yang sedang mengadakan acara atau pesta. Sebelum adanya pandemi ini banyak pelanggan memesan baik kue maupun donat sebagai konsumsi diberbagai acara ataupun banyak pelanggan yang memesan donat ucapan pada acara ulang tahun dengan harga yang terjangkau. Namun dengan kebijakan pembatasan sosial ini mengharuskan acara-acara sedemikian halnya tidak boleh diberadakan di tengah pandemi karena dapat menimbulkan kerumunan yang dapat menciptakan kluster penularan *Covid-19*. *Social distancing* yang diterapkan pada era *pandemic* mengharuskan Kusuma Kue trenggalek mengalami penurunan pelanggan yang cukup signifikan.

Dari dampak pandemi bagi pelaku UMKM Kusuma Kue Trenggalek, pemilik merasakan dampak langsung berupa penurunan omzet penjualan yang cukup drastis dikarenakan adanya himbauan dari pemerintah untuk menerapkan PSBB yang menghimbau masyarakat untuk tetap dirumah dan mengurangi kegiatan diluar rumah. Sehingga cukup banyak UMKM yang harus berhenti beroperasi untuk sementara waktu termasuk UMKM Kusuma Kue Trenggalek. Untuk itu pelaku UMKM harus memiliki strategi yang tepat untuk dapat bertahan di tengah *pandemic* ini dan diusahakan untuk dapat menyesuaikan diri terhadap kondisi yang terjadi.

#### e. Kondisi Bisnis Setelah Melakukan Pivot Di Masa Pandemi

*Covid-19* menimbulkan ketidak pastian perkembangan bisnis yang sangat tinggi dan belum ada yang mampu memprediksi perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia ini seperti apa. Dalam menghadapi krisis tersebut para pelaku bisnis merasakan ancaman besar akan berlangsungnya usaha yang ditekuni. Tentunya keadaan ini membuat pelaku bisnis UMKM memikirkan cara untuk dapat bertahan dengan segala upaya. (Handoko, 2020)

Kusuma Kue Trenggalek merasakan dampak langsung dari pandemi *Covid-19* salah satunya untuk mendapatkan bahan baku. Menurut narasumber seiring pandemi bahan baku mengalami lonjakan harga yang cukup signifikan, seperti contohnya harga gula yang naik dari 11.000 ribu menjadi 14.000 dikala itu. Juga kesulitan mendapatkan bahan baku yang disebabkan sulitnya distribusi karena penerapan kebijakan pembatasan daerah (*lockdown*). Bahan baku yang terbatas dan harga yang mahal menimbulkan goncangan bagi pemilik UMKM Kusuma Kue Trenggalek ini. Apalagi, pada kala itu harga bahan baku Kentang juga turut mengalami lonjakan. Permasalahan inti yang dialami UMKM Kusuma Kue, yaitu lonjakan harga bahan baku naik namun konsumen menurun. Hal tersebut menimbulkan tantangan sulit sehingga UMKM Kusuma Kue Trenggalek sempat mengalami penutupan usaha sementara.

Seiring berjalan waktu pemilik UMKM Kusuma Kue Trenggalek merasa iba kepada pegawai yang dikala tutupnya took mereka tidak mempunyai penghasilan. Dari hasil wawancara kepada pemilik UMKM Kusuma Kue Trenggalek, akhirnya keputusan yang diambil dalam situasi seperti ini, mereka tidak cukup hanya mengandalkan pada penjualan yang berpusan pada satu toko inti. Menurut pemilik UMKM Kusuma Kue Trenggalek diperlukan jalan khusus untuk menangani turunnya daya beli pelanggan yang menurun signifikan. Kemudian Pemilik UMKM memikirkan cara untuk membuat strategi seperti pada kondisi krisis biasa (*ordinary capability*), namun untuk menanggulangi masalah krisis pada era pandemi ini, dibutuhkan kemampuan yang lebih dari itu. Cara yang ditempuh pemilik Kusuma Kue Trenggalek untuk dapat bangkit dari keterpurukan saat pandemic, yaitu dengan melakukan Pivot strategi bisnis. Menurut peneliti ada beberapa strategi bertahan yang di lakukan UMKM Kusuma Kue Trenggalek untuk dapat mempertahankan bisnisnya. Adapun strategi Pivot yang dilakukan untuk bertahan dimasa pandemi, yaitu dengan melakukan:

##### 1) Strategi pemasaran

Saat ini Kusuma Kue Trenggalek berfokus pada penjualan dari toko pusat dan *outlet* mini. Dengan adanya pandemi ini, membuat pemilik toko kusuma kue memikirkan cara bagaimana supaya penjualan produk donat bisa dijangkau banyak peminat. Yaitu dengan mendirikan mini *outlet* di berbagai tempat di daerah Trenggalek. Alasan pemilik mendirikan *outlet* di beberapa titik pada kabupaten Trenggalek, yaitu hal tersebut akan memperluas dan mempermudah jangkauan target pasar Kusuma Kue Trenggalek, dengan situasi pandemi akan banyak orang yang menjaga jarak dan cenderung tidak keluar rumah terlalu jauh, maka Pivot strategi dengan mendirikan *outlet* mini ini akan memudahkan jangkauan konsumen dan mendorong kesuksesan pasar Kusuma Kue Trenggalek. Menurut pemilik pelaku bisnis Kusuma Kue Trenggalek ini, membuka cabang bisnis merupakan rencana yang ditargetkan dan diimpikan dari jauh-jauh hari. Dimana dengan membuka cabang dapat menunjukkan bahwa Kusuma Kue Trenggalek mencoba untuk memperkenalkan produk yang dihasilkan kepada target pasar. Akan tetapi menurut pemilik usaha kue ini, membuka cabang tidak semudah apa yang difikirkan, tentunya akan memerlukan berbagai macam pertimbangan biaya yang sangat besar. Karena situasi pandemi dirasa menuai dampak yang besar yang berakibat berkurangnya konsumen maka pemilik mengupayakan mendirikan mini *outlet* yang dirasa dapat menanggulangi permasalahan berkurangnya pelanggan. Dengan membangun mini *outlet* dapat memperkenalkan produk Kusuma Kue Trenggalek kepada khalayak umum di tempat membuka *outlet* mini. Hal ini akan membuat Kusuma Kue Trenggalek dikenal di berbagai daerah di Kabupaten Trenggalek. Menurut pemilik, setelah pendirian mini *outlet* ini pendapatan kembali naik meski tidak seperti sebelum pandemi. Akan tetapi, modal yang dikeluarkan untuk mendirikan mini *outlet* telah mencapai *break even point* yang artinya *margin* pendapatan telah mendapati titik impas bahkan menuai laba yang

cukup.

## 2) Promosi produk dengan menggunakan strategi *public relation*

Pelaku UMKM Kusuma Kue Trenggalek memberlakukan promosi yang rutin pada usahanya. Kegiatan promosi ini dilakukan supaya target konsumen dapat dengan mudah mengenali produk yang ditawarkan. Dengan melakukan kegiatan promosi akan menciptakan *brand awareness* sehingga target pasar dapat dengan mudah mengenali produk. Jika tidak melakukan promosi pemilik merasa khawatir jika target konsumen banyak yang tidak mengenali dan tidak tertarik mengenali produk Kusuma Kue Trenggalek. Untuk ini menurut narasumber menciptakan *brand awareness* sangat dibutuhkan ketika mulai bangkit dalam sebuah bisnis yang mengalami keterpurukan. Menurut narasumber dalam hasil wawancara, Pemilik Kusuma Kue mengharuskan para pegawai mereka untuk mempromosikan produk di setiap harinya. Promosi produk merupakan hal yang mendasar dan sangat penting untuk dilakukan terhadap keberlangsungan bisnis. Dalam melakukan iklan pada media sosial ini akan mempermudah proses *public relation* yang akan menambah jangkauan pasar supaya lebih luas. Dengan melakukan kegiatan *public relation* Kusuma Kue Trenggalek merasa terbantu untuk mengkomunikasikan produk kepada target pasar. Karena melakukan kegiatan promosi sama halnya menyampaikan informasi atau pesan pada target konsumen. Melalui promosi juga dapat memperlihatkan *value* atau keunggulan pada yang ada pada produk kuliner Kusuma Kue Trenggalek.

## 3) Menjual produk melalui media *online*

Dengan kondisi yang telah disebutkan selain penjualan melalui *offline*, UMKM Kusuma Kue Trenggalek melakukan penjualan produk secara *online*. Dan bersedia mengantarkan pesanan secara langsung kepada pelanggan dengan estimasi ongkir sesuai dengan estimasi jarak yang telah ditentukan. Menurut narasumber untuk pesanan yang melebihi 200 pcs kue tidak dikenakan tarif ongkos kirim. Metode pesan *online* akan mempermudah pelanggan untuk mendapatkan produk karena pada kondisi pandemi dengan himbauan *stay at home*. Metode *online* ini sebenarnya telah dilakukan di masa sebelum pandemi atau sebelum melakukan Pivot. Namun pelayanan ini mendapati banyak pelanggan yang melakukan pemesanan secara *online*.

## SIMPULAN

Penelitian ini menghasilkan hal yang positif dari strategi yang dilakukan oleh Toko Donat Kusuma Kue dengan melakukan Pivot pada pemasarannya. Dengan memanfaatkan pasar *online* dan pasar *offline* dapat memulihkan omzet penjualan selama pandemi. Penerapan Pivot pada penelitian ini dinyatakan layak digunakan pada UMKM serta terbukti dapat menjaga kelancaran kegiatan usaha, omzet penjualan yang meningkat serta produk yang berkualitas dan bervariasi. Penerapan Pivot ini akan terus berlangsung meskipun pandemi telah berakhir agar produk lebih dikenal lebih luas baik dari masyarakat lokal maupun masyarakat luar kota.

Pivot pada penelitian ini hanya berfokus pada UMKM Toko Donat Kusuma Kue maka diharapkan peneliti selanjutnya untuk meneliti berbagai macam UMKM dengan produk yang berbeda di daerah lain. Hal ini dilakukan untuk mengetahui perbedaan dan perbandingan agar dapat menyarankan Pivot yang mendukung pada jenis usaha tersebut serta dapat merekomendasikan pada usaha bisnis lainnya.

## SARAN

Adapun saran dan perbaikan yang dapat peneliti sampaikan pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Kusuma Kue perlu membuat dan melakukan strategi bisnis dengan iklan atau promosi melalui media sosial, hal tersebut diyakini dapat meningkatkan penjualan dan produk dari Kusuma Kue lebih banyak dikenal oleh calon konsumen. Hal tersebut juga selaras dengan penelitian Dahnil dkk (2014) menyebutkan bahwa meskipun banyak para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) meng-hadapi tantangan dalam menerapkan teknologi, namun media sosial telah banyak membantu mereka dalam hal meningkatkan kinerja bisnis perusahaan terutama dalam kaitannya dengan menambah jalur pemasaran dan membangun hubungan baik dengan konsumen (Utama, 2019).
2. Kusuma Kue perlu membuat suatu inovasi baik terhadap produk, *packaging*, maupun pelayanan meskipun sudah memiliki *branding* yang sangat bagus, seperti memperbanyak varian toping dan membuat desain *packaging* yang lebih menarik.
3. Perlu adanya seorang akuntan atau orang yang dapat menangani bagian keuangan, sehingga setiap transaksi masuk keluarnya uang bisnis dapat terperinci dengan baik.

---

**DAFTAR REFERENSI**

- Anggraeni, P., Sunarti, S., & Mawardi, M. (2017). Analisis Swot Pada Umkm Keripik Tempe Amel Malang Dalam Rangka Meningkatkan Daya Saing Perusahaan. *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 43(1), 104–113.
- Bakhri, S., Aziz, A., & Khulsum, U. (2019). Analisis SWOT Untuk Strategi Pengembangan Home Industry Kue Gapit Sampurna Jaya Kabupaten Cirebon. *Dimasejati: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 64–81. <https://doi.org/10.24235/dimasejati.v1i1.5407>
- Creswell, J. W., & Plano-Clark, V. . (2014). Choosing a mmixed method design. *Designing and constructing mixed methods research*. London: Sage Publication, 427.
- Handoko, I. (2020). Kemampuan Bisnis Rintisan Indonesia di Masa Pandemi. *Forum Manajemen*, 34(2), 4–13. <http://journal.prasetiyamulya.ac.id/journal/index.php/FM/article/view/505>
- IMF, 2020. World Economic Outlook Database. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2020/October>
- OECD, (2020). SME Policy Responses. [https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119\\_119680-di6h3qgi4x&title=Covid-19\\_SME\\_Policy\\_Responses](https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119_119680-di6h3qgi4x&title=Covid-19_SME_Policy_Responses)
- Pribadi, A., Alam, M. N., & Effendy, E. (2017). Analisis Pendapatan Usaha Roti Pada Industri Rumah Tangga Aisyah Bakery Di Kota Palu. *Agrotekbis: E-Jurnal Ilmu Pertanian*, 5(4), 466–471.
- Soetjipto, N. (2020). Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi COVID-19. In *K-Media*. K-Media.
- Tatik. (2021). Analisis Pengambilan Keputusan Taktis Pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah) Di Masa Pandemi Covid'19. *Relasi : Jurnal Ekonomi*, 17(1), 165–180. <https://doi.org/10.31967/relasi.v17i1.416>
- Utama, I. D. (2019). Analisis Strategi Pemasaran Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Era Digital di Kota Bandung. *EQUILIBRIUM : Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 7(1), 1. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v7i1.3829>
- Wiraguna, R. T. (2021). Implementasi Pivot Strategy pada Startup dalam Menghadapi Persaingan (Studi pada Startup CV. Reddone Digital). *Bisman (Bisnis Dan Manajemen): The Journal Of Business and Managemen*, 4, 6.

## PENERAPAN STRATEGI PIVOT DALAM MENINGKATKAN DAYA TARIK KONSUMEN TERHADAP PRODUK UMKM CIRENG BADAG

Achsania Amiroh<sup>1</sup>, Alin Septiana<sup>2</sup>, Ariel Anastasia Damara<sup>3</sup>, Dyah Qurrota A'yun<sup>4</sup>, Cesya Rizkika Parahiyanti<sup>5</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ achsaniaamiroh@gmail.com

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ alinseptiana00@gmail.com

<sup>3</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ arielanastasiadamara@gmail.com

<sup>4</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ dyahqurrota@gmail.com

<sup>5</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang, ✉ cesya.rizkika@gmail.com

### Abstrak

Pandemi *Covid-19* saat ini telah melanda Indonesia mengakibatkan kelumpuhan ekonomi di berbagai sektor. Sektor yang terdampak diantaranya adalah sektor UMKM. Banyak pelaku usaha yang mengalami daya tarik membeli dan mengakibatkan penurunan omset penjualan. Hal ini disebabkan pembatasan yang dilakukan oleh pemerintah kepada masyarakat agar tetap berdiam di rumah. Maka dari itu perlu adanya strategi yang bisa membuat UMKM terus bertahan dan meningkatkan kembali omset pendapatan mereka. Metode penelitian yang digunakan adalah dengan analisis kualitatif dengan langkah eksploratif dengan menggunakan teknik observasi partisipatif, studi literatur, dan kajian penelitian yang serupa. Hasil penelitian ini memberikan berbagai macam strategi yang bisa dilakukan pelaku usaha diantaranya melakukan penjualan secara *e-commerce*, melakukan pemasaran secara digital, memperbaiki kualitas produk dan layanan, serta menjalin hubungan baik dengan konsumen atau menjalin hubungan pemasaran pelanggan. Hasil penelitian bisa dilakukan oleh pelaku usaha mengingat terjadinya perubahan kondisi dan diharapkan pelaku usaha bisa bertahan.

**Kata Kunci:** *Covid-19, Eksploratif, Strategi Pivot, UMKM*

### PENDAHULUAN

Di awal tahun 2020, wabah *Covid-19* memberikan dampak bagi seluruh masyarakat dunia, tidak terkecuali masyarakat Indonesia. Dampak positif dan negatif dirasakan oleh masyarakat dari berbagai kalangan. Keadaan ini menjadi masalah baru dan serius bagi Indonesia dan masyarakat dunia. Tidak hanya aspek kesehatan saja yang mengalami permasalahan, melainkan juga aspek perekonomian. Permasalahan dalam aspek ekonomi dipicu oleh menurunnya aktivitas ekonomi. Pendapatan masyarakat menurun diikuti dengan daya beli dan daya tarik terhadap barang atau jasa.

Salah satu dampak negatif yang paling dirasakan, yaitu menurunnya minat beli masyarakat karena lemahnya perputaran roda perekonomian (Wiraguna, 2021). Pandemi ini juga telah memicu sentimen negatif terhadap berbagai lini bisnis khususnya bisnis UMKM (Ginjar, 2019). Dampak negatif akibat wabah *Covid-19* ini juga menghambat pertumbuhan bisnis UMKM. Pergerakan bisnis UMKM yang memerlukan tempat untuk promosi terhalang dengan adanya *physical distancing* dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang dianggap mampu mempercepat penanggulangan dan pencegahan penyebaran *Covid-19* yang semakin meluas di Indonesia (Marlinah, 2020).

Bisnis UMKM umumnya banyak yang berhubungan dengan sektor makanan, pariwisata, dan industri. Apalagi pelaku bisnis dituntut untuk cepat dalam *supplier* barang tetapi semua pergerakan terhambat di masa pandemi (Alfin, 2021). Dengan begitu, barang akan semakin lambat dikirim ke pembeli dan pembeli semakin lama semakin menurun daya tarik terhadap suatu barang. UMKM semakin tertantang untuk melakukan berbagai macam inovasi untuk meningkatkan daya tarik konsumen terhadap produk yang ditawarkan dan bertahan di pasar lokal maupun internasional.

Salah satu strategi yang digunakan oleh UMKM dan pebisnis, yaitu Pivot bisnis. Pivot yakni perubahan strategi untuk mengarahkan bisnis ke situasi yang menguntungkan atau diinginkan sesuai dengan perkembangan dan kondisi bisnis. Adapun Pivot *point* adalah letak suatu *level* harga secara relatif terhadap situasi dan dinamika pasar yang terjadi (Syahputra & Susilo, 2018). Inti dari strategi ini, yaitu mengembangkan bisnis dengan mengubah model bisnisnya tapi tetap berpijak pada visi bisnis itu sendiri. Pivot strategi adalah strategi untuk mengubah model bisnis agar bisnis tetap

dapat berjalan walaupun di masa yang sulit sekalipun. Pivot menjadi alternatif strategi bisnis yang dapat dilakukan oleh *entrepreneur* di saat kondisi usaha dalam keadaan “*stuck*”, khususnya saat produk yang dijalankan tidak sesuai dengan apa yang diinginkan pasar (Kelly Bertog, 2020 dalam Wiraguna, 2021).

UMKM Cireng Badag juga turut mengalami kondisi macet berbisnis saat dilanda pandemic *Covid-19*. UMKM ini juga melakukan Pivot bisnis agar usahanya tidak berhenti dan bangkrut saat pandemi. Mulai dari segi makanan, *packing* hingga pengiriman mengalami perubahan drastis dengan menyesuaikan keadaan. Hal ini membuktikan bahwa strategi Pivot penting dilakukan untuk menyesuaikan bisnis dengan kondisi perekonomian. Apalagi tantangan bagi UMKM tidak hanya karena pandemi saja, melainkan masifnya ekonomi digital yang semakin pesat.

Ekonomi digital ini mendorong dan memaksa UMKM untuk menyesuaikan dan meleak teknologi informasi dengan memanfaatkan internet. Pemanfaatan internet untuk kebutuhan bisnis diharapkan mampu memasarkan produk atau layanan UMKM yang dipasarkan. Persaingan bisnis yang semakin ketat mendorong pelaku bisnis untuk bisa beradaptasi sehingga produk yang dipasarkan *up to date* dan dapat menjangkau pasar di dalam dan luar daerah (Marlinah, 2020).

## METODE

Jenis metode yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu menggunakan metode kualitatif. Metode ini merupakan salah satu metode yang berdasarkan pada filsafat *pos-positivisme* yang digunakan untuk mengkaji maupun meneliti kondisi objek secara alamiah, dimana peneliti adalah *key person* dalam mengambil *representative* sumber data dilaksanakan secara *purposive sampling* (Sugiyono, 2015 dalam Wiraguna, 2021). Metode penelitian kualitatif digunakan untuk permasalahan yang penyelesaiannya harus memahami secara mendalam dan seksama sesuai dengan konteks dan situasi yang bersangkutan. Data dikumpulkan dengan metode *interview* kepada salah satu pelaku bisnis dan konsumen yang membeli produk cireng.

Selain dengan metode kualitatif, peneliti juga melakukan studi literatur dengan menelaah penelitian-penelitian yang serupa sebelumnya. Studi literatur diharapkan mampu memberikan informasi dan studi kasus yang dapat dijadikan referensi bagi peneliti. Peneliti juga menggunakan model konseptual yang mencerminkan konsep atau sistem yang menerangkan tentang serangkaian ide tertentu dengan keterlibatan individu, kelompok, situasi atau kejadian.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Hasil

Selain melakukan wawancara, peneliti juga meminta data penjualan produk kepada produsen untuk mengetahui perbedaan hasil penjualan sebelum dan sesudah melakukan Pivot bisnis. Tabel 1 menunjukkan data hasil penjualan Cireng Badag. Berdasarkan tabel tersebut, hasil penjualan tampak semakin meningkat. Pada tahun 2020 pandemi *Covid-19* memberikan dampak besar dalam hasil penjualan. Namun, pada tahun 2021 UMKM Cireng Badag mulai memanfaatkan *influencer* sebagai salah satu strategi pemasaran untuk meningkatkan hasil penjualan cireng. Selain itu, UMKM ini juga menambah varian rasa dan pembaruan produk. Pada saat sebelum menggunakan strategi Pivot UMKM ini hanya mengeluarkan 4 varian rasa seperti ayam *original*, ayam pedas, baso pedas serta sosis pedas saja. Selain itu, produk hanya dipromosikan melalui media *online* WhatsApp.

Pandemi *Covid-19* turut membuat para UMKM merubah pola pemikiran serta strategi dalam berjualan, sehingga Cireng Badag merubah strategi pemasaran dengan menggunakan Pivot serta produk Cireng Badag membuat inovasi terbaru tentunya mulai dari soal rasa yang semakin banyak, proses pengemasan melalui pembekuan dan vakum sehingga produk dapat terjual tanpa timbul rasa khawatir. Apalagi produk ini memiliki peluang bisnis yang cukup menjanjikan. Makanan cireng ini sangat digemari dan dikenal banyak masyarakat dengan harga yang ditawarkan cukup ekonomis serta dapat dinikmati oleh seluruh kalangan baik dari ekonomi menengah bawah hingga ekonomi menengah ke atas.

Setelah menggunakan strategi Pivot produksi Cireng Badag semakin meningkat dan sumber daya manusia yang dipekerjakan semakin banyak, selalu melakukan inovasi terhadap varian rasa dengan pengemasan desain yang lebih menarik, lebih terkontrol terhadap *packaging* atau pengemasan yang untuk didistribusikan melalui layanan paket J&T, lalu melakukan pengecekan terakhir sebelum dikirim ke konsumen.

Tabel 1. Tabel Data Hasil Penjualan Cireng Badag

Jenis	Bulan/Tahun						Harga Satuan
	November 2020	Desember 2020	Januari 2021	Februari 2021	Maret 2021	April 2021	
Ayam Pedas	37	42	58	63	103	179	25.000
Baso Pedas	11	16	25	42	89	159	25.000
Sosis Pedas	7	13	26	38	93	166	25.000
Ati Ampela Pedas	3	6	12	8	53	100	25.000
Ayam Oriental	19	25	36	52	137	211	25.000
Keju	14	17	15	27	63	105	25.000
Usus Sedap	17	25	23	26	74	142	25.000
Jando Sapi Sedap	0	5	7	17	59	101	25.000
Dimsum Ayam	40	51	64	71	190	237	16.000
TOTAL	148	200	266	344	861	1400	

## 2. Pembahasan

### a. Bangkitnya UMKM Cireng Badag dari Badai Pandemi Covid-19

Indonesia saat ini tengah berada di era pandemi *Covid-19*. Permasalahan penurunan perekonomian ini disebabkan oleh penurunan aktivitas ekonomi masyarakat di era pandemi. Penurunan ini tentunya ikut berdampak pada sektor pariwisata, industri dan perdagangan, maupun pada sektor pelaku usaha (UMKM). Di Indonesia sendiri banyak terjadi PHK masal kepada para pegawai, akibat adanya penutupan usaha akibat pandemi *Covid-19* (Alfin, 2021). Pelaku UMKM merasakan dampak pandemi baik positif maupun negatif pada usahanya yang kian hari kian memburuk dan memerlukan adanya solusi atas permasalahan tersebut.

UMKM Cireng Badag merupakan salah satu pelaku usaha yang ikut terdampak pandemi *Covid-19*. UMKM ini merasakan dampak pandemi dari penjualan cireng yang semakin hari semakin menurun. Hal ini disebabkan karena masyarakat mulai menabung uang yang dimilikinya karena dampak pandemi secara global. Bahkan perusahaan mulai melakukan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) besar-besaran sehingga banyak masyarakat yang kesulitan mendapatkan pekerjaan dan pemasukan. Inilah yang menyebabkan produksi cireng menurun karena daya beli masyarakat juga menurun (Alfin, 2021).

Awalnya, UMKM Cireng Badag ini hanya melayani pembelian di daerah Bogor saja. Bisnis ini dikembangkan dan dipasarkan melalui WhatsApp. Sehingga belum memiliki strategi dan sistem bisnis yang sistematis dan terstruktur. Selain itu produk cireng ini awalnya hanya memiliki 4 varian rasa seperti ayam *original*, ayam pedas, baso pedas serta sosis pedas saja. Jumlah produksi pun masih sedikit sehingga membutuhkan usaha yang lebih banyak untuk menjual produk tersebut.

Selain itu, pemilik usaha juga membuka sistem *open reseller* untuk memperluas jangkauan penjualan produk. Sistem ini cukup menambah produksi cireng pada awalnya. Sebelum pandemi, sistem pelayanan usaha ini awalnya *Cash on Delivery* (COD). Sehingga membutuhkan biaya tambahan seperti uang transportasi untuk mengantar pesanan barang. Apalagi, usaha ini tidak memiliki banyak karyawan sehingga mengandalkan sistem *reseller* dan COD untuk memasarkan produk dan menambah jumlah produksi cireng.

Sebelum masa pandemi, produksi UMKM Cireng Badag sempat mengalami kenaikan sehingga pelaku usaha memanfaatkan digital *marketing* yang berawal dari akun Instagram. Kemudian, menambah varian rasa isian cireng untuk menarik minat pembeli dan mendapatkan pembeli baru. Pemilik usaha juga memberikan testimoni dari *reseller* dan pembeli pada akun Instragram-nya. Cara ini dinilai cukup memperluas jangkauan pemasaran produk dan produksi cireng meningkat.

Namun, setelah pandemi menyerang sistem perekonomian di Indonesia, UMKM ini juga kembali merasakan penurunan jumlah produksi. Bahkan kesulitan memasarkan produk, karena daya beli masyarakat yang rendah. Kemudian, pemilik usaha UMKM Cireng Badag melakukan berbagai strategi agar tidak mengalami gulung tikar. Salah satu usaha yang dilakukan oleh pemilik usaha yaitu strategi Pivot untuk dapat bertahan di kondisi krisis akibat pandemi *Covid-19*.

Konsep yang digunakan yaitu konsep *The Lean Startup*. *The Lean Startup* merupakan strategi yang berfokus pada pengembangan produk sekaligus *feedback* dari konsumen dalam waktu yang cukup singkat (Wiraguna, 2021).

Tujuan dilakukannya konsep ini, yaitu agar bisnis tersebut dapat segera mendapatkan hasil atau keputusan terkait pengembangan produk yang sedang dilakukan tersebut. Biasanya produk yang telah dibuat, akan dirilis ke konsumen dan pelaku usaha meminta pendapat mereka mengenai produk tersebut. Dengan konsep ini dapat pula dengan lebih cepat dan tepat kapan strategi yang sama tetap perlu dilakukan dan sampai kapan strategi tersebut dapat terus bertahan.

UMKM Cireng Badag ini menerapkan konsep berupa *feedback* konsumen sebagai bahan evaluasi dan promosi. Selain itu, pelaku usaha merilis varian rasa cireng yang baru kepada konsumen dengan sistem *limited edition* atau stok terbatas. Konsep ini terus dikembangkan oleh pelaku usaha hingga sekarang dapat memperbaiki kondisi usaha di masa pandemi *Covid-19* serta mengurangi potensi kerugian. Tidak hanya itu, UMKM ini memiliki 8 varian rasa cireng isi yang digemari pelanggan. Sistem pelayanannya juga semakin dibuka lebar untuk pelanggan luar kota dengan pengemasan berupa *frozen food*. UMKM ini juga bermitra dengan Grab Food dan jasa ekspedisi seperti J&T yang dapat menjangkau pembeli di luar kota.

Selain itu, UMKM ini juga memanfaatkan jasa *promote by selebgram* atau *endorsement*. Strategi digital *marketing* semakin diperbanyak juga sistem *endorsement* kepada selebgram atau *food vlogger*. Usaha pemasaran ini membuat jumlah produksi cireng meningkat. Bahkan pelaku usaha menambah karyawan dan sistem pemesanan produk menggunakan tautan *link* yang terdapat pada akun Instagram-nya. Pelaku usaha juga membatasi pengiriman ke luar kota dengan maksimal pembelian 5 *pack*.

#### **b. Implementasi Pivot Strategi pada UMKM Cireng Badag**

Bisnis kuliner sudah menjadi salah satu jenis bisnis yang banyak diminati masyarakat pada saat ini. Bisnis kuliner merupakan jenis bisnis yang paling populer karena bisnis ini mudah masuk ke berbagai segmen pasar. Selain itu, bisnis kuliner mudah beradaptasi dengan kondisi dan lingkungan pasar. Inovasi dan kreativitas dalam menciptakan *trend* dan selera kuliner terus berkembang apalagi di masa pandemi *Covid-19*. Berbagai strategi bisnis digunakan oleh pelaku bisnis untuk tetap dapat mempertahankan bisnisnya di tengah badai pandemi.

Salah satu strategi bisnis yang digunakan oleh para pebisnis dalam rangka melanjutkan bisnisnya, yaitu melakukan Pivot strategi. Pivot strategi dikenal sebagai solusi ampuh bagi para pebisnis yang sudah mulai putus asa karena produknya tidak dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar. Tidak jarang, Pivot justru menjadi penyelamat bisnis *startup* dari kebangkrutan. Hal serupa terjadi pada UMKM Cireng Badag yang mengalami masalah pada bisnisnya karena dampak pandemi *Covid-19*. UMKM Cireng Badag merubah strategi pemasaran dan pembaruan produk sehingga lebih diminati konsumen.

Hal ini dapat dilihat dari hasil observasi dan wawancara dengan salah satu pemilik UMKM Cireng Badag dan beberapa konsumen yang membeli produk UMKM ini. Awalnya, UMKM Cireng Badag hanya menjual cireng siap saji dan dijual belikan di lingkungan *home industry* UMKM tersebut. Setelah adanya pandemi *Covid-19*, UMKM Cireng Badag mulai melakukan Pivot strategi berupa melakukan pemasaran produk ke luar daerah dengan jasa ekspedisi, melayani penjualan secara *online* melalui *market place*, melakukan pembaruan produk cireng dalam bentuk *frozen food*, melakukan promosi melalui selebgram (*endorsement*), dan menyediakan pemesanan melalui jasa ojek *online*.

Selain itu, UMKM Cireng Badag juga menampilkan ulasan atau testimoni pembeli di akun *market place*-nya. Berdasarkan wawancara dengan konsumen Cireng Badag, alasan membeli cireng di UMKM ini daripada UMKM lain karena rasa dan kemasannya sesuai harga produk, tersedia berbagai varian isi, dan harganya terjangkau. Selain itu, produknya tidak basi saat sampai di tangan konsumen walaupun lokasinya di luar kota karena dikirim berupa *frozen food* dan tidak merubah rasa.

Saat ini UMKM Cireng Badag berfokus pada pengembangan inovasi ide-ide terkait varian rasa dan pengiriman produk. Bisnis ini sudah berjalan dan mendapat respon yang baik dari konsumen. Tujuan dari bisnis ini sebagai berikut:

- 1) Dapat mempermudah konsumen untuk memesan produk cireng baik dari dalam maupun luar kota.
- 2) Dapat membantu konsumen untuk menjaga dan menaati protokol kesehatan sehingga konsumen dapat menikmati produk ini di rumah masing-masing.
- 3) Dapat membantu konsumen dalam mengurangi kontak fisik dengan penjual.

Berikut contoh pembaruan produk dan bisnis milik UMKM Cireng Badag:



Gambar 1. Akun Instagram UMKM Cireng Badag



Gambar 2. Varian Rasa dan Harga Cireng Badag



Gambar 3. Packaging Frozen Food



Gambar 4. Layanan Kirim Ke Luar Kota



Gambar 5. Testimoni Pelanggan



Gambar 6. Endorse ke Selebgram

Berdasarkan gambar di atas, dapat diketahui bahwa setiap konsumen mendapatkan layanan yang sesuai dengan keinginan dan keamanan kondisi produk. Selain itu, konsumen juga dapat memesan produk ini dari luar kota

dalam jumlah banyak sekaligus. Beberapa konsumen menyatakan puas dengan layanan dan cita rasa cireng yang dapat dilihat dari berbagai testimoni produk ini sekaligus menjadi survei kepuasan konsumen yang dilakukan oleh produsen.

#### c. Pivot Strategi yang Digunakan dalam Persaingan Bisnis pada UMKM Cireng Badag

Berbagai cara dilakukan untuk menerapkan Pivot strategi. Berikut merupakan langkah awal yang harus dilakukan saat memilih Pivot strategi menurut (Wiraguna, 2021), yaitu:

- 1) Komunikasi dengan *stakeholder*. Hal ini merupakan langkah pertama yang harus dilakukan. Komunikasi menjadi penting untuk memberikan gambaran terkait pemahaman dan kesiapan bagi tim dan juga investor.
- 2) Memiliki rencana yang jelas terkait pelaksanaan Pivot strategi. Melakukan perubahan bisnis merupakan langkah besar yang membutuhkan komitmen penuh, baik dari organisasi maupun pemangku kepentingan lainnya.
- 3) Produk/jasa merupakan *market fit* bagi konsumen. Salah satu alasan yang menjadi faktor *entrepreneur* melakukan Pivot, yaitu produk dan layanan yang tidak berkembang, atau pertumbuhannya lambat. *Product-market-fit* merupakan poin yang sangat mendasar dan penting terhadap kelangsungan bisnis *startup*.
- 4) Fokus pada target pasar, bukan fitur. Hal lain yang penting adalah membangun *startup* begitu pentingnya fokus terhadap apa yang dibutuhkan pasar, bukan apa yang diinginkan perusahaan. Dengan begini maka akan mempermudah untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan pasar.

Pivot strategi yang digunakan oleh UMKM Cireng Badag yaitu pertama, mengubah cara pengemasan cireng menjadi *frozen food* agar mudah dikirim ke daerah luar kota. Kedua, mengubah cara *marketing* seperti melakukan promosi melalui media massa, media *online* dan menggunakan jasa *influencer* maupun selebgram. Ketiga, melayani pesan antar melalui perantara ojek *online*.

#### d. Penerapan Pivot Strategi yang Unggul dalam Bisnis UMKM Cireng Badag

Strategi bersaing dilakukan untuk menciptakan *competitive advantage* antar kompetitor. Tujuan keunggulan kompetitif tidak hanya menguntungkan pelaku bisnis saja, tetapi juga konsumen. Adanya *value added* bagi konsumen, dapat menjawab kebutuhan konsumen saat itu. Keunggulan kompetitif juga penting bagi investor, keunggulan kompetitif bisa menjadi alat ukur untuk menilai kelayakan dan kinerja bisnis. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik bisnis UMKM Cireng Badag, dapat diketahui bahwa untuk mengukur keberhasilan Pivot strategi, dapat menggunakan *Gross Merchandise Value/volume* (GMV). GMV adalah parameter yang diukur melalui jumlah pembeli ataupun konsumen.

Diketahui pula bahwa pasca penerapan Pivot strategi, UMKM Cireng Badag mengalami pertumbuhan bisnis dua kali lipat dengan variasi konsumen yang sangat beragam. Strategi inovasi perlu terus dikembangkan terlebih saat ini belum ada pesaing dan memungkinkan Cireng Badag untuk menjadi pionir pada pasar tersebut. Dalam hal ini Cireng Badag harus mampu memberikan nilai ekonomi pada sumber daya manusia yang membeli produknya. Memberikan gambaran pemahaman terkait teknologi informasi yang dapat membantu mempercepat pekerjaan dan membantu konsumen untuk tetap dapat melakukan transaksi jual beli meskipun jarak yang ditempuh jauh.

#### e. Analisis SWOT Bisnis UMKM Cireng Badag

Analisis SWOT adalah alat yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk mengidentifikasi atau mengevaluasi faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan (Syarif & Elihami, 2020). Faktor internal perusahaan terdiri atas kekuatan dan kelemahan perusahaan. Sementara itu, faktor eksternal perusahaan terdiri atas peluang dan ancaman perusahaan. Ranita & Hanum, (2016) mengatakan analisis SWOT ini dapat digunakan untuk melihat strategi-strategi yang tepat untuk digunakan dalam upaya mengembangkan usaha terutama dalam hal strategi pemasaran.

Tujuan penerapan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) adalah untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT tersebut nantinya dapat dijadikan sebagai bandingan fikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan, kelemahan serta peluang dan ancaman yang mungkin bisa terjadi di masa-masa yang akan datang. Berikut adalah analisis SWOT pada UMKM Cireng Badag:

**Analisis Faktor Internal**1) *Strength* (Kekuatan)

## a) Keunggulan produk

UMKM Cireng Badag memberikan produk dengan kualitas yang baik dengan harga yang ekonomis sehingga dapat dijangkau oleh semua masyarakat.

## b) Kreativitas

UMKM Cireng Badag menawarkan kreativitas baru, yaitu dengan menambahkan varian rasa pedas yang digemari konsumen, pembaruan *packaging*, layanan pengiriman ke luar kota.

## c) Bahan Baku

Bahan baku produk sangat mudah didapat dari pasar.

2) *Weakness* (Kelemahan)

Keterbatasan layanan pengiriman produk hanya dapat dilakukan ke kota-kota terdekat karena produk ini termasuk dalam kategori makanan basah.

**Analisis Faktor Eksternal**3) *Opportunities* (Peluang)

## a) Banyaknya Konsumen

Banyaknya masyarakat yang menyukai produk cireng apalagi dengan produk inovasi terbaru menjadikan salah satu peluang bisnis yang menguntungkan. Selain itu, banyak masyarakat yang menyukai varian isi dengan rasa pedas yang merupakan produk unggulan.

## b) Sistem Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan yaitu melalui media sosial salah satunya Instagram dan WhatsApp karena saat ini banyak sekali masyarakat yang menggunakan media sosial tersebut.

4) *Threats* (Ancaman)

Salah satu bentuk ancaman berasal dari pesaing, seperti pesaing menawarkan harga dibawah rata-rata. Terkadang masyarakat lebih tergoda dengan harga yang lebih murah meskipun kualitas yang ditawarkan tidak sebaik dengan harga diatasnya.

**f. Daya Tarik Beli Konsumen Terhadap Cireng Badag**

Daya tarik produk berupa kualitas produk, reliabilitas, fitur teknis, fitur kinerja khusus, kemampuan memenuhi spesifikasi pelanggan individual, komabilitas dengan produk dan sistem yang sudah ada (Setiawati et al., 2021). Pelaku usaha juga menciptakan produk yang berkualitas tinggi untuk memberikan nilai lebih dibanding produk pesaing untuk menciptakan daya tarik konsumen terhadap produk. Kualitas ditentukan kegunaan dan fungsi dari produk itu sendiri yang terdiri dari daya tahan produk, ketidaktergantungan produk terhadap produk lain, eksklusifitas produk, rasa nyaman pengguna, tampilan luar (warna, bentuk, kemasan, desain dan lain-lain).

Daya tarik produk meliputi 3 faktor, yaitu harga produk, keunggulan produk dan ketersediaan produk pendukung, dari ketiga indikator daya tarik produk tersebut memiliki persepsi yang berbeda mulai dari tertarik, berminat membeli, melakukan pembelian hingga pasca beli. UMKM Cireng Badag dengan strategi Pivotnya telah membuktikan peningkatan daya tarik pembeli dengan menciptakan inovasi baru pada produknya. Daya tarik beli konsumen juga dapat dilihat dari meningkatnya produksi dan jumlah produk terjual.

**SIMPULAN**

Sejak pandemi *Covid-19* terjadi di Indonesia, banyak dampak yang dirasakan oleh masyarakat. Seperti hanya dengan bisnis makanan yang dirintis UMKM mulai mengalami kerugian. Dampak negatif yang dirasakan, yaitu menurunnya minat beli atau daya tarik masyarakat terhadap produk. Adanya kebijakan-kebijakan terkait pembatasan sosial (*social distancing*), dilakukan guna mencegah penularan *Covid-19*. Pembatasan sosial yang dilakukan ini menjadi salah satu kendala bagi bisnis untuk mengembangkan bisnisnya. Salah satu UMKM yang merasakan dampak dari pandemi *Covid-19* adalah Cireng Badag yang merupakan salah satu bisnis yang bergerak di bidang produksi makanan. Saat ini untuk bertahan di kondisi pandemi *Covid-19*, UMKM Cireng Badag menerapkan strategi Pivot sebagai model bisnisnya. Dengan penerapan strategi Pivot ini dapat membantu meningkatkan penjualan. Langkah yang dilakukan untuk menerapkan Pivot strategi, yaitu:

1. Strategi inovasi yang kreatif untuk membuat konsumen tertarik membeli produk saat ini.

2. Mendalami informasi tentang digital *marketing* guna mempermudah membuat media promosi melalui media sosial.
3. Memperluas jangkauan pemasaran yang ada dengan cara memberikan pelayanan pengiriman jarak jauh.

### SARAN

Saran yang dapat dilakukan untuk permasalahan yang terjadi pada UMKM Cireng Badag sebagai berikut:

1. Membuka kerja sama pengiriman produk tidak hanya dengan Grab melainkan juga Go-Jek. Hal ini dilakukan agar pengguna Go-Jek dapat turut memesan produk cireng sehingga memperluas pemasaran sebagai bentuk pelayanan secara tidak langsung dari UMKM kepada pelanggan.
2. Menyediakan penjualan produk pada *e-commerce* seperti Shopee. Membuat toko atau *official store* yang resmi di Shopee sebagai bentuk penyesuaian terhadap strategi digital *marketing*.
3. Menambah jumlah *reseller* tidak hanya dari Jawa Barat tetapi juga luar daerah. Untuk menjangkau pemasaran luar daerah selain dapat dikirim melalui kurir, UMKM Cireng Badag juga dapat menambah jumlah *reseller* agar produk dapat dikirim ke seluruh Indonesia (jangka panjang).

### DAFTAR REFERENSI

- Alfin, A. (2021). Analisis Strategi UMKM dalam Menghadapi Krisis di Era Pandemi Covid-19. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(10), 1–208.
- Ginanjari, Y. (2019). Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada Produk UMKM Cireng CEUCEU Di Asia Plaza Sumedang.
- Marlinah, L. (2020). Peluang dan Tantangan UMKM Dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional Tahun 2020 Ditengah Pandemi Covid 19. *Jurnal Ekonomi*, 22(2), 118–124.
- Ranita, S. V., & Hanum, Z. (2016). Revenue Cost dan Analisis SWOT dalam Pengembangan Usaha. *Jurnal Bisnis Administrasi*, 5(2), 14–19. <https://www.ejurnal.plm.ac.id/index.php/BIS-A/article/view/151/133>
- Setiawati, L., Widiyana, M. E., & Sutopo. (2021). Pengaruh Daya Tarik Produk, Kemudahan Web, Distribusi Penjualan terhadap Niat Beli. 1(November), 408–412.
- Syahputra, R., & Susilo, B. (2018). Penerapan Strategi Pivot Point dengan Naive Bayes untuk Pengambilan Keputusan. 1, 467–478.
- Syaiful, F. F., & Elihami, E. (2020). Penerapan Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Usaha Minuman Kamsia Boba Milik Abdullah Di Tengah Pandemi Covid-19 Di Kabupaten Bangkalan. *Jurnal Edukasi Nonformal*, 17, 343–359. <https://ummaspul.e-journal.id/JENFOL/article/view/583>
- Wiraguna, R. T. (2021). Implementasi Pivot Strategy pada Startup dalam Menghadapi Persaingan (Studi pada Startup CV. Reddone Digital). 4, 6. <http://ejurnal.unim.ac.id/index.php/bisman/article/view/1067/546>

978-602-470-462-9 (PDF)



9 786024 704629

Anggota IKAPI No. 059/JTI/89