

BERISI



Berita Skripsi

VOL. 4

Cerita Wisudawan | Prestasi Mahasiswa | Event Manajemen Bisnis
Sosok Karyawan | Galeri Manajemen Bisnis

BERISI IV

SUSUNAN REDAKSI

PENANGGUNG JAWAB REDAKSI

Imam Baihaqi, S.T., M.Sc., Ph.D.

PIMPINAN REDAKSI

Baskoro Tirta Nugraha

EDITOR

Alyisia Meidina Savitri

Atika Isti Aditya P.

Jeremy Ivanovski

Ni Putu Cista Deviati Suk-

REPORTER

Aida Safira

Gregorius Yubel Pandu D.

Ni Putu Cista Deviati S.

Arya Anoraga

Ilun Tisrinasari

Nuraini Murti

Baskoro Tirta Nugraha

Jihan Rofifah

Rizki Rahmayanti

Dandi Agung Prayogo

Josua Hasiholan Munthe

Robiatul Adawiyah

Danindra Jati K.

Kumala Sari

Tasya Arihul W.

Eka Yumna Shofiyah

Maya Wulansari

Vevy Febrilian

Erica Meilina

M. Hammam Ibrahim

Widya Dwi A.

Ilham Rinaldi

Ni Luh Dewi W. M. K

Zahwa Konia R.

LAYOUTER

Aldian Dwi Iswara

FOTOGRAFER

Ali Haidhar

Ali Haidhar

Baskoro Tirta Nugraha

Baskoro Tirta Nugraha

Illona Diva Zakira

Illona Diva Zakira

Royhan Farrasta Adam

Maulana Paldia Samil

M. Taufiqul Hidayat

Mutiah Aulia

Thasya Alifia R. P.

Rizky Muhammad Fajar

M. Thariq Irfan

Royhan Farrasta Adam

Thasya Alifia R. P.

BERISI (Berita Skripsi) 4.0

Departemen Manajemen Bisnis

Informasi lebih lanjut :

Institut Teknologi Sepuluh Nopember

Website : www.mb.its.ac.id

Surabaya

Email : media@mb.its.ac.id

Copyright 2019 MB Media

Instagram : mb.its

Facebook : Manajemen Bisnis ITS

Catatan Redaksi

Baskoro Tirta Nugraha
Pimpinan Redaksi BERISI 4.0

Melanjutkan misi dari Berisi terbitan sebelumnya, kami kembali hadir untuk membuat skripsi para wisudawan lebih mudah dibaca oleh khalayak umum. Tidak sedikit pengalaman yang kami dapat dalam proses penyusunan Berisi ini. *Time flies*, begitu kata orang-orang dari bumi bagian barat. Mungkin kalimat itulah yang paling menggambarkan penerbitan Berisi yang tidak terasa sudah sampai pada edisi keempat.

Kalimat itu juga yang mungkin menggambarkan bagaimana rasanya menjalani studi di Manajemen Bisnis ITS ini, terutama bagi para wisudawan. Ya, tidak terasa waktu begitu cepat berlalu.

Atas nama tim redaksi, saya mengucapkan selamat yang sebesar-besarnya kepada para wisudawan Manajemen Bisnis ITS di acara Wisuda ITS 120. Selamat membuka lembaran baru dalam kehidupan, sukses selalu!

Ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya saya ucapkan kepada Departemen yang selalu memberikan dukungan, bimbingan, kepercayaan, serta fasilitas kepada Tim MB Media. Kami menyadari bahwa masih terdapat banyak ketidaksempurnaan dalam penyusunan Berisi edisi keempat ini, namun apa artinya manusia bila tidak berusaha mencapai yang terbaik.

Dengan perasaan yang penuh rasa bangga serta gembira, kami ucapkan selamat membaca!

Daftar isi

Kata Pengantar	1
Skripsi Wisudawan	3
Prestasi Mahasiswa	63
Event Manajemen Bisnis	69
Sosok Karyawan	73
Galeri Manajemen Bisnis	75



Kata Pengantar

Imam
Baihaqi, S.T.,
M.Sc., Ph.D

Kepala
Departemen
Manajemen
Bisnis ITS

Pertama-tama marilah kita panjatkan puji syukur kepada Allah S.W.T atas limpahan Rahmat-Nya sehingga BERISI (Berita Skripsi) edisi 4 dapat diselesaikan, dan juga atas karunia-Nya, sehingga para mahasiswa Manajemen Bisnis ITS berhasil menyelesaikan studinya dan diwisuda.

Pada Wisuda ITS yang ke-120 ini, Departemen Manajemen Bisnis (MB) meluluskan sebanyak 60 orang wisudawan yang 20 diantaranya lulus dengan predikat Cumlaude. Rata-rata Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) wisudawan periode ini adalah 3.35 dengan IPK tertinggi yang berhasil dicapai oleh Artista Bestari Putri dengan raihan IPK 3.72.

Buletin BERISI terbit bersamaan dengan momen wisuda ITS dengan tujuan untuk menyajikan informasi seputar skripsi wisudawan MB, baik berupa topik penelitian maupun kisah heroik dibalik layar yang mengantarkan para wisudawan MB berhasil menyelesaikan studinya. Melalui BERISI diharapkan para mahasiswa yang masih belajar mempunyai gambaran dan inspirasi untuk nantinya diaplikasikan di penelitian skripsi mereka, serta memberikan informasi kepada khalayak umum tentang topik-topik penelitian dan apa saja yang dipelajari di MB-ITS.

Atas nama pribadi dan Departemen, saya mengucapkan selamat kepada para wisudawan MB-ITS periode wisuda ITS yang ke 120. Saya juga menyampaikan apresiasi kepada wisudawan yang telah membagikan cerita dan pengalamannya pada BERISI edisi ke 4 ini. Semoga ilmu dan pengalaman yang kalian dapat selama di MB-ITS akan menjadi bekal untuk menatap masa depan, terjun ke masyarakat menjadi pemimpin bisnis masa depan dan berkontribusi pada bangsa dan negara Indonesia yang kita cintai ini. Apresiasi yang tinggi juga saya sampaikan kepada team MB Media yang telah mampu menjaga keberlanjutan dari BERISI untuk selalu terbit dengan kualitas yang semakin baik dari waktu ke waktu.

Semoga BERISI ini memberikan manfaat buat kita semua. Amin.



Safirah Mazaya Abadi

Mengulas Strategi Dalam Meningkatkan Minat Beli Pada Kafe di Surabaya

Manajemen Bisnis 2013

Peningkatan kafe di Kota Surabaya didorong oleh gaya hidup anak muda yang suka menghabiskan waktunya di tempat terbuka, tak terkecuali mahasiswa. Kafe menjadi salah satu tempat yang paling banyak dikunjungi untuk mengerjakan tugas atau sekedar berbincang santai bersama teman. Safirah, mahasiswa Manajemen Bisnis yang akrab dipanggil Sarah ini tertarik untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat beli mahasiswa pada sebuah kafe.

Pada penelitiannya, Sarah menjadikan variasi menu, harga produk, media sosial – Instagram, dan atmosfer kafe sebagai variabel penelitian. Ia juga menggunakan kuisioner sebagai alat untuk melakukan pengambilan data dan menjadikan wilayah Surabaya Timur sebagai lokasi penelitian. Melalui penyebaran kuisionernya ini, Sarah berhasil mendapatkan 151 responden.

Menariknya, variasi menu ternyata sangat mempengaruhi minat beli mahasiswa. Terbukti bahwa 40.17% dari total responden menyatakan

bahwa tujuan utama mereka datang ke kafe ialah untuk makan dan/atau minum. Harga produk juga memiliki pengaruh terhadap minat beli mahasiswa pada sebuah kafe. Bahkan mereka rela membayar lebih untuk minuman yang berkualitas dengan suasana yang nyaman. Lebih dari itu, media sosial, terutama instagram, juga memiliki andil besar dalam memberikan pengaruh positif terhadap minat beli mahasiswa. Lain halnya dengan atmosfer kafe yang ternyata tidak berpengaruh signifikan terhadap niat beli mahasiswa.

“Ternyata, setelah saya teliti lebih lanjut, atmosfir kafe tidak begitu menjadi pertimbangan mahasiswa untuk dating. Hal ini terjadi karena preferensi mahasiswa untuk datang ke kafe ialah makan dan mengerjakan tugas,” ujar Safirah.

Mahasiswa yang ingin mendirikan sebuah kafe berharap agar penelitiannya dapat membantu para pengusaha kafe untuk meningkatkan minat beli konsumen, terutama mahasiswa.

“Sebenarnya mereka (pengusaha kafe) tidak perlu melakukan variasi menu dalam meningkatkan jumlah pembelian, namun cukup meningkatkan produksi pada menu yang paling diminati oleh mahasiswa,” imbuhnya. (erc/tik)



Fitria Candra Dewi

*Menjadi Negara Maju dengan Memperbaiki
Rantai Pasokan Perusahaan Manufaktur*

Manajemen Bisnis 2014

Salah satu syarat untuk menjadi negara maju adalah memberikan kontribusi manufaktur dalam PBD sebesar 30% dengan menjadi bagian dari *supply chain global*. Sedangkan saat ini, Indonesia baru mampu memasok 20% manufaktur untuk kebutuhan global. Memiliki kepedulian pada sektor industri di Indonesia, Fitria melakukan penelitian mengenai produktivitas PT Boma Bisma Indra dengan melakukan pengukuran terhadap kinerja *supply chain* (aktivitas penambahan nilai pada barang yang didapatkan dari pemasok oleh perusahaan). Uniknya, Fitria menjadikan PT BBI sebagai objek penelitiannya adalah karena projek-projek kerja PT BBI yang sering kali mengalami keterlambatan atau tidak sesuai dengan kontrak kerja yang telah disepakati. Sempat melakukan kesalahan yang fatal pada proses pengambilan data, mahasiswi Manajemen Bisnis ini tetap semangat dalam melakukan penelitian di PT BBI yang belum memiliki sistem pengukuran kinerja *supply chain*. Padahal, pengetahuan mengenai *supply chain management* sangat penting guna membantu

perusahaan dalam melakukan pengawasan dan evaluasi atas aliran produk, mulai proses pembelian bahan baku hingga proses penjualan. Dengan mengetahui efektivitas *supply chain* ini, maka permasalahan-permasalahan seperti keterlambatan pengiriman material oleh *supplier*, pengiriman barang ke lokasi proyek, dan proses pekerjaan diharapkan dapat dievaluasi dan segera diperbaiki.

“Sebenarnya, nilai kinerja *supply chain* PT Boma Bisma Indra sudah cukup baik, yaitu sebesar 86,64%. Namun tetap perlu perbaikan untuk meningkatkan kinerja tersebut sesuai dengan target perusahaan,” ungkap Fitria.

Meski begitu, masih ada beberapa hal yang perlu diperbaiki sehingga aktivitas usaha PT Boma Bisma Indra bisa berjalan lebih efektif dan efisien, yaitu fokus pada pelaksanaan proyek, seperti kegiatan identifikasi sumber daya, proses dan estimasi waktu distribusi, dan juga menambah intensitas komunikasi dengan konsumen.

Fitria juga merekomendasikan bahwa proses pemesanan material perlu dilakukan lebih awal sehingga tidak terjadi keterlambatan pengiriman bahan baku yang akan berakibat pada terhambatnya proses produksi perusahaan. (erc/tik)



Michael Herianto

Investigasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku WOM (Word of Mouth) pada Industri Restoran di Surabaya

Manajemen Bisnis 2015

Indonesia merupakan negara dengan potensi pariwisata yang tinggi, salah satu penyebabnya yaitu keanekaragam kuliner Indonesia. Hal tersebut diperkuat oleh tren makanan dan minuman yang terus berkembang. Saat ini, kuliner tidak hanya sebagai kebutuhan makanan saja, melainkan sebuah gaya hidup baru sebagai status sosial.

Banyak restoran menyajikan berbagai varian kuliner dengan konsepnya masing-masing. Tujuannya yaitu memberikan kesan berlebih berupa pengalaman bagi para konsumen. Kesan konsumen merupakan poin penting pemilik restoran, bagaimana pelayanan restoran ditanggapi oleh konsumen akan mempengaruhi kualitas hubungan antara konsumen dan restoran. "Hubungan antara konsumen dan restoran adalah suatu indikator yang mencerminkan apakah restoran tersebut berkesan di hati para konsumennya", ujar Pria yang juga langganan juara di Kejuaraan Polo Air ini.

Harus disadari, kepuasan konsumen

atas layanan dan produk suatu restoran berkontribusi terhadap branding restoran tersebut, istilah ini sering disebut dengan Word of mouth (WOM). Secara definisi WOM adalah komunikasi antar pihak non komersial mengenai kesan dan pengalaman atas suatu produk dan layanan yang dibeli. WOM secara natural terjadi dikarenakan hampir setiap orang berkomunikasi satu sama lain sebelum melakukan pembelian. Diperkirakan ada 3,4 miliar WOM percakapan setiap hari dan 2,3 miliar di antaranya membahas tentang suatu merk.

Melalui Word of mouth (WOM) setiap orang bisa saling berbagi pandangan, pengalaman, kesepakatan, atau memberikan saran ketika ingin membeli suatu produk atau layanan. Tiap faktor yang mempengaruhi perilaku WOM berusaha ditelaah oleh Michael pada penelitiannya melalui sampel yang didapatkan Michael kepada 280 responden di Surabaya. Word of mouth (WOM) nyatanya dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti kualitas makanan, kualitas interaksi pribadi, kualitas lingkungan fisik, nilai keuntungan, nilai kepuasan dan kepercayaan antar pihak. "Masing-masing faktor tersebut memiliki tingkatan pengaruh yang berbeda terhadap perilaku Word of mouth" simpulnya.

Sebagai penutup Michael mengungkapkan Word of Mouth merupakan satu hal yang tidak dapat dikontrol pihak restoran. Oleh karena itu, pihak restoran harus memastikan setiap pelanggan sebagai bagian dari jaringan informasi, datang dan menerima informasi terkait produk dan layanan dengan baik dengan memberikan kesan pelayanan yang sempurna. (jos/jer)

BERISI IV



Artista Bestari Putri

Pengaruh Antara Kapabilitas Inovasi dan Jenis Inovasi Terhadap Kinerja Lembaga Keuangan Mikro Di Jawa Timur

Manajemen Bisnis 2015

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menjadi salah satu nafas baru bagi setiap individu berjiwa kewirausahaan. Namun, seringkali laju UMKM terhambat oleh karena permasalahan pendanaan yang kurang mendukung. Lembaga Keuangan Mikro (LKM) jadi salah satu lembaga setara bank yang berperan dalam pendistribusian modal untuk kelangsungan UMKM. Bila dibanding dengan lembaga sejenis LKM pada literasi level Asia LKM Indonesia belum sebegitu terorganisir. Hal itu dibuktikan dengan inovasi LKM yang belum memenuhi kebutuhan UMKM di Indonesia. Adalah Artista, perempuan berdarah Klaten yang mempunyai topik penelitian yang dapat dipakai oleh evaluasi kinerja khususnya inovasi dalam LKM.

Topik ini memiliki tantangan tersendiri dikarenakan banyaknya prosedur yang harus dipenuhi untuk pengambilan data primer karena belum transparannya LKM di Indonesia. Tantangan paling berarti dalam mengulas topik LKM yaitu perihal perizinan dan waktu.

Meskipun begitu, hal itu tidak menyurutkan semangat perempuan berumur 22 tahun ini dalam pengambilan data agar hasil penelitian yang disajikan dapat tervalidasi secara baik. Suka-duka sangat banyak dilalui oleh Artista khususnya dalam proses pembuatan penelitian skripsi ini. Namun, karena motivasinya untuk meningkatkan inovasi kinerja LKM kedepannya, selelah apapun pekerjaan dalam pembuatan skripsi ini mampu terbayarkan dengan tuntas.

Kedepannya, Artista punya harapan banyak khususnya bagi mahasiswa Manajemen Bisnis agar mengikuti perkembangan LKM. Lebih jelasnya ia berharap dilakukan penelitian serupa agar permasalahan pendanaan tidak menjadi permasalahan klise bagi para pelaku bisnis UMKM maupun LKM sendiri selaku lembaga keuangan. Selainnya Harapan Artista mengharapkan LKM di Indonesia mampu memiliki kinerja yang mampu bersaing dengan LKM yang ada di luar negeri. Mimpi dan semangat ini akan terus tertular bagi teman-teman semua dan jadi satu langkah kecil hidupkan perekonomian Indonesia di masa depan. (ham/jer)



Siti Maryati

Teliti Pengaruh Masalah Keagenan terhadap Performa Perusahaan Keluarga

Manajemen Bisnis 2015

Perusahaan keluarga telah menjadi bagian tak terpisahkan dari perkembangan ekonomi Indonesia. Badan Pusat Statistik (BPS) dalam Survei Ekonomi Nasional 2016 mencatat sebanyak 91% dari perusahaan di Indonesia dikategorikan sebagai perusahaan keluarga. Oleh karena itu, tak heran bila 55% Produk Domestik Bruto Indonesia adalah sumbangsih dari perusahaan keluarga.

Dengan semakin besar dan berkembangnya perusahaan keluarga, tak jarang mereka memilih untuk mencari bantuan pihak ketiga untuk mempermudah pengambilan keputusan demi kemajuan perusahaan. Di era seperti sekarang banyak ditemukan perusahaan keluarga yang puncak pemimpinannya tidak hanya didominasi oleh para pemegang saham. Disisi lain, pengalihan wewenang ini memunculkan permasalahan baru sebagai akibat dari perbedaan kepentingan antara para pemegang saham dan manajemen atau biasa dikenal dengan masalah keagenan. Rentannya perusahaan keluarga mengalami masalah keagenan mengilhami Siti Mariyati untuk

melakukan riset lebih mendalam. Selanjutnya, jelas Simar, dilakukan identifikasi terkait indikator pengukuran untuk menilai pengaruh masalah keagenan. Simar menemukan biaya keagenan dapat diukur dari perputaran total aset, beban operasi, dan beban administrasi dan umum. Selain itu, ditemukan bahwa arus kas bebas juga memberikan pengaruh terhadap biaya keagenan itu sendiri. "Kedua variabel tersebut diukur pengaruhnya terhadap kinerja keuangan perusahaan, yang dalam penelitianku ini pakai *return on assets*," urainya.

Bermodalkan 220 perusahaan keluarga yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2013-2017, riset yang dilakukan perempuan asal Banyuwangi tersebut memperoleh 55 perusahaan yang dijadikan sampel penelitian. "Untuk penelitian ini aku fokus ke perusahaan keluarga non keuangan, dikelola oleh agen dari luar keluarga, dan melaporkan laporan tahunan secara rutin dari tahun 2013-2017," tambah perempuan berkacamata tersebut.

Menggunakan regresi data panel sebagai teknik mengolah data, hasilnya diketahui bahwa arus kas bebas memiliki pengaruh positif terhadap biaya keagenan dan kinerja keuangan. Sedangkan biaya keagenan memiliki pengaruh negatif terhadap kinerja keuangan. Simar berharap penelitiannya dapat menjadi rekomendasi bagi perusahaan keluarga. Selama penggeraan skripsi ini, Simar mengaku jika kesulitan terbesar dalam pembuatan skripsi adalah rasa malas pada diri sendiri. Oleh karena itu, ia berpesan agar "Carilah topik tugas akhir sesuai dengan hal yang disukai dan selesaikan apa yang sudah dipilih dengan sepenuh hati". (wdy/lys)



Nabita Nadiranti

Pembelian Kompulsif pada E-voucher secara Online: Identifikasi Motivasi dan Elemen Kontekstual

Manajemen Bisnis 2015

Perkembangan teknologi tidak luput memberikan dampaknya pada industri ritel melalui munculnya e-commerce yang menawarkan berbagai produk secara digital. *E-Voucher* atau yang lebih dikenal sebagai kupon digital merupakan salah satunya. Produk yang telah diketahui secara luas secara global ini, masih tergolong baru di Indonesia namun memiliki peluang yang besar untuk berkembang. Menurut survei yang dilakukan di tahun 2018, masyarakat Indonesia cenderung menyukai promo dalam bentuk diskon dibandingkan *CashBack*, *Buy 1 get 1*, dan bentuk promo lainnya. Melalui hadirnya berbagai macam *E-Commerce* yang khusus menjual voucher yang diberi diskon secara langsung, dapat memicu terjadinya pembelian yang tidak terencana dan secara kompulsif. Permasalahan ini mendasari Nabita Nadiranti dalam menentukan topik penelitiannya.

Mahasiswa asal Surabaya ini mengaku tertarik dalam menelusuri motivasi dan elemen kontekstual yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian e-voucher secara kompulsif. "Konsumen cenderung termotivasi karena pengalaman yang berbeda

dalam memberi *e-voucher* secara *online*, membandingkan dan menyesuaikan pembelian dengan orang lain. Sehingga pihak *e-commerce* dan pelaku bisnis dalam menyesuaikan penawaran *e-voucher* untuk meningkatkan penjualan berkelanjutan yang dapat diterima oleh konsumen secara menyeluruh" ungkapnya. Data penelitian yang dikumpulkan Nabita dilakukan dengan cara menyebar kuisioner *online* kepada responden secara individual. Dari 225 data yang telah ia kumpulkan kemudian diolah dengan menggunakan *Structural Equation Model* (SEM) untuk menjelaskan keterhubungan antar variabel pembelian kompulsif konsumen dengan motivasi dan elemen konstektual. Data juga diolah dengan uji Sobel untuk menguji hipotesis dengan adanya peran variabel mediasi. Terakhir, dilakukan pengukuran melalui *Compulsive Buying Index* (CBI) untuk membedakan pembelian yang dilakukan responden termasuk kompulsif maupun sebaliknya.

Hasil dari penelitian Nabita ini kemudian dianalisis kembali hingga menghasilkan 15 implikasi manajerial yang ditujukan kepada baik pelaku bisnis maupun pihak *e-commerce* dalam memberikan pelayanan dan fitur yang tepat pada *e-voucher* agar dapat menarik konsumen untuk membeli. "Penerapan sistem reward dan promo potongan diskon perlu diterapkan melihat adanya perilaku konsumen kompulsif yang menganggap dirinya gila belanja sehingga akan memusatkan kegiatan pembeliannya pada *e-voucher* secara online" tambahnya. (dan/cis)



Febi Murdianti

Bantu PTPN XI Mengevaluasi Efisiensi Produksi Seluruh Unit Pabrik Tebu

Manajemen Bisnis 2015

Industri berbasis tebu dalam negeri di masa kini menghadapi banyak tantangan perubahan. Pada periode tahun 2017-2018 Indonesia menjadi importir gula terbesar di dunia. Tingginya jumlah impor gula tersebut disebabkan oleh produksi nasional yang belum mencukupi kebutuhan nasional yang semakin meningkat. PT Perkebunan Nusantara XI adalah salah satu badan usaha milik negara (BUMN) yang bergerak di bidang agribisnis dengan *core business* yaitu memproduksi gula, yang berkontribusi sekitar 16-18% terhadap produksi nasional.

Saat ini, PT Perkebunan Nusantara XI memiliki permasalahan yaitu menurunnya efisiensi produksi. Inefisiensi tersebut mengakibatkan produksi gula nasional tidak dapat memenuhi kebutuhan gula nasional. Berangkat dari permasalahan yang ia ketahui ketika melakukan kerja praktik, Febi Murdianti tertarik untuk membantu PTPN XI dalam melakukan evaluasi efisiensi produksi di seluruh unit pabrik tebu tersebut.

Evaluasi efisiensi produksi unit pabrik dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor efisiensi produksi sehingga dapat memberikan rekomendasi pada unit pabrik yang belum efisien. Pengukuran efisiensi pada penelitian ini menggunakan metode *Data Envelopment Analysis* (DEA) dengan *software* MaxDEA 7 Basic. “Seluruh unit pabrik PTPN berjumlah 13 pabrik menjadi *decision making unit*, pakai *output-oriented* ini disesuaikan dengan fungsi tujuan perusahaan yaitu memaksimalkan keuntungan” ungkap perempuan kelahiran Surabaya ini.

Aktif di berbagai organisasi dan mengikuti beberapa lomba, menjadikan Febi sosok yang piawai berkomunikasi. Salah satunya ketika harus menyebarkan formulir untuk pengambilan data terkait variabel input dan output kepada divisi terkait yaitu Divisi Sumber Daya Manusia, Tanaman, Teknik, Pengolahan, dan Pemasaran, untuk periode 2014-2018. Pada penelitian ini, variabel input yang digunakan yaitu luas lahan, tebu giling, kapasitas produksi, biaya listrik, dan tenaga kerja. Sedangkan variabel output yang digunakan yaitu jumlah produksi gula.

Hasil dari pengolahan DEA tersebut mengindikasikan PTPN sebaiknya meningkatkan efisiensi atau melakukan perbaikan untuk pabrik-pabrik yang belum efisien dengan cara mengurangi pemborosan pada variabel input dan mengacu pada pabrik yang sudah efisien. “Jadi berdasarkan hasil perhitungan *technical efficiency* (TEVRS) kita bisa tahu 5 pabrik gula yang berturut-turut mencapai efisiensi teknis atau TE optimal yaitu Pabrik Gula Jatiroti, Olean, Prajekan, Semboro, dan Wringin Anom. Lalu dari hasil perhitungan dan penentuan *peer group* CRS 2018 diketahui pabrik mana yang dapat dijadikan sebagai referensi atau acuan, seperti Pabrik Gula Pagottan, Panji, Prajekan, Wonolangen, dan Wringin Anom. Lebih lanjut variabel yang berpengaruh signifikan terhadap inefisiensi pabrik gula PT Perkebunan Nusantara XI adalah variabel tenaga kerja, biaya listrik, dan kapasitas produksi,” pungkasnya. (lun/cis)



Erwinda Ayu Ningtiyas

*Ulas Pertimbangan Perusahaan Dalam
Meningkatkan Produktivitas Perusahaan*

Manajemen Bisnis 2015

Terbaginya proses produksi menjadi dua masa, meliputi Dalam Masa Giling (DMG) dan Luar Masa Giling (LMG) mengantarkan Pabrik Gula Tjongkir Jombang menjadi salah satu industri dengan rangkaian proses bisnis yang cukup panjang. Uraian pekerjaan yang beragam berujung pada peningkatan kebutuhan tenaga kerja yang berimbang pada ketidakseimbangan beban kerja (workload) antar tenaga kerja. Beban kerja yang berlebih juga mengakibatkan para tenaga kerja kelelahan sehingga tidak dapat bekerja secara optimal. Disisi lain, banyaknya tenaga kerja mengharuskan perusahaan dalam mengeluarkan cost yang lebih besar. Oleh karenanya, perlu dicanangkan efisiensi dan efektivitas sumber daya manusia untuk mendukung upaya peningkatan produktifitas perusahaan Hal ini dapat dipecahkan dengan mengetahui nilai beban kerja serta menentukan jumlah tenaga kerja yang optimal dalam sebuah perusahaan. Tertarik dengan fenomena tersebut, Erwinda Ayuningtiyas mengulasnya dalam skripsi yang berjudul "Analisa Beban Kerja pada Bagian Tanaman dan Bagian Keuangan & Umum PT Perkebunan Nusantara X Pabrik Gula Tjoekir Jombang..

Perempuan yang lahir di Kota Marmer, 22 Maret 1997 ini melangsungkan penelitian pada Luar Masa Giling (LMG) khususnya Bagian Tanaman dan Bagian Keuangan & Umum PT Perkebunan Nusantara X Pabrik Gula Tjoekir Jombang. Desain penelitian yang digunakan dalam topik skripsinya adalah eksplanatori dengan pengumpulan data melalui penyebaran form survey kepada 56 orang di Bagian Tanaman dan 31 orang di Bagian Keuangan & Umum. Menariknya, Erwinda menggabungkan dua metodologi yaitu Workload Analysis (WLA) dan NASA-TLX dalam mengolah datanya. "Metodologi yang diaplikasikan untuk mengukur beban kerja fisik adalah Workload Analysis (WLA), sedangkan pengukuran beban kerja mental menggunakan metodologi NASA-TLX," ujar perempuan yang mengambil konsentrasi manajemen sumber daya manusia ini.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa beban kerja fisik pada Bagian Tanaman dan Bagian Keuangan & Umum belum merata sedangkan beban mental berada dalam kategori sedang.

"Berdasarkan analisis yang telah saya lakukan, jumlah tenaga kerja perlu ditambah atau dikurangi pada bagian tertentu." tuturnya. Harapannya, penelitian ini dapat membantu perusahaan dalam mengurangi workload tenaga kerja tanpa mengeluarkan biaya lebih dalam melakukan penambahan tenaga kerja itu sendiri. (**bia/tik**)



Aprilia Ayunita Sari

Menelisik Hubungan Kebijakan Modal Kerja Agresif Terhadap Profitabilitas Perusahaan Infrastruktur, Utilitas, dan Transportasi Indonesia

Manajemen Bisnis 2015

Peran penting dari sektor infrastruktur, utilitas, dan transportasi tercermin dari kontribusi sektor ini dalam meningkatkan daya tarik iklim investasi dan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Sepanjang tahun 2014 hingga 2017, terlihat lima perusahaan go public dari sektor infrastruktur, utilitas, dan transportasi yang menunjukkan perkembangan pesat. Namun, mengesampingkan perkembangan pesat serta dukungan yang telah diberikan pemerintah melalui investasi pada sektor ini, pendanaan modal masih menjadi hambatan dalam pertumbuhan sektor ini. Perusahaan menanggapi hambatan ini dengan melakukan pengelolaan modal kerja secara agresif dengan tujuan untuk meningkatkan profit yang didapatkan. Mahasiswa yang kerap disapa Aprilini menyadari adanya kesenjangan dalam penelitian terdahulu mengenai hubungan kebijakan pengelolaan model kerja agresif dan profitabilitas dari perusahaan. Menurutnya, kesenjangan inilah yang menjadi poin menarik untuk diteliti lebih lanjut

dalam penelitiannya.

“Selama ini, hubungan yang diteliti hanya berfokus pada efisiensi modal kerja dan rasio keuangan terhadap modal kerja. Namun, perlu dilihat juga tingkat pengaruhnya terhadap profitabilitas perusahaan agar dapat menentukan strategi optimalisasi modal kerja yang tepat” jelas mahasiswi asal Madiun ini. Penelitian yang ia lakukan difokuskan pada sektor infrastruktur, utilitas, dan transportasi yang berkontribusi besar dalam perekonomian Indonesia selama 2014 hingga 2017. Pengumpulan data dilakukan dengan melihat data sekunder terkait variabel yang ia teliti dari laporan keuangan perusahaan yang tercantum pada Bursa Efek Indonesia maupun sumber resmi lainnya. Data tersebut kemudian diolah dengan metode regresi data panel melihat adanya variabel sejenis yang diamati dalam kurun waktu berbeda pada penelitian ini.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan modal kerja melalui investasi agresif lebih berpengaruh pada profitabilitas dibandingkan kebijakan pembiayaan agresif. Hasil juga menunjukkan bahwa lama waktu memegang persediaan dan penagihan piutang perusahaan tidak berdampak pada profitabilitas perusahaan. Menurut April, langkah strategis yang dapat dilakukan perusahaan pada sektor infrastruktur, utilitas, dan transportasi adalah untuk menjaga hubungan dan meningkatkan daya tariknya didepan investor.

“Hubungan antara kebijakan pengelolaan modal kerja perusahaan dan profitabilitasnya ini diharapkan dapat menjadi faktor yang diperimbangkan investor dalam keputusan investasinya pada perusahaan yang tepat dan dapat melakukan pengawasan terhadap pengelolaan modal kerja perusahaan tempat ia berinvestasi.” terangnya. Ia juga menambahkan pentingnya analisis saham dari sudut pandang fundamental perusahaan untuk melihat profitabilitas perusahaan kedepannya (**cis**).

BERISI IV

Energi dan keberlangsungan hidup manusia memiliki kaitan yang sangat erat. Sebab tanpa adanya energi, seluruh aktifitas manusia menjadi terhambat. Begitupun dalam suatu negara, energi memiliki peran strategis, seperti sumber penerima keuangan, penggerak roda perekonomian, dan masih banyak lagi. Namun ditengah-tengah kebermanfaatan energi, terdapat berbagai persoalan yang harus ditanggapi. Salah satunya adalah peningkatan konsumsi energi nasional yang berbanding terbalik dengan produksi energi dalam negeri. Dalam menindaklanjuti permasalahan tersebut, pemerintah menggalakkan pengembangan energi terbarukan (renewable energy) yang diharapkan mampu menekan penggunaan sumber energi fosil, seperti minyak, gas dan batu bara. Pengembangan renewable energy salah satunya dilakukan melalui pemanfaatan biofuel, bahan bakar nabati yang berasal dari biomassa, contohnya biodiesel dan bioetanol. Dalam praktiknya, Indonesia telah mengimplementasikan mandatori penggunaan biofuel, seperti program B20 yang mewajibkan pencampuran biodiesel sebesar 20%



Fitria Mira Andani

Mengulas Faktor Penentu Implementasi Program B20 Pengembangan Berkelanjutan Industri Bahan Bakar Nabati

Manajemen Bisnis 2015

dengan minyak solar sebesar 80%. Menaruh minat dengan persoalan tersebut, Fitria Mira Andani mengangkatnya sebagai topik skripsi berjudul “Analisis Critical Success Factors Implementasi Program B20 Untuk Pengembangan Berkelanjutan Industri Bahan Bakar Nabati”. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah Focus Group Discussion (FGD) yang dilanjutkan dengan In-depth Interview untuk menganalisis faktor pendukung keberhasilan implementasi program B20, serta metode Analytical Hierarchy Process (AHP) untuk menentukan prioritas indikator program B20. “Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis apa saja Critical Success Factors (CFS) dari implementasi program B20 yang ditetapkan pemerintah untuk keberlanjutan industri biofuel kedepannya,” ungkap wanita yang pernah menjuarai lomba sociopreneur yang diadakan UGM, tahun 2017 silam. Hasil analisis yang didapatkan menunjukkan bahwa terdapat 16 indikator faktor pendukung keberhasilan implementasi program B20 yang dikelompokkan menjadi 5 aspek, yaitu aspek teknik, ekonomi, lingkungan, sosial dan politik. “Berdasarkan hasil pembobotan perbandingan berpasangan, didapatkan bahwa aspek ekonomi menjadi

faktor penentu dalam implementasi program B20. Sedangkan aspek yang perlu diperhatikan untuk pengembangan berkelanjutan industri bahan bakar nabati adalah aspek teknik, karena bobot yang dimiliki lebih rendah diantara aspek lainnya,” papar wanita yang telah menyelesaikan kerja praktik di bagian perencanaan produksi, PT. Holcim Indonesia Tbk Naronggong Plant.

Perempuan yang akrab disapa Fifi ini menuturkan, bahwa perjuangannya dalam menyelesaikan tugas terakhir di bangku perkuliahan tidaklah mudah. “Hal tersulit dalam penggeraan skripsi yaitu bertemu dengan narasumber, baik dari kementerian, industry maupun asosiasi. Terlebih, hari pelaksanaan FGD bertepatan dengan agenda pilpres yang menyebabkan banyak undangan tidak datang, sehingga perlu membuat jadwal ulang untuk melakukan validasi,” ujar wanita yang pernah mendapatkan pendanaan dari Lintasarta, kompetisi pembangunan ide start-up berbasis manajemen dan bisnis. (**bia/tik**)

Berita Skripsi



Titik Meiditia Ariani

Aplikasi Mobile, Solusi Alternatif Guna Meningkatkan Efektivitas Penyampaian Informasi

Manajemen Bisnis 2015

Keterlambatan pelayanan dan kurangnya informasi yang diberikan oleh PERUMDA Air Minum Tirta Lestari Kabupaten Tuban kepada konsumen menyebabkan terjadinya peningkatan jumlah pengaduan ketidakpuasan sebanyak 475 pengaduan. Berniat untuk memberikan jalan keluar dari permasalahan tersebut, Titik Meidita Ariani atau yang lebih akrab disapa Titik, memutuskan untuk melakukan penelitian di kota asal kelahirannya itu. Dalam proses penelitiannya, Titik harus menyebarkan 271 kuisioner kepada warga Kabupaten Tuban untuk mengetahui tingkat kepuasaan mereka. Diakui Tutik, penelitian ini memang cukup berat karena ia harus datang ke rumah-rumah warga untuk mendapatkan penjelasan yang rinci mengenai permasalahan yang sedang diangkatnya. Meski demikian, ia tetap semangat dalam menyelesaikan penelitiannya guna memberikan evaluasi dan usulan perbaikan kualitas bagi PERUMDA Air Minum Tirta Lestari Kabupaten Tuban.

“Ternyata setelah saya teliti lebih dalam, tingkat kepuasan konsumen masih belum maksimal, karena hanya mencapai angka 0,90. Tidak hanya itu, Kewajaran biaya pembayaran rekening, kecepatan petugas dalam menanggapi laporan kerusakan atau gangguan pada pipa saluran air, ketepatan waktu respon sambungan baru, dan adanya kemudahan dalam memperoleh informasi menjadi aspek yang perlu diperbaiki oleh perusahaan,” ujarnya.

Dari beberapa kekurangan yang telah ditemukan oleh Titik, ada beberapa evaluasi yang dapat dilakukan oleh perusahaan, yaitu menyediakan informasi mengenai standar pelayanan perusahaan, memberikan pelatihan bagi para karyawan dalam berkomunikasi dan menggunakan teknologi seperti saat melayani pelanggan melalui SMS center dan saat menaggapi pelanggan melalui e-mail bagi service center, dan melakukan pemetaan bagian kerja sehingga proses usaha dan kerja akan lebih terstruktur dan disiplin.

Lebih dari itu, mahasiswa yang memiliki hobi jalan-jalan ini berharap supaya kemampuan komunikasi dan keterampilan dalam menggunakan media komunikasi elektronik para pekerja di PERUMDA Air Minum Tirta Lestari Kabupaten Tuban dapat ditingkatkan.

Uniknya, Titik menawarkan aplikasi mobile sebagai solusi alternatif guna meningkatkan efektivitas penyampaian informasi dan memudahkan perusahaan dalam memberikan konfirmasi kepada pelanggan yang baru saja melakukan pembayaran melalui rekening. (erc/tik)



Rizky Nurlaily

Ungkap Rahasia Dibalik Produktivitas Perawat

Manajemen Bisnis 2015

Meskipun jarang tersorot, industri rumah sakit secara konsisten menunjukkan pertumbuhan positif beberapa tahun terakhir. Kementerian Kesehatan Republik Indonesia mencatat tingkat pertumbuhan tahunan sektor rumah sakit swasta rata-rata mencapai 17,3%. Sejalan dengan hal tersebut, perawat masih menjadi sumber daya manusia terpenting bagi rumah sakit. Oleh karena itu, memiliki perawat yang kompeten sangat krusial bagi perkembangan bisnis setiap rumah sakit. Penelusuran lebih lanjut, Rizky Nurlaily, menemukan tiga faktor penunjang produktivitas perawat, yaitu : modal psikologis, keterlibatan kerja, dan kepuasan kerja. Ketiga hal tersebut kemudian mengerucut ke permasalahan utama yakni komitmen organisasi perawat inap. Ketertarikannya pada bidang kesehatan dan modal manusia inilah yang membuatnya mantap mengangkat komitmen organisasi sebagai topik skripsi Menambatkan hati pada Rumah Sakit Islam (RSI) Jemursari sebagai obyek penelitian, Staff College Welfare Development BMSA ITS ini menggunakan desain *conclusive* yang bertujuan menguji hipotesis dan pengaruh antar variabel. Dengan menyebar kuisioner tertutup diambil sampel 159 dari teknik *purposive sampling*.

“Aku pakai SEM karena di penelitian ini ada variabel latennya, selain itu respondenku banyak. SEM ada dua, yang biasa sama PLS, disini aku pakai yang biasa karena variabelku sudah ditentukan dimana tiga variabel memberikan pengaruh sama satu yang dipengaruhi.” jelasnya.

Dari enam hipotesis yang diajukan, hasilnya menunjukkan tiga diterima dan sisanya ditolak. Dijelaskan oleh Rizki, modal psikologis tidak berpengaruh terhadap komitmen organisasi, dimana semakin tinggi rasa percaya terhadap karir maka kemungkinan keluar dari satu pekerjaan semakin tinggi. Selain itu, keterlibatan kerja pun tidak menghasilkan arah positif terhadap komitmen organisasi. Artinya, semakin fokus perawat dengan minatnya semakin memperbesar peluang mengundurkan diri dari pekerjaan.

Sebaliknya, kepuasan kerja berpengaruh positif terhadap komitmen organisasi mengingat perawat puas dengan hasil imbalan yang diperoleh. Sedangkan modal psikologis mempengaruhi keterlibatan kerja yang kemudian mengarah kepada kepuasan kerja. Akan tetapi, modal psikologis tidak berpengaruh secara langsung terhadap kepuasan kerja.

Diakhir, Rizki memberikan usulan untuk memperbaiki kualitas perawat dari segi *soft skill* seperti komunikasi dengan pasien dan *rewarding* sebagai peningkat kepercayaan diri. Dari sisi manajemen, Rizki menyarankan untuk memperbaiki sistem rekrutmen dan peraturan. “Rekrutmen diprioritaskan di daerah Surabaya mengingat banyak keluhan untuk akomodasi serta pembagian shift kerja dan adanya sistem *gathering* untuk mendekatkan hubungan antar perawat,” tandasnya. (ai/lys)



Vitri Putri Kumalasari

Mengulas Pentingnya Hubungan UKM Dengan Pemasok

Manajemen Bisnis 2015

Perkembangan UKM yang cukup pesat selama beberapa tahun terakhir mengakibatkan tingginya tingkat persaingan antar UKM. Agar mampu bertahan di dunia industri, UKM harus meningkatkan keunggulan kompetitif yang dimiliki. Beberapa studi lebih banyak mengulas tentang customer relationship dalam langkah peningkatan keunggulan kompetitif. Padahal, hubungan UKM dengan pemasok menjadi aspek penting dalam berjalannya suatu bisnis. Berangkat dari hal tersebut Vitri Putri Kumalasari, mahasiswa Manajemen Bisnis angkatan 2015 memutuskan untuk mengkaji lebih dalam mengenai pengaruh supplier terhadap keunggulan kompetitif UKM. "Dengan adanya hubungan antara supplier dan UKM diharapkan akan meningkatkan kapabilitas pemasok. Ketika pemasok dapat berkembang dengan baik dampaknya akan dirasakan secara langsung oleh UKM itu sendiri," ujarnya. Menariknya, Putri menjadikan 60 UKM desain interior yang ada di Kota Surabaya sebagai objek penelitian untuk menyelesaikan program sarjana-

nya ini. Mahasiswa yang suka berbisnis kuliner ini menyiapkan beberapa pertanyaan seputar faktor keunggulan kompetitif. Faktor ini kemudian dituangkan dalam bentuk kuesioner.

Diakui Putri, terdapat 5 faktor dari keunggulan kompetitif yang menjadi fokus penelitiannya antara lain komunikasi, kunjungan kepada pemasok, kepercayaan, komitmen jangka panjang, dan kolaborasi. Data yang diolah pun menggunakan kombinasi metode SEM-PLS dimana metode ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antar variabel laten dengan jumlah responden yang sedikit.

Hasil penelitian mengungkapkan bahwa komunikasi memiliki pengaruh positif dan signifikan. Hal tersebut tidak jauh berbeda dengan variabel kunjungan kepada pemasok, kepercayaan, komitmen jangka panjang, dan kolaborasi yang menunjukkan pengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keunggulan kompetitif.

"Ini terjadi karena bentuk UKM masih dalam skala kecil sehingga hubungan dengan pemasok belum terlalu diperhatikan," imbuhnya. Menurut Putri, hasil penelitiannya ini juga sulit diterapkan dalam jangka pendek karena tidak mudah untuk memberikan edukasi kepada UKM mengenai pentingnya relasi dengan pemasok. Namun di masa depan penelitian ini dapat dikembangkan lebih lanjut.

"Penelitian ini saya harap akan menjadi sedikit modal bagi usaha desain interior yang mulai saya rintis. Selain itu, saya juga menjadi lebih paham bahwa hubungan dengan pemasok sebenarnya lebih penting bagi sebuah usaha," pungkas mahasiswa yang lahir di Kota Surabaya ini. (**sar/tik**)



M. Fadel Yulian

*Telisik Alasan Konsumen Untuk Mengikuti
Dan Merekendasikan Akun Instagram
Penerbit Buku*

Manajemen Bisnis 2015

Sejak adanya penurunan penjualan buku secara fisik akibat disrupsi internet, menyebabkan banyak penerbit beralih memasarkan bukunya di media sosial. Penerbit menyadari bahwa pola literasi sudah berubah di era digital, tidak hanya membaca buku tapi juga secara multimedia. Berbekal dari permasalahan tersebut, Muhammad Fadel Yulian Maulido mencari solusinya dalam penelitian untuk tugas akhirnya. Ia mengambil kasus pada penerbit buku fiksi XYZ yang memiliki kondisi paling dekat dengan permasalahan yang ingin ia angkat. “Penerbit buku ini kesulitan untuk menjadi best seller jika dibandingkan dengan beberapa penerbit buku fiksi lainnya yang sukses memanfaatkan media sosial. Selain itu, media sosial Instagram XYZ juga memiliki banyak jumlah followers namun jumlah interaksinya masih sedikit” ungkap mahasiswa yang kerap disapa Fadel ini. Mahasiswa asal Padang ini menjelaskan variabel dan indikator yang ia gunakan didasarkan dari penelitian sebelumnya. Ia bertujuan untuk mencari cara menemukan konten yang sesuai dengan menganalisis niat konsumen terkait alasan mengikuti akun dan

memposting ulang informasi dari sebuah akun Instagram. Dengan pengolahan melalui metode Structural Equation Modeling (SEM), ia ingin mencari tahu keterhubungan antara variabel dengan keinginan konsumen dalam mengikuti dan merekomendasikan akun Instagram penerbit buku XYZ.

Hasil penelitian menunjukkan keterhubungan dari variable manfaat yang dirasakan saat berkunjung ke Instagram XYZ dan kepuasan yang pelanggan rasakan. Kepuasan pelanggan kemudian menunjukkan pengaruh positif terhadap niat untuk mengikuti dan merekomendasikan akun Instagram tersebut. Menurut Fadel, keterhubungan positif antar variabel dan indikator tersebut dapat menjadi pertimbangan penerbit dalam berfokus lebih dalam pada pengelolaan media sosialnya.

Aktif dalam menerbitkan buku, Fadel merasa bahwa penelitiannya dapat menyelesaikan permasalahan dari penerbit buku terutama dalam hal pemasaran buku media sosial dengan perspektif ilmiah. Penerbit buku “Janji” ini mengaku dapat mendapatkan perspektif dalam pemasaran buku di Instagram atau media sosial lainnya. Sehingga ia pun tidak menyesal dalam keputusannya untuk mengambil topik skripsi ini. **(taw/cis)**



Dhija Aprilina Satitri

Era War of Talent, Ancaman atau Peluang?

Manajemen Bisnis 2015

Dunia kerja saat ini tengah memasuki era “War of Talent” yang merujuk pada sebuah era dimana seluruh perusahaan maupun badan usaha lainnya tengah mencari kandidat dengan potensi terbaik. Kandidat inilah yang nantinya akan ditempatkan pada perusahaan atau badan usaha mereka masing-masing. Harapannya, perusahaan memiliki potensi yang lebih besar sehingga lebih unggul dari para pesaingnya pada era industri 4.0 sekarang.

Penelitian yang dilakukan oleh Dhija Aprilina Satitri dengan maksud menyelesaikan pendidikan sarjananya, membuka wawasan mengenai war of talent terutama pada Mahasiswa ITS. “Ternyata, fenomena ini tidak banyak ditemukan diberbagai belahan dunia, termasuk Indonesia. Akhirnya aku memutuskan untuk meniliti lebih lanjut terutama pada Mahasiswa ITS,” ujar mahasiswi kelahiran Kota Tahu.

Di Indonesia sendiri terjadi ketidakseimbangan antara jumlah tenaga kerja / lulusan perguruan tinggi yang siap kerja dengan jumlah penyedia lapangan kerja. ITS merupakan salah satu kam-

pus terbaik di Indonesia, dengan latar belakang tersebut.

Dhija mencoba untuk melakukan penelitian secara mendalam dengan menggunakan beberapa variabel yaitu tingkat kepuasan, kesiapan menghadapi dunia kerja dan hubungan pengaruh masing-masing faktor mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja. Ia juga menggunakan kuisioner online dan offline untuk mengumpulkan data responden.

Diakui Dhija, Mahasiswa ITS secara umum mengungkapkan pengalaman yang memuaskan selama menjadi mahasiswa di ITS, kemudian mengenai kesiapan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja, mayoritas dari mereka memilih untuk langsung terjun ke dunia kerja daripada melanjutkan studinya, walaupun diantaranya ada yang mengungkapkan akan melanjutkan studi setelah 3 sampai 5 tahun bekerja. Tidak hanya itu, terdapat hubungan yang signifikan antara kepuasan dengan preferensi karir serta persepsi diri untuk mendapatkan pekerjaan.

Selama melakukan penelitian, Dhija tidak mendapat banyak kesulitan dalam mencari responden dan literasi karena ia menggunakan studi kasus pada Mahasiswa ITS. Namun meskipun demikian, Dhija mengungkapkan sesederhana apapun suatu kasus yang akan kita hadapi, keseriusan dan totalitas tetap harus diutamakan demi hasil yang valid dan dapat dipertanggung jawabkan keberadaannya.

“Semuanya jika kita lakukan dengan kesungguhan serta kesabaran pasti akan membawa diri kita ke kualitas yang lebih tinggi dari sebelumnya,” ujar mahasiswa yang berusia 22 tahun ini. (dnd/tik)

BERISI IV

Industri peternakan memberikan andil terhadap pembangunan perekonomian nasional. Di antara seluruh provinsi yang ada di Indonesia, Provinsi Jawa Timur sebagai sentra industri peternakan khususnya sektor perunggasan telah memberikan peran baiknya. Sektor perunggasan merupakan sektor penting dalam pemenuhan kebutuhan konsumsi hewani. Sejalan dengan meningkatnya jumlah populasi yang berdampak pada meningkatnya tingkat konsumsi masyarakat, jumlah populasi ternak unggas juga mengalami kenaikan. Saat ini, industri peternakan di Provinsi Jawa Timur masih didominasi oleh para investor asing, salah satunya PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk yang berlokasi di Sepanjang, Sidoarjo. Dengan banyaknya perusahaan di Jawa Timur yang bergerak dalam industri pakan ternak, maka PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk perlu memacu hasil produksi dan mencapai penjualan tertinggi agar dapat bersaing di pasar. Perusahaan yang dapat bersaing dan memiliki kinerja yang baik harus diiringi dengan manajemen rantai pasok yang baik pula.



Azmi Maulidya

Perancangan Perencanaan dan Pengelolaan Rantai Pasok Produksi Pakan Ternak Unggas di PT Charoen Pokphand Indonesia (Tbk) Sidoarjo, Jawa Timur

Manajemen Bisnis 2015

ia analisis menggunakan aplikasi Forecasting Tools Minitab 18. Hasilnya, penelitian tersebut menunjukkan bahwa manajemen rantai pasok menggunakan konsep CFPR mampu memperjelas hubungan kerjasama antar pelaku rantai pasok di PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk sehingga diharapkan penerapan konsep tersebut menjadikan manajemen rantai pasok yang efektif dan efisien.

Selama proses penggerjaan penelitian tersebut, ia mengaku mengalami beberapa tantangan yang harus ia hadapi, salah satunya keterbukaan data perusahaan dimana data yang diminta tidak diperoleh seluruhnya dikarenakan data yang ia gunakan merupakan data krusial terkait dengan permasok perusahaan tersebut dan panjangnya prosedur yang harus ia lalui agar bisa mendapatkan data yang dibutuhkan. (vvy/jer)

Berita Skripsi

Sayangnya, di dalam PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk masih ditemukan beberapa permasalahan terkait rantai pasok, antara lain terjadinya penumpukan stok di dalam gudang yang melebihi kapasitas dan keterlambatan jadwal produksi yang disebabkan oleh molornya pengiriman bahan baku dari pemasok. Agar produksi berjalan dengan lancar, maka diperlukan koordinasi dan kolaborasi antar pelaku dalam rantai pasok. Hal itulah yang membuat mahasiswa angkatan 2015 ini tertarik menelitiinya.

Dalam penelitiannya, wanita yang akrab dipanggil Azmi ini menggunakan konsep CPFR (Collaborative Planning Forecasting and Replenishment) dimana dalam konsep ini mengenalkan adanya kerjasama, koordinasi, dan berbagi informasi dalam aktivitas produksi dan tugas antar pelaku yang bekerja sama dalam rantai pasok. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan ramalan produksi dan memberikan rekomendasi terkait optimalisasi perancangan, perencanaan, dan pengelolaan produksi dari PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk. Proses pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi langsung untuk melihat kondisi terkini dan memperoleh data sekunder perusahaan berupa jumlah permintaan dari tahun 2015-2018, kemudian data historical yang sudah didapatkan tersebut



Galuh Elysia Anggraini

Beli Produk Bekas (Preloved)? Pertimbangkan Segala Kemungkinan Risiko Yang Dihadapi

Manajemen Bisnis 2015

Di era yang serba digital ini, internet menjadi hal yang tidak asing lagi bagi masyarakat di seluruh dunia, termasuk Indonesia. Perkembangan internet ini seakan menuntut seseorang untuk mengubah gaya hidupnya, termasuk dalam berbelanja. Gaya berbelanja yang awalnya mengharuskan seorang pembeli datang ke suatu tempat dan bertatap muka langsung dengan seorang penjual, kini berganti menjadi lebih sederhana dan mudah dengan bantuan jaringan internet di pasar online. Seiring berjalannya waktu, pasar online tidak hanya dimanfaatkan untuk menjual barang-barang baru melainkan menjual barang bekas/preloved. Tren jual beli barang bekas/preloved secara online semakin berkembang dan sudah banyak platform yang menyediakan transaksi jual beli barang bekas/preloved tersebut. Faktanya, masih banyak orang yang menyatakan tidak pernah membeli barang bekas kategori fashion secara online karena ragu akan kualitas barang bekas/preloved tersebut.

Berangkat dari keresahan tersebut, Manag-

melakukan penelitian tentang pengaruh persepsi risiko terhadap minat beli konsumen pada barang bekas kategori fashion secara online. Penelitian ini membuka wawasan mengenai persepsi risiko meliputi risiko keuangan, risiko produk, risiko keamanan, risiko waktu, risiko sosial, dan risiko psikologis yang dihadapi dalam membeli barang bekas secara online.

Menariknya dalam tugas akhirnya ini, Elys menggunakan desain konklusif deskriptif multiple cross sectional dengan teknik sampling panel recruited online sampling. Pengumpulan data juga dilakukan menggunakan kuesioner online yang disebarluaskan kepada 278 sampel. Data yang didapat dari kuisioner tersebut kemudian diolah dengan menggunakan regresi berganda dan regresi sederhana untuk menguji hipotesis yang diajukan.

“Ternyata setelah aku olah datanya itu, risiko psikologis memiliki hubungan yang signifikan daripada faktor risiko lainnya,” ujar mahasiswa yang berasal dari Kota Bojonegoro.

Diakui Ellys, proses penggerjaan tugas akhirnya terbilang cukup sulit khususnya dalam mencari target responden yang sesuai dengan kriteria penelitian.

“Hal tersulit dalam mengerjakan skripsi ini adalah mengumpulkan responden yang pernah membeli barang bekas/ preloved online dengan kategori fashion. Saya harus menghubungi responden satu – persatu yang pernah membeli di platform Carousell, Prelo, OLX, dan Tinkergust,” tuturnya. (zwh/tik)



Arina Nurlaily Syafitri

Petaikan Potensi Industri Kreatif Jawa Timur untuk Mencapai Optimal

Manajemen Bisnis 2015

Laju perekonomian Jawa Timur mengalami pertumbuhan hingga 2018 ini. Namun, indikasi kesenjangan muncul terlihat dari adanya perbedaan kemampuan daerah dalam menyumbang nilai atas Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Jawa Timur, ditakutkan akan timbul kecemburuhan sosial antar wilayah. Salah satu yang paling berkembang adalah industri kreatif yang menyumbang nilai PDRB Jawa Timur. Hal ini yang menjadi awal bagi Arina Nurlaily Syafitri untuk melakukan pemetaan potensi industri kreatif di Jawa Timur melalui pengembangan ekonomi lokal.

Penelitian Arina berfokus pada potensi dan kinerja 3 subsektor industri kreatif, yaitu kuliner, kriya, dan fashion, karena menurutnya tiga subsektor ini yang paling dominan. Ia menggunakan data sekunder yang terpublikasi. "Data yang dipakai adalah data sekunder yaitu data yang dipublikasikan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Jawa Timur," ungkapnya. Terkait tools yang digunakan dalam penelitiannya, perempuan asal Bojonegoro ini menjelaskan digunakan dua metode. Metode pertama adalah LQ atau koefisien lokasi sebagai indikasi potensi ekonomi sektor-sektor di Provinsi Jawa Timur beserta pola yang menunjukkan

karakter masing-masing sektor terkait. Metode yang kedua adalah Data Envelopment Analysis (DEA) yang dimulai dengan menentukan variabel input dan output serta Decision Making Units (DMUs). "Analisis DEA ini akan berfokus pada tiga subsektor industri yang memiliki kontribusi dan dominan terhadap perekonomian di Jawa Timur," terang Arina.

Hasil temuan dari penelitian ini adalah nilai dari LQ menunjukkan bahwa sektor basis yang mendominasi di wilayah Jawa Timur adalah subkategori industri meliputi subsektor 02 (industri makanan dan minuman), subsektor 06 (industri kulit, barang dari kulit dan alas kaki), subsektor 16 (industri pengolahan lainnya; jasa reparasi dan pemasangan mesin dan peralatan), subsektor 15 (industri furnitur) dan subsektor 10 (industri barang galian bukan logam).

Lebih lanjut, nilai efisiensi menunjukkan subkategori industri seperti subsektor 01 (industri batubara dan pengilangan minyak), subsektor 02 (industri makanan dan minuman), subsektor 03 (industri pengolahan tembakau), subsektor 06 (industri kulit, barang dari kulit dan alas kaki), subsektor 08 (industri kimia, farmasi dan obat tradisional) serta subsektor 11 (industri logam) mencapai technical efficiency VRS pada periode terakhir. "Pencocokan sektor basis dan technical efficiency menghasilkan sektor-sektor potensial ada 38 Kabupaten/Kota. Selanjutnya, dapat dioptimalkan potensi dan kinerjanya melalui pengembangan ekonomi lokal di wilayah Jawa Timur," pungkasnya. (**Iun/cis**)



Jodi Prabowo Basoeki

Sorot Alasan Pengguna Hotel Berkonsep Syariah

Manajemen Bisnis 2015

Indonesia ditetapkan sebagai negara destinasi wisata muslim terbaik dunia versi Global Muslim Travel Indeks (GMTI) 2019 dan mengungguli 130 negara lainnya. Kementerian Pariwisata sendiri mencatat jumlah wistawan muslim mancanegara yang berkunjung ke destinasi wisata halal prioritas di tahun 2018 mencapai 2,8 juta dengan devisa mencapai Rp 40 triliun. Angka ini naik 18% dibandingkan tahun sebelumnya dan diproyeksikan akan terus bertambah setiap tahunnya.

Nyatanya, prospek cerah yang ditawarkan destinasi wisata halal belum dibarengi dengan keberadaaan hotel syariah yang mencukupi. Hal itu dapat ditemui bahwa tidak ditemukannya informasi mengenai hotel berkonsep Syariah pada setiap situs booking hotel yang ada di indonesia. Fakta ini menarik Jodi Prabowo untuk mengangkatnya menjadi topik skripsi.

Dalam tugas akhirnya, Jodi menganalisis perbedaan perlakuan pada kualitas informasi, kredibilitas sumber dan ulasan dalam situs website hotel syariah terhadap niat pelanggan

untuk menyewa hotel berkonsep syariah. "Dari beragaram kelompok pelanggan ini sebenarnya siapa yang menjadi target pasar potensial hotel berkonsep syariah?", tambahnya sembari tersenyum.

Untuk menjawab pertanyaan tersebut, Jodi melakukan penelitian di 26 Hotel berkonsep syariah yang ada di Surabaya, penelitian dilakukan dimulai dari Februari hingga Juli 2019 menggunakan analisis pre test dan post test. Responden dari penelitian ini sendiri berumur 25 hingga 40 tahun berjumlah 40 orang, dengan kriteria belum pernah menyewa atau menginap di hotel berkonsep syariah dan pernah menyewa hotel konvensional menggunakan layanan online dalam waktu 6 bulan terakhir. "Untuk responden aku sendiri 97% belum menikah dengan 69% diantaranya masih mahasiswa dan mayoritas menyewa hotel melalui aplikasi," jelasnya.

Selanjutnya, Jodi menyusun skenario dengan membuat hotel fiktif bernama Hotel Zaahirah sebagai bahan simulasi untuk responden . Hotel ini, jelas Jodi, menerapkan konsep syariah yaitu dengan melarang tamu hotel membawa orang yang bukan muhrim, tidak menjual segala jenis minuman keras, seluruh makanan yang disediakan merupakan makanan halal, dan tidak menyediakan fasilitas hiburan yang akan mengarah kepada kemaksiatan. "Kemudian responden diminta untuk memahami dan mengevaluasi seluruh konten dalam website dan menilai reputasi hotel serta ulasan dari pelanggan sebelumnya untuk membuat keputusan pemesanan," tutur Jodi.

Hasilnya, diketahui bahwa kualitas informasi tidak berpengaruh signifikan terhadap niat menyewa, disisi lain kredibilitas sumber memiliki pengaruh signifikan terhadap niat menyewa. Oleh karena itu, Jodi menyarankan pemilik hotel syariah untuk berkolaborasi dengan aplikasi penyedia layanan hotel online kenamaan guna meningkatkan kredibilitasnya. "Kedepan prospek halal tourism semakin bagus jadi sayang apabila kurang dikembangkan," ulasnya sembari tersenyum. (ybl/lys)

BERISI IV

Berkaca dari peran UMKM dalam pembangunan perekonomian nasional, sumber lapangan kerja, dan pertumbuhan PDB Indonesia, menjadi penting untuk melakukan pengembangan pada kinerja UMKM agar dapat bersaing secara lokal maupun global. Namun faktanya, di Indonesia sendiri belum terlihat optimalisasi dan pemerataan pengembangan UMKM. Dukungan pemerintah daerah dilihat dapat mengoptimalkan pengembangan UMKM pada kotanya. Faktor orientasi pembelajaran yang kuat juga menjadi penentu UMKM dalam berkembang melalui komitmen dan keterbukaan terhadap hal-hal baru. Inka Awali Fauziyah menyadari urgensi dalam meneliti adanya pengaruh dari faktor dukungan pemerintah terhadap faktor internal dalam UMKM dikarenakan hal ini belum pernah diteliti sebelumnya. Dalam penelitian ini, ia memilih fokus studi di Kota Surabaya berlandaskan data bahwa kontribusi UMKM Surabaya yang besar dalam pembangunan ekonomi kotanya, namun belum diimbangi dengan optimalisasi UMKM yang tepat.



Inka Awali Fauziyah

Meneliti Pentingnya Dukungan Pemerintah Terhadap Kemajuan UMKM Indonesia

Manajemen Bisnis 2015

ja bisnis UMKM Kota Surabaya.

“Untuk kedepannya, akan lebih baik jika Pemerintah Surabaya membuat evaluasi sehingga dapat mengukur dampak yang telah diberikan dari setiap dukungan kepada UMKM terkait. Selain itu, akan lebih baik untuk memberikan dukungan yang tidak membatasi ruang gerak UMKM dan programnya lebih berfokus pada penumbuhan orientasi pembelajaran.” tutur wanita kelahiran Jombang ini. Ia juga menambahkan harapannya untuk UMKM Surabaya agar dapat melihat dan mulai menumbuhkan orientasi pembelajaran secara internal, melihat dampak dari hal ini terhadap inovasi dan kinerja bisnisnya. (**cis**)

“Keterbatasan dimensi yang diteliti dalam penelitian yang ada menjadikan topik ini menjadi menarik. Karena, selama ini belum ada yang melihat pengaruh dukungan pemerintah terhadap faktor internal seperti orientasi pembelajaran, inovasi, dan kinerja bisnis UMKM.” jelas mahasiswa yang akrab disapa Inka ini. Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner dengan pertama-tama melakukan pilot test untuk memastikan bahwa pertanyaan dalam kuesioner dapat dipahami oleh respondennya. 71 UMKM di Kota Surabaya menjadi responden Inka melalui penyebaran kuisioner secara online maupun langsung mendatangi tempat respondennya. Hasil dari kuisioner ini diolah dengan metode PLS-SEM dengan pertimbangan bahwa metode ini dapat menunjukkan hubungan antar variabel yang diteliti tanpa melihat skala data yang didapatkan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dukungan pemerintah memiliki pengaruh terhadap inovasi dari UMKM dengan melalui faktor orientasi pembelajaran sebagai mediatoranya. Dalam artian, dengan adanya dukungan pemerintah, UMKM terkait diharuskan memiliki orientasi pembelajaran untuk menghasilkan inovasi yang lebih optimal. Hasil juga menunjukkan adanya hubungan positif antara inovasi dengan kiner-



April Lia Ambar Mayang Sari

Mengulas Risiko pada Rantai Pasok Produk Garmen

Manajemen Bisnis 2015

Berkaca dari peningkatan kondisi persaingan dalam dunia bisnis, rantai pasok menjadi hal krusial yang perlu dimanajemen perusahaan agar dapat beroperasi dengan lebih efisien. Salah satu industri dengan tingkat persaingan yang ketat adalah industri tekstil dan produk tekstil (TPT). Dalam usaha perusahaan untuk mengaplikasikan rantai pasok, perusahaan dalam industri ini kerap mengalami gangguan karena kurang adanya manajemen risiko dalam operasionalnya. Permasalahan dalam hal risiko rantai pasok inilah yang menarik April Lia Ambarwati untuk diteliti lebih lanjut. Berangkat dari pengalamannya dalam bekerja di salah satu perusahaan di industri ini, ia memilih untuk menganalisis resiko rantai pasok pada produk garmen sebagai landasan skripsinya.

Mahasiswa asli Surabaya ini mengambil fokus penelitian pada CV Kaya Indo Garmen (KIG) sebagai salah satu perusahaan di industri

TPT yang memiliki riwayat gangguan pada rantai pasoknya. “Perusahaan belum pernah menerapkan manajemen risiko di rantai pasoknya, sehingga atasan di KIG mengarahkan penelitian pada pembenahan di sistem operasional perusahaan ini” jelasnya. Ia menambahkan bahwa penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi risiko sekaligus menyebab risiko yang ada pada rantai pasok KIG dan memberikan rekomendasi strategi pada penyebab risiko yang ada.

Penelitian ini menggunakan metode House of Risk (HOR) yang merupakan gabungan dari metode QFD dan FMEA. Mahasiswa yang kerap disapa April ini menjelaskan bahwa metode HOR berfokus mengukur dampak risiko dan tingkat probabilitas dari penyebab risiko serta dapat memusatkan pada aksi pencegahan dan mengurangi kemungkinan sumber risiko yang terjadi sehingga tepat digunakan dalam penelitiannya.

Dalam prosesnya, penelitian juga menggunakan metode expert judgement dengan melibatkan direktur dan empat kepala divisi, yaitu Divisi Keuangan, Divisi Administrasi Produksi, Divisi Produksi, dan Divisi Pengiriman.

Hasil dari pengolahan data melalui metode HOR adalah identifikasi risiko, dimana didapatkan 54 risiko dengan 79 penyebab risiko berdasarkan proses utama SCOR (plan, source, make, deliver, dan return).

“Metode HOR ini dilakukan dalam dua tahap, tahap pertama didapatkan 30 prioritas penyebab risiko yang berkontribusi 80 persen dampak berdasarkan Pareto. Kemudian dianalisis kembali hingga muncul 53 usulan aksi mitigasi dengan hasil akhir dari HOR fase 2 berupa 11 prioritas aksi mitigasi dengan rasio efektivitas tertinggi” jelas April. Mahasiswa yang sekarang telah bekerja pada CV Kaya Indo Garmen ini juga mengungkapkan harapannya agar hasil penelitiannya dapat digunakan dalam membenahi proses rantai pasok perusahaan ini. (dee/cis)



Ike Audina

Usulkan Perbaikan Kualitas Layanan Rumah Sakit

Manajemen Bisnis 2015

Jumlah rumah sakit di Indonesia terus menunjukkan pertumbuhan positif tiap tahunnya. Kementerian Kesehatan mencatat selama tahun 2012-2018 jumlah rumah sakit di Indonesia tumbuh rata-rata 5,2% per tahun. Namun, dari 2.840 rumah sakit yang tersebar di seluruh Indonesia hingga tahun 2019 hanya 36 diantaranya yang berstatus kelas dunia. Padahal Indonesia telah menerapkan Universal Health Coverage (UHC) sejak tahun 2014. Evaluasi dan peningkatan kualitas pun menjadi barang mutlak bagi hampir seluruh rumah sakit di Indonesia.

Tak terkecuali bagi RSUD dr. Abdoer Rahem Situbondo, sebagai rumah sakit terbesar dan terlengkap di Situbondo ditemukan permasalahan pasien rawat inap diantaranya keluhan administrasi, Standar Pelayanan Minimum (SPM) yang belum tercapai, serta tren pengunjung yang fluktuatif. Kondisi ini menginspirasi Ike Audina untuk melakukan perbaikan Sumber Daya Manusia (SDM) guna meningkatkan kualitas dan sales point RSUD. Melibatkan 278 pasien rawat inap selama 6

bulan terakhir di RSUD dr Abdoer Rahem Situbondo, Ike mengukur tingkat kepuasan pasien terhadap setiap atribut kualitas layanan rawat inap rumah sakit kelas C tersebut. Selanjutnya data diolah menggunakan Importance Perfomance Analysis (IPA) untuk mencari tingkat kepuasan dan House of Quality (HOQ) guna menyusun teknis perbaikan.

Hasilnya, berdasarkan kelas rawat inap yang berbeda persepsi pasien berada dikisaran 66% yang mengindikasikan pelayanan belum maksimal. Pelayanan yang penting ada namun belum dilakukan maksimal pihak manajemen rumah sakit berkaitan dengan process and policy seperti tenaga medis, kejelasan administrasi, hingga teknologi yang digunakan. Sedangkan berdasarkan HOQ, kadar perbaikan tertinggi yang perlu segera diperbaiki adalah kejelasan informasi serta kemampuan tenaga medis dalam berkomunikasi. “Hal ini timbul karena sering terjadi miss communication antara perawat dengan pasien,” jelas penyuka film romantis ini.

Dari 14 masalah yang ia temukan, Ike menyusun 21 saran perbaikan. Untuk hal teknis, Ike lebih berfokus pada kepada perbaikan soft skill tenaga medis, sedangkan untuk manajerial RSUD mengarah kepada perbaikan sistem manajemen administratif seperti transparansi sistem informasi hingga penyediaan loket antrian. “Perbaikan soft skill SDM sendiri lebih ditekankan mengenai pelatihan nilai-nilai profesionalisme,” tegasnya. (ai/lys)



Hani Nur A'Isyah

Menggenggam Loyalitas Ditengah Tren Fesyen yang Bergerak Bebas

Manajemen Bisnis 2015

Industri fast fashion telah mengubah perilaku berbelanja masyarakat. Harga yang terjangkau, hadirnya model baru setiap minggu, ditambah dengan jumlah toko yang tersebar di seluruh penjuru membuat pelaku bisnis fast fashion menjadi primadona baru sejak ekspansi besar-besarnya satu dekade belakang. Tak heran jika YouGov (2017) mencatat 41% kaum milenial Indonesia mengaku bahwa 50% pakaian yang terdapat di almari mereka dibeli dalam kurun waktu satu tahun terakhir.

Empuknya kue bisnis dalam bidang ini menjadikan persaingan kian kompetitif, setelah menambang emas beberapa tahun terakhir fast fashion dihadapkan dengan permasalahan loyalitas pelanggan. Model baju yang hampir seragam hingga rendahnya diferensiasi dan keunikan tiap brandnya membuat konsumen cenderung tidak loyal satu dan lainnya. Fenomena ini juga dirasakan oleh Hani Nur Aisyah. Berawal dari

pengalaman pribadinya yang tidak merasa terikat dengan merek tertentu menariknya untuk menggali lebih dalam terkait faktor-faktor yang mempengaruhi loyalitas konsumen fast fashion.

Menggunakan Customer Based Brand Equity sebagai model penelitian, Hani mengawali penelitiannya dengan mengerucutkan merek fast fashion yang ada di Indonesia. "Jadi aku hanya fokus ke enam merek besar yaitu Zara, H&M, Mango, Topshop, Uniqlo, dan Forever 21," tutur pemain basket putri ITS tersebut. Untuk responden penelitian, Hani mempercayakan pada kaum milenial yang notabene pasar utama industri ini. "Syaratnya berusia 19-39 tahun dan pernah berbelanja disalah satu merek fast fashion tersebut dalam kurun waktu Januari – Juni 2019," jelas perempuan yang berhasil memperoleh 526 responden tersebut.

Penelitian yang menggunakan Structural Equation Modelling (SEM) sebagai metode analisis data ini menemukan faktor yang mempengaruhi loyalitas generasi milenial secara signifikan adalah kesadaran merek, persepsi kualitas, persepsi nilai, dan keunikan merek. Selain itu Hani juga menemukan bahwa internet masih menjadi sumber informasi primadona dan mayoritas responden mengularkan biaya kurang dari Rp 500.000 untuk setiap transaksi. "Secara perilaku, toko offline masih menjadi tempat belanja favorit karena mereka lebih suka mencoba terlebih dahulu sebelum membeli dan dalam keputusan pembeliannya mayoritas dipengaruhi oleh teman/social influencer," tambahnya.

Atas temuan tersebut Hani memberikan 18 langkah implementasi yang dapat dilakukan pelaku industri fast fashion di Indonesia. Perempuan berkacamata ini berharap penelitiannya dapat menjadi masukan bagi pelaku industri fast fashion Indonesia dalam melebarkan sayapnya. "Terutama soal pembangunan keunikan merek, semakin unik akan meningkatkan niat beli karena generasi milenial senang tampil berbeda dari temannya," tutupnya (**Iys**)

BERISI IV

PT SSC WORKS adalah perusahaan nasional yang bergerak dalam bidang jasa pembuatan dan reparasi alat-alat spare parts mesin industri, alat berat dan konstruksi. PT SSC Works yang memiliki kantor pusat di Balikpapan, Kalimantan Timur memperluas usahanya ke berbagai daerah di Indonesia dan cabang usaha yang terbaru berdiri sejak 2016 berada di Jawa Timur tepatnya di daerah Gresik dengan nama PT SSC Works Surabaya. Karena hal tersebut membuat mahasiswa kelahiran Balikpapan ini menemukan beberapa celah permasalahan pada proses produksi dalam proses bisnis perusahaan PT SSC Works Surabaya.

Pada proses bisnisnya, jelas Ghazali, PT SSC WORKS Surabaya memiliki pekerja yang tidak seimbang dengan jumlah alat yang dimiliki. Jumlah alat produksi yang dimiliki sejumlah 62 alat dengan pekerja yang bertugas pada proses produksi sejumlah 14 orang. "Permasalahan tersebut mengakibatkan lead time penggerjaan suatu produk tidak terca paai dan dalam hal ini, dapat dikategorikan sebagai pemborosan (waste)," terang Ghazali.



Muhammad Ghazali

Bantu PT SSC Works Surabaya Tangani
Masalah Proses Produksi

Manajemen Bisnis 2015

efisiensi waktu kerja melalui konsistensi menuliskan pencatatan waktu kerja tiap operator agar dapat terus memantau waktu yang dihabiskan. Meskipun harus bolak-balik dari Surabaya ke Gresik, Ghazali tetap berusaha menyeimbangkan dua hal penting sewaktu berada di perusahaan yaitu manajemen waktu dan komunikasi. (**jhn/lys**)

Selain itu, menurut Ghazali hal ini mengakibatkan banyak alat dan mesin yang tidak digunakan. "Sekitar 40% dari jumlah alat yang ada menjadi tidak terawat karena jarang digunakan akibatnya menjadi waste bagi perusahaan untuk jangka panjang," tambah pria hobi fotografi tersebut. Oleh karena itu Ghazali mulai menghimpun data dengan melakukan wawancara pada manajemen perusahaan.

Selanjutnya, data diolah menggunakan metode Value Stream Mapping. Awalnya, Ghazali membuat Current State Map untuk memetakan kondisi proses produksi yang terdapat pada perusahaan. Didapatkan production lead time untuk memproduksi sebuah spindle rear 2862 menit, dengan total process time sebanyak 1793 menit dan changeover time sebanyak 1069 menit. Berdasarkan masalah tersebut Gazali mendapati waste dengan bobot tertinggi yang terdapat berupa defect, unnecessary motion dan waiting. "Analisis akar penyebab waste menunjukkan bahwa penyebab waste paling banyak disebabkan oleh kurangnya persiapan, human error, lack of knowledge, keterbatasan, dan miss communication," jelas pria berkacamata tersebut.

Dalam penelitian tersebut, Ghazali menyarankan perusahaan untuk melakukan peningkatan dalam



Ida Ayu Dhama Tirtha Amrta

Menelisik Hubungan Perilaku Konsumen dengan Langganan Layanan Musik Berbayar

Manajemen Bisnis 2015

Perkembangan teknologi yang begitu pesat berdampak pada perubahan gaya hidup masyarakat, terutama dalam hal mencari hiburan. Semua orang saat ini gemar mendengarkan musik. Entah untuk melepas penat, mencari kesenangan tersendiri, atau hanya untuk mengisi waktu luang. Musik sudah bukan menjadi hal yang susah untuk dijangkau, saat ini semua orang dapat mendengarkan musik dimana pun dan kapan pun tanpa merasa terbebani. Itupun yang dirasakan Tita, perempuan kelahiran 11 Juni 1997 ini. Hal ini pula yang mendorongnya untuk mengangkat salah satu platform music digital kenamaan dunia, Spotify, menjadi topik penelitiannya. “Kenapa ya orang – orang mau bayar mahal untuk langganan Spotify?,” ungkap Tita kala itu. Ia melihat Spotify mendominasi pasar stream Spotify sendiri telah memasuki pasar Indonesia

pada tahun 2016 dan sekarang sudah memiliki 70 juta pengguna di seluruh dunia. ing musik di Barat, namun kondisi persaingan di Timur semakin ketat mengingat pasar lokal yang ramai dengan beberapa pemain kuat karena keunggulannya sebagai first mover dan memiliki pengetahuan tentang pasar lokal.

“Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi niat konsumen untuk mengadopsi layanan Spotify Premium,” tambah Tita. Ia menggunakan variabel terkait perilaku konsumen dari penelitian terdahulu untuk kemudian diteliti keterhubungannya dengan niat konsumen dalam menggunakan Spotify Premium. Ia menyebutkan variabel operasional yang ia pakai dalam penelitian ini adalah export expectancy (EE), facilitating conditions (FC), habit (HT), hedonic motivation (HM), perceived satisfaction (PS), price value (PV), social influence (SI), serta perceived satisfaction (PS).

Penelitian yang dilakukan oleh perempuan asal Surabaya ini adalah dengan pendekatan kuantitatif dan data yang dikumpulkan berasal dari 376 responden. Uji yang dilakukan menggunakan Structural Equation Modeling (SEM) untuk menguji model penelitian, lalu untuk kepuasan dan loyalitas menggunakan American Customer Satisfaction Index (ACSI) dan Customer Loyalty Index (CLI).

“Pakai SEM karena memang metode ini dipakai khusus untuk menguji pengaruh, jadi dari 8 faktor itu mana yang paling berpengaruh,” jelas Tita. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa facilitating conditions (FC), habit (HT), price value (PV) dan perceived satisfaction (PS) merupakan faktor yang paling berpengaruh secara signifikan terhadap perilaku niat pengguna Spotify Premium. Sedangkan pada ACSI dan CLI pengguna Spotify Premium dirasa sudah puas dan loyal terhadap layanan. (dee/cis)



Agnes Shalihah

Menelisik Manfaat Pada Layanan Online Food Delivery

Manajemen Bisnis 2015

Beberapa tahun terakhir layanan Online Food Delivery (OFD) marak digunakan, salah satu perusahaan layanan OFD di Indonesia adalah GrabFood. Berdasarkan hasil survei IDN Times pada bulan Februari 2019, GrabFood berada di urutan kedua sebagai penyedia layanan OFD yang paling sering digunakan. Perkembangan cepat layanan OFD dapat terlihat juga dari peralihan tren belanja produk melalui e-commerce yang mencapai 86% pengguna baru internet. Pada kategori makanan, pengeluaran dengan e-commerce berhasil mencapai USD 1.452 miliar.

Menjadi salah satu konsumen layanan OFD, Agnes Shalihah menyelidiki penyedia layanan pengiriman makanan ini. "Karena sering memerhatikan tiap penyedia layanan OFD, jadi semakin penasaran sebenarnya faktor apa yang mempengaruhi orang untuk memilih salah satu penyedia layanan OFD". Oleh karena itu Agnes memilih untuk menelaah faktor kualitas layanan aplikasi atau e-commerce sebagai faktor penentu penyedia layanan OFD mana yang dipilih konsumen. Menurutnya kualitas layanan seperti seberapa bermanfaat layanan

diciptakan ataupun seberapa besar penyedia layanan memenuhi ekspektasi konsumen akan mempengaruhi sikap dan niat konsumen untuk menggunakan.

Industri Food and Beverages saat ini diharapkan dapat mengoptimalkan e-Commerce melalui fasilitas layanan Online Food Delivery. Menggunakan layanan OFD, perusahaan F&B dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas layanan, serta menjangkau pasar lebih luas. Layanan OFD menjadi menarik bagi masyarakat urban dimana dipenuhi kesibukan dan memiliki waktu minim untuk perihal makanan. Grab Indonesia menjadi salah satu penyedia layanan dan tentunya perlu memerhatikan setiap manfaat yang ditawarkan kepada konsumen khususnya untuk layanan Online Food Delivery. GrabFood sebagai layanan OFD perlu menjaga loyalitas pelanggan yang dapat diwujudkan dengan memenuhi ekspektasi konsumen saat ini untuk niatan penggunaan di jangka panjang. Penyedia layanan OFD sudah semakin bervariatif dimana mengakibatkan kemungkinan ketidakpuasan layanan yang disediakan semakin tinggi ataupun kepuasan yang ditawarkan penyedia layanan substitusi lebih bermanfaat bagi konsumen. Beliau menutup wawancara dengan harapan selaku mahasiswa yang bergerak di bidang manajemen bisnis kita kompeten dalam memahami konsumen yang sangat kompleks. "Harapannya kasus seperti pada layanan Online Food Delivery ini lebih-lebih bisa mengajarkan kita kalau bisnis sekarang itu sangat dinamis dan kompleks, tapi selalu punya solusi" pungkasnya. (ibr/jer)



Tsania Afrida

Kapabilitas Digital, Urgensitas yang Harus Dikenal

Manajemen Bisnis 2015

Di era digital seperti saat ini, perusahaan dituntut untuk melakukan transformasi manajemen menjadi lebih digital. Telkomsel merupakan salah satu perusahaan telekomunikasi di Indonesia yang telah melakukan transformasi digital sejak tahun 2015. Transformasi digital tersebut dimulai dari peningkatan kualitas sumber daya manusia terutama kapabilitas digital karyawan di seluruh unit dalam perusahaan. Telkomsel Branch Malang sebagai salah satu cabang perusahaan Telkomsel yang bertanggung jawab atas kinerja Telkomsel di Jawa Timur memiliki kendala dalam pengembangan karyawan dikarenakan tidak adanya divisi Human Capital. Permasalahan yang ditemukannya saat menjalani kerja praktik membuat Tsania Afrida, wanita kelahiran Bangkalan, tertarik untuk mengambilnya sebagai topik skripsi.

Berdasarkan penuturnya, penelitian ini bertujuan untuk menentukan kompetensi digital apa yang penting dan telah dimiliki

oleh karyawan Telkomsel Branch Malang dengan menggunakan metode Importance Performance Analysis (IPA), mengkaji pelatihan karyawan menggunakan House of Quality (HoQ), membuat model training need assessment (TNA) yang berfungsi untuk mengidentifikasi kebutuhan pelatihan di Telkomsel Branch Malang, dan memberikan rekomendasi prioritas pelatihan yang sesuai dengan kompetensi karyawan yang diharapkan di Telkomsel Branch Malang.

Dari penelitian ini, dapat diperoleh prioritas pengembangan 11 kapabilitas digital. Berdasarkan analisis Kuadran IPA terdapat 4 kapabilitas di antaranya harus ditingkatkan dalam masing-masing level supervisor dan staf. Pada level supervisor kapabilitas digital yang harus ditingkatkan adalah inovasi, keamanan digital, kepemimpinan transformasi, dan kepemimpinan visioner. Sedangkan itu pada level staf kapabilitas yang harus ditingkatkan adalah antisipasi, pemasaran digital, kepemimpinan transformasi, dan kepemimpinan visioner. Berdasarkan analisis HoQ menunjukkan bahwa terjadi kesenjangan antara prioritas pengembangan kapabilitas digital dengan pelatihan karyawan yang diberikan oleh Telkomsel Branch Malang. Dari analisis terkait prioritas pengembangan kapabilitas digital menggunakan IPA dan HoQ, penelitian ini memberikan rekomendasi pelatihan digital business dan digital transformation.

Mahasiswa angkatan 2015 ini mengaku selama mengerjakan penelitian ini, ia menemukan beberapa tantangan, antara lain time management yang mana objek penelitiannya berlokasi di Malang sedangkan saat itu ia masih menjalani perkuliahan di Surabaya dan pengambilan data ke karyawan perusahaan menggunakan kuisioner yang dilakukannya terhambat oleh kesibukan dari masing-masing karyawan. Ia berharap dengan adanya penelitian ini Telkomsel Branch Malang dapat meningkatkan pengembangan kualitas karyawannya dalam bidang digital seiring dengan transformasi digital yang dijalani saat ini. (vvy/jer)

BERISI IV

Perkembangan industri di Indonesia disertai kesadaran untuk peduli lingkungan kian meningkat seiring perkembangan zaman. Konsep peduli lingkungan itulah yang mendorong industri untuk terus melakukan penyesuaian dengan konsep green industries dalam setiap proses bisnisnya, yang kemudian berkembang menjadi Green Supply Chain Management (GrSCM). GrSCM pada dasarnya merupakan proses dalam manajemen yang memanfaatkan input yang ramah lingkungan serta mengubahnya menjadi output yang dapat digunakan kembali pada akhir siklus hidupnya sehingga dapat menciptakan rantai pasok yang berkelanjutan. Pada saat ini, trend konsep ini telah merambah hampir ke seluruh perusahaan multinasional dan tidak terkecuali pula dalam lingkup UMKM. Karena hal tersebut, Clora Widya Brilliana tergerak untuk menjadikan topik ini sebagai tugas akhir dengan judul “Pengaruh Planned Behavior Praktik Green Supply Chain Management terhadap Kinerja Lingkungan UKM.” Mahasiswi Manajemen Bisnis 2015 ini mengamati planned behaviour pada GrSCM. Teori planned behavior kaitannya dengan sebuah penelitian mengenai



CLORA WIDYA B.

*Pengaruh Planned Behavior Praktik
Green Supply Chain Management terha-
dap Kinerja Lingkungan UKM*

Manajemen Bisnis 2015

perilaku tiap individu, didasari oleh intention, dan dapat ditentukan melalui 3 variabel yaitu attitude, subjective norm, serta perceived behavioral. Dalam merampungkan tugas akhir ini, Clora melakukan pengumpulan data dengan kuesioner offline dan online. Hal itu dilakukannya untuk mengetahui seberapa jauh UMKM melakukan praktik GrSCM. “Dari hasil penelitian yang saya lakukan dapat disimpulkan hasil penelitian bahwa semua memiliki hubungan positif, kecuali hubungan antara norma subjektif dan niat praktik GSCM,” tuturnya perempuan kelahiran Surabaya.

Clora juga tak lupa membagikan pengalaman yang sangat berkesan selama berkuliah di Manajemen Bisnis ITS. “Saya berkuliah di Manajemen Bisnis penuh dengan pengalaman berharga. Mulai dari awal semester lalu memasuki semester tiga dimana diharuskan untuk menciptakan ide bisnis, ditempa untuk bekerja dalam tim, membahas tugas dengan teman dan juga dosen, hingga akhirnya merampungkan tugas akhir ini juga penuh dengan kerja keras. Dari pengalaman yang sudah saya lewati, saya dapat mengambil poin penting yaitu skill kerjasama yang baik, kemampuan menjalin komunikasi, tidak takut akan kegagalan, mampu memacu semangat diri, serta harus

rela berjuang dan berkorban,” tambah perempuan penggemar fotografi tersebut. Ia juga berpesan kepada mahasiswa lainnya yang masih ingin mengerjakan skripsi bahwa menurut Clora, skripsi bukanlah hasil ita sendiri, melainkan merupakan hasil kerjasama yang baik antara berbagai pihak terkait. Seperti mahasiswa, dosen pembimbing, responden, penyedia data, hingga pengujinya yg memberi kritik dan masukan. (riz/jer)



ZULFI NADYA PUTRI

Analisa Pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi Kinerja Karyawan

Manajemen Bisnis 2015

Era industri 4.0 kembali menguji eksistensi sebuah perusahaan dalam kanca pasar dunia. Dengan gencarnya perubahan lini kehidupan masyarakat ke arah digital, bukan tidak mungkin pekerjaan manusia akan tergantikan. Era disruptif saat ini membutuhkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang baik untuk berkompetisi di panggung global. Perusahaan dengan kualitas SDM yang memadai memudahkan dalam memberikan pelayanan kualitas terbaik. Ditelisik lebih detail, kualitas SDM memadai dapat diukur lewat kinerja karyawan. Adakah faktor penentu dibalik kinerja karyawan sehingga memaksimalkan kontribusinya terhadap perusahaan? Melalui rasa penasarananya ini, Zulfi Nadya Putri, mencari tahu penyebab unggunya kinerja karyawan.

Berdasarkan hasil studi literatur dan masukan dari pembimbingnya, Zulfi menemukan tiga variabel independen yang dapat mempengaruhi kinerja karyawan, yakni lingkungan kerja, disiplin kerja dan kompensasi. Kemudian, mahasiswa sekaligus pelatih pencak silat ini mengambil sampel dari 100 karyawan dari enam

divisi berbeda di salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) di Kota Surabaya. "Karena penelitiaku ini meneliti pengaruh variabel X dan Y untuk metode analisisnya aku menggunakan regresi linier berganda dan dibantu SPSS," akunya.

Hasilnya, diketahui bahwa lingkungan kerja memberikan dampak signifikan terhadap kinerja karyawan dengan aspek penunjang fisik seperti suhu ruangan, pencahayaan baik, dan kelembapan udara. Sedangkan aspek sosialnya mengarah kepada hubungan dengan rekan sesama pekerja, hubungan profesionalisme, dan hubungan interdisiplin. Zulfi mengungkapkan kompensasi juga memberikan hubungan lurus terhadap kinerja karyawan. Dimana kompensasi disini mengarah kepada pemberian gaji yang tepat waktu, adanya insentif, serta pemberian layanan dan fasilitas kepada karyawan. Sebaliknya, disiplin kerja tidak berpengaruh terhadap kinerja karyawan karena berhubungan dengan Standar Operasional Perusahaan (SOP) yang berlaku.

Pemilik bisnis kuliner ini menjabarkan perusahaan dapat meningkatkan kinerja karyawannya dengan tetap memberikan tunjangan untuk masadepan. Selain itu, Zulfi juga memberikan masukan bagi pekerja outsourcing. "Untuk meningkatkan kinerja karyawan outsourcing, perusahaan bisa memberikan kompensasi serta lingkungan kerja yang sama dengan pegawai tetap," jelasnya. (ai/lys)



YUNAN ALHAMDA PRASETYA

*Ulas Rantai Pasok dan Risiko Dibalik Industri
Tahu Takwa Kediri*

Manajemen Bisnis 2015

Suatu daerah tentulah memiliki ciri khas khusus, terutama dengan makanan khas yang berasal dari daerah tersebut. Tahu Takwa merupakan salah satu makanan khas yang berasal dari kota Kediri dan memiliki keunikan tersendiri dibandingkan dengan tahu pada umumnya.

Karena banyaknya produsen Tahu Takwa di Kediri, membuat salah satu mahasiswa Manajemen Bisnis angkatan 2015 mengambil tema skripsi manajemen risiko terkait dengan salah satu perusahaan Tahu takwa yang berada di Kediri. UD Gudange Tahu Takwa (GTT) atau Perusahaan yang diteliti oleh Yunan Alhamda Prasetya ini memiliki tiga alasan utama mengapa penelitiannya perlu dilakukan.

Saat Diwawancara, pria yang akrab disapa Yunan mengatakan bahwa tiga alasan utama mengapa penelitiannya dilakukan ialah yang pertama Supply Chain Management “Selanjutnya yaitu munculnya risiko yang tidak diinginkan akibat kompleksnya kegiatan manajemen rantai pasok dapat mengakibatkan kerugian pada UKM yang diterapkan perusahaan merupakan kegiatan yang kompleks dan melibatkan beberapa pihak. tersebut,” ujarnya.

Lalu ia juga mengatakan salah satu alasan lainnya ialah kemampuan UKM untuk melakukan mitigasi risiko belum sebaik perusahaan yang memiliki skala lebih besar, dikarenakan keterbatasan di berbagai aspek yang dimiliki.

Dalam menangani kasusnya Pria kelahiran dari Mojokerto ini menggunakan metodologi House Of Risk (HOR) atau metode yang mengidentifikasi risiko dan agen risiko. Setelah diketahui agen risiko dari permasalahan UKM tersebut, setelah itu dilanjutkan dengan memasukkan data agen risiko ke HOR 2. “Pendekatan melalui dua tahap House of Risk ini dilakukan untuk menganalisis mitigasi dari risiko UKM tersebut” ulasnya.

Pria yang memiliki minat di bidang seni ini mengatakan jika 10 mitigasi yang ditemukannya dapat dijadikan Implikasi Manajerial. Salah satu implikasi manajerial dari hasil mitigasi tersebut yaitu pasokan terganggu dapat dilakukan mitigasi seperti koordinasi dengan supplier atau dapat mencari supplier baru. Selanjutnya, ialah kurangnya kinerja karyawan dengan penganggulangan seperti perusahaan mengadakan pelatihan karyawan baru atau sesi coaching dari para karyawan senior.

Kurangnya standar dalam pengecekan barang produksi merupakan masalah terakhir dalam penelitiannya, dan menurut hasil penelitian dari Yunan hal tersebut dapat ditanggulangi dengan cara mengadakan pengawasan dan menetapkan standar dari setiap produk yang akan dipasarkan. (**dan/cis**)



RAYHAN ARIFINNUR IMAN

Opinion Leader; Pendorong Konsumen Dalam Mengikuti Saran dan Menjalankan Green Behavior

Manajemen Bisnis 2015

Usaha Kecil Menengah (UKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia, terbukti dengan kontribusinya yang menyumbang lapangan pekerjaan sekitar 97,02 persen dan 60,34 persen pada PDB Indonesia. Cepatnya perkembangan teknologi dan adanya perubahan terhadap pola konsumsi konsumen yang ada pada generasi milenial mendorong UKM harus memiliki kemampuan dalam mengadaptasi fasilitas teknologi yang ada di internet. Salah satunya adalah dengan menggunakan opinion leader media sosial.

Dari berbagai macam media sosial yang ada, Instagram mengalami jumlah peningkatan yang cukup stabil. Pengguna aktif tiap bulannya pada tahun 2019, tercatat mencapai 62 juta pengguna (Statista, 2019). Dari penggunaan Instagram ini, terlihat berkembangnya sejumlah opinion leader yang memberikan pengaruh kepada masyarakat online dan telah terbukti sebagai sumber nasihat bagi konsumen. Hal ini lah yang menarik perhatian mahasiswa Manajemen Bisnis 2015,

Rayhan Arifinnur Iman atau yang akrab dipanggil Alex. Laki – laki kelahiran Jakarta 05 April 1997 ini tertarik untuk mengangkat topik opinion leader sebagai tugas akhirnya yang berjudul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Opinion Leader Instagram, untuk Perilaku Hijau dalam Membeli Produk Ukm: Studi Kasus Generasi Millennial.”

Penelitian ini menguji faktor apa saja yang mendorong konsumen dalam mengikuti saran untuk menjalankan green behaviour terhadap produk UKM contohnya mengonsumsi produk sedotan stainless steel.

Diakui Alex, desain penelitiannya menggunakan metode multiple cross-sectional dengan pengumpulan data yang dilakukan secara online menggunakan kuisioner. Kuisioner disebarluaskan kepada 180 responden aktif menggunakan instagram dan mengikuti kegiatan dari opinion leader yang ada pada media sosial instagram tersebut. Dalam proses penelitiannya, ia menemukan adanya hubungan positif yang mendorong seseorang untuk mengikuti saran yang diberikan oleh opinion leader pada media sosial instagram. Hal ini terjadi karena responden merasa bahwa opinion leader merupakan model yang pantas untuk diikuti dan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai produk yang akan diiklankan.

Dalam menyelesaikan skripsinya, Alex merasakan suka duka yang cukup banyak. “Ketika kita melakukan kesalahan, jangan menyalahkan orang lain tapi perbanyak introspeksi diri. Tapi ingat, kita ga boleh larut dalam kesedihan. Harus cepat bangkit” ujar mahasiswa yang menyukai tahu bulat ini. Berkat semangat dan kerja kerasnya, Alex akhirnya berhasil menyelesaikan tugas terakhirnya di bangku perkuliahan dengan baik. (zhw/tik).

BERISI IV

Kecocokan antara pemilik dan karyawan (Person-Organization Fit) menjadi hal krusial dalam sebuah perusahaan. Aspek – aspek tertentu seperti nilai, tujuan, pemenuhan kebutuhan, dan budaya dari pemilik usaha bagi karyawan harus memiliki kesamaan guna tercapai kesinambungan antara kedua belah pihak. Salah satu bentuk badan usaha yang mengalami permasalahan tersebut ialah UKM. Hal tersebut dikarenakan UKM (Usaha Kecil Menengah) merupakan bentuk usaha yang belum memiliki visi dan misi tertentu sehingga karyawan belum paham betul mengenai tujuan dan prosedur pada UKM tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Erlinda Marella dengan maksud menyelesaikan pendidikan sarjananya ini membuka wawasan mengenai pentingnya kecocokan antara pemilik UKM dan karyawan serta dampaknya bagi kinerja karyawan.

Mahasiswa alumni SMA Al Hikmah Surabaya mengakui bahwa proses pengambilan data



ERLINDA MARELLA H.

Mengulik Lebih Dalam Mengenai Kecocokan Antara Owner dan Karyawan Pada Bisnis UKM

Manajemen Bisnis 2015

karyawan dan pemiliknya.

“Ternyata, untuk kesesuaian nilai, tujuan, pemenuhan kebutuhan, dan budaya antara karyawan dan pemilik usaha dapat mempengaruhi kepuasan kerja karyawan di UKM. Sehingga pengaruhnya person-organization fit terhadap kepuasan kerja dari dua sudut pandang dapat terpenuhi. Lain halnya dalam memenuhi komitmen dan kinerja mereka di UKM,” ungkap mahasiswa yang pernah melakukan kerja praktik di PT Angkasa Pura.

Harapannya, penelitian yang diselesaikan selama empat bulan ini dapat memberikan wawasan untuk pemilik UKM dan karyawannya. Tidak hanya itu, sebaiknya pemilik UKM juga memasang strategi khusus untuk meningkatkan komitmen dan kinerja para karyawannya. (**myw/tik**)

manfatkan kuisioner secara offline dan online kepada 65 karyawan dan 65 pemilik UKM yang telah terdaftar di Dinas Koperasi Kota Surabaya atau yang mengikuti program Bimtek dari Departemen Manajemen Bisnis.

“Pengambilan data disini harus ditargetkan setiap hari atau setiap minggunya agar benar - benar lengkap dan bisa mencakup semuanya. Sedangkan untuk variabel yang aku pakai itu adalah hubungan karyawan, pemilik, dan kecocokan antara karyawan dan pemilik,” tutur Erlinda.

Uniknya lagi, mahasiswa yang pernah aktif di himpunan ini menggunakan metode SEM-PLS dalam mengolah data. Tidak hanya itu, proses pengambilan data juga terbilang sulit karena ia harus mengambil data dari dua sudut pandang yang berbeda yaitu karyawan dan pemilik usaha (owner).

“Karena kemarin bertepatan dengan Bulan Ramadhan, dari karyawan dan owner-nya sendiri juga sibuk karena ada peningkatan permintaan produk. Bahkan dari beberapa target UKM juga susah untuk ditemui,” ujarnya. Berbagai macam kendala yang dihadapi oleh Erlinda tidak menyurutkan semangat dalam menyelesaikan tugas akhirnya. Ia yakin topik yang dipilih memiliki manfaat bagi UKM terutama antara



HANNAIFTITA GUERIN

Mengulas Pertimbangan Konsumen Dalam Menggunakan Layanan Video Streaming Secara Ilegal

Manajemen BisniS 2015

Dewasa ini, fenomena pergeseran konsumsi konten hiburan ke arah media digital semakin marak seiring dengan berkembangnya teknologi dan informasi. Konten video menjadi konten hiburan yang paling diminati dan sering diakses oleh para pengguna internet di Indonesia. Kehadiran layanan pemutar video digital yang dikenal dengan OTT (Over The Top) dipercaya turut mendorong perubahan pola konsumen dalam mengakses konten hiburan. Disisi lain, maraknya aktivitas pembajakan produk digital menjadi hambatan nyata dalam perkembangan layanan OTT.

Tertarik dengan topik tersebut, Hanna Iftita Guerin mengulasnya dalam skripsi yang berjudul “Studi Eksperimental Pada Pengaruh Kondisi Keuangan dan Keterbatasan Pilihan Terhadap Hubungan Sikap dan Niat Penggunaan Layanan Video Streaming di Indonesia” Mahasiswa alumni SMA Negeri 6 Surabaya ini memilih kondisi keuangan dan keterbatasan pilihan sebagai variabel independen yang mewakili kendala konsumsi pelanggan untuk mengidentifikasi apakah kondisi yang berbeda

dapat menciptakan sikap dan niat konsumen yang berbeda pula.

Hanna mengakui, penelitian yang dilakukan merupakan studi eksperimental sederhana dengan desain faktorial 2x2 dan terbilang sangat sulit. Tidak hanya itu, untuk target respondennya ialah pengguna layanan OTT di seluruh Indonesia. Ia pun membaginya kedalam tiga wilayah yaitu Barat, Tengah dan Timur untuk mempermudah proses pengolahan data. Hanna juga menggunakan analisis varians (ANOVA) dan regresi linear pada proses pengolahan dan analisis datanya

“Susah sih, karena awalnya aku harus tau karakteristik studi eksperimental itu gimana, karena tidak ada penelitian terdahulunya sama sekali. Nah dari situ aku pelajari juga proses dan metode apa yg biasanya dipakai, dan melakukan justifikasi untuk menguatkan argumen pada penelitian ku ini.”

Hasil penelitian Hanna mengungkapkan bahwa kemampuan daya beli konsumen dipengaruhi oleh kondisi keuangan konsumen. Semakin baik kondisi keuangannya, maka daya beli konsumen juga ikut meningkat. Tidak hanya itu, adanya kendala konsumsi menyebabkan timbulnya ancaman terhadap kebebasan konsumen secara tidak langsung yang berakibat pada pencarian alternatif lain yaitu layanan ilegal, sehingga menyebabkan sikap konsumen pada layanan streaming ilegal menjadi lebih tinggi.

Harapannya penelitiannya ini dapat diperbaiki oleh perusahaan OTT video agar mampu menciptakan persepsi positif demi meningkatkan sikap dan niat konsumen pada layanan. (tik)



ARYANDA PUTRA TIMUR P.

Telusuri Alasan Turunnya Profitabilitas Perusahaan Sektor Konstruksi Indonesia

Manajemen Bisnis 2015

Sejak tahun 2014, salah satu sektor yang menjadi primadona di Indonesia adalah sektor konstruksi. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, sektor ini selalu menyumbang porsi pertumbuhan ekonomi yang di atas rata-rata bahkan tertinggi di tahun 2018. Penjualan pada sektor ini tercatat terus meningkat sejak 2014 hingga sekarang. Namun fakta ini bertentangan dengan profitabilitas perusahaan yang menurun dari tahun 2014-2016, diukur dengan ROE (Return On Equity) dan EPS (Earning Per Share). Hal inilah yang membuat salah satu mahasiswa Manajemen Bisnis angkatan 2015 mengambil tema skripsi terkait sektor konstruksi ini. Saat diwawancara, Aryanda Putra menyatakan hal yang lumrah jika perusahaan konstruksi akhirnya menjual kepemilikan untuk menarik modal dan mengurangi tingkat keuntungan. "Harusnya ada peran pemerintah, setidaknya untuk menjamin penerbitan obligasi perusahaan konstruksi sehingga masalah kredit macet berkurang dan perusahaan konstruksi BUMN menyumbang pendapatan negara lebih besar." Penelitiannya ini menguji faktor internal yaitu efisiensi, struktur modal, likuiditas, modal kerja serta faktor eksternal yang terdiri dari suku

bunga, pertumbuhan ekonomi terhadap profitabilitas perusahaan. Menggunakan data seluruh perusahaan konstruksi yang listing, pria yang akrab disapa Yanda ini menemukan tiga hal penting yang mempengaruhi profitabilitas.

Yang pertama ialah leverage atau tingkat hutang. "Orang awam biasanya menganggap banyak hutang itu jelek tapi di teori keuangan terlalu sedikit juga bisa jelek. Nah, di kasus perusahaan konstruksi ini, porsi hutangnya terlalu sedikit," ujar pria asal Madiun ini.

Pria yang mengagumi girlband Twice beranggapan bahwa porsi hutang yang terlalu sedikit ini adalah hal wajar. Hal ini dikarenakan kredit macet sektor konstruksi tertinggi kedua setelah pertambangan sehingga surat hutang yang diterbitkan sulit laku jika bunganya rendah dan perusahaannya berisiko tinggi.

Aryanda menyatakan, ukuran perusahaan adalah faktor yang mempengaruhi profitabilitas. Dari sini ia menyimpulkan perusahaan konstruksi besar yang dapat memanfaatkan hutang secara efisien cenderung memiliki profitabilitas tinggi.

Yanda menyebutkan Hal penting kedua yang berdampak terhadap profitabilitas adalah efisiensi. Hasil penelitiannya menunjukkan pemborosan modal banyak terjadi pada perusahaan konstruksi dengan profitabilitas rendah. "Masalah efisiensi memang menjadi isu yang selalu dibahas dalam internal perusahaan konstruksi namun pemenang efisiensi pengelolaan perusahaan di kalangan perusahaan konstruksi ialah PT Nusa Raya Cipta dan PT Jaya Konstruksi Manggala Pratama," ujarnya. (dan/cis)



Lalitadevi

Pengaruh Gaya Kepemimpinan dari Perspektif Pemilik UMKM Terhadap Turnover Karyawan yang Dimoderasi oleh Kewirausahaan Sosial

Manajemen Bisnis 2015

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) tengah menjadi sorotan sebab telah dipercaya menjadi salah satu penggerak perekonomian Indonesia. Namun, dalam perjalannya menjadi salah satu penggerak perekonomian di negara maritim ini ternyata terdapat salah satu permasalahan yang cukup krusial. Permasalahan tersebut menyangkut tingginya tingkat turnover karyawan. Istilah turnover karyawan (employee turnover) merupakan suatu tolok ukur yang mengacu pada jumlah persentase karyawan yang meninggalkan perusahaan serta digantikan dengan karyawan baru. Secara umum, keluar dan masuknya karyawan dalam sebuah perusahaan merupakan hal yang sangat wajar. Bahkan, pada beberapa kesempatan, hal tersebut justru menguntungkan bagi perusahaan yaitu ketika mendapatkan karyawan dengan kinerja yang lebih baik. Meskipun begitu, tingginya turnover perusahaan akan membawa anggapan yang tidak baik dikarenakan turnover menyangkut kesejahteraan karyawan. Untuk itu, Lalitadevi menjadikan topik ini sebagai tugas akhir yang berjudul "Pengaruh Gaya

Kepemimpinan dari Perspektif Pemilik UMKM Terhadap Turnover Karyawan yang Dimoderasi oleh Kewirausahaan Sosial."

Dalam merampungkan tugas akhir ini, mahasiswa yang bercita-cita untuk membangun bisnis sosial di masa depan ini menuturkan metode sampling yang digunakan adalah dengan menyebarkan kuesioner kepada responden terdiri atas 88 pemilik UMKM di wilayah Surabaya. Lalita mengungkapkan alasan memilih sejumlah responden berasal dari UMKM di bidang industri kreatif itu sendiri dinilai memiliki tingkat kewirausahaan sosial yang cukup tinggi. "Transformasional dapat mengurangi tingkat turnover karyawan, sehingga alangkah baiknya jika UMKM di Surabaya menerapkan sifat pemimpin transformasional seperti membiarkan karyawan mengambil keputusan dan menjadi pemimpin yang leading by example," tuturnya. Selain itu juga, didapatkan hasil penelitian yang menyatakan bahwa kewirausahaan sosial ternyata tidak memoderasi pengaruh gaya kepemimpinan terhadap turnover karyawan. Oleh sebab itu, bukan menjadi stau masalah jika ingin meningkatkan kewirausahaan sosial suatu usaha agar selain menghasilkan laba juga mampu memberikan dampak pada lingkungan sekitar.

Perempuan kelahiran Surabaya ini juga mengaku banyak lesson learnt yang dapat diamalkan selama mengerjakan skripsi, "ada banyak hal yang saya dapatkan, salah satunya adalah bagaimana cara menghadapi berbagai macam orang terutama karena pada dunia nyata nanti kita akan bertemu dengan berbagai lapisan masyarakat. Selain itu juga saya merasa bahwa kegagalan yang dialami sesungguhnya hanyalah salah satu anak tangga untuk mencapai puncak. Jangan takut untuk gagal, justru itu artinya semakin dekat dengan kesuksesan." (riz/jer)



Brian Refindra

Perancangan Perbaikan Layanan Logistik PT Pos Indonesia Menggunakan Customer Journey Framework

Manajemen Bisnis 2015

Fenomena pertumbuhan e-commerce berdampak pada tumbuhnya kebutuhan akan layanan logistik yang disediakan oleh Third Party Logistics (3PL). Saat ini perilaku pelanggan terhadap layanan logistik berada pada perilaku yang mengutamakan kecepatan layanan, personalisasi, dan tampilan layanan yang menarik. PT Pos Indonesia (Persero) merupakan satu-satunya BUMN yang bergerak di industri layanan logistik. Ancaman melalui inovasi dan desain layanan yang diberikan para pesaingnya, membuat perusahaan kehilangan pelanggannya dan menurunkan posisi perusahaan di pasar logistik. Dari permasalahan tersebut, Brian Refindra tertarik untuk menganalisis dan memberikan rekomendasi perbaikan terhadap proses layanan di PT Pos Indonesia (Persero). Dalam penelitiannya, Brian berfokus pada analisis perbaikan layanan. "Apa yang dibutuhkan di perusahaan logistik adalah perbaikan layanan, namun bukan hanya sekedar pada kualitas, melainkan pada customer experience dari setiap individu pelanggan juga perlu dimaksimalkan" tambah Brian. Ia melakukan penelitian tersebut pada Kantor Pos Kebon Rejo yang dipilih karena merupakan kantor pos pusat wilayah Surabaya, sehingga dianggap dapat

menggambarkan karakteristik kantor pos di Surabaya.

Melalui wawancara mendalam kepada 8 individual consumer, dilakukan eksplorasi pada proses layanan untuk mendapatkan karakteristik, penilaian layanan, kebutuhan dan ekspektasi setiap pelanggan. Eksplorasi ini ditujukan untuk mengetahui pengalaman konsumen terhadap layanan pengiriman dari Kantor Pos Kebon Rejo. Hasil dari wawancara tersebut menghasilkan 12 proses dimana 8 diantaranya diidentifikasi sebagai proses yang mengalami gangguan. Selanjutnya, gangguan tersebut ditelaah dengan *failure tree* analysis untuk menemukan akar masalah. Brian memberikan 11 usulan perbaikan akar permasalahan yang dapat digunakan untuk menyelesaikan masalah serta menjawab kebutuhan dan ekspektasi pelanggan.

Mahasiswa asal Jombang ini berharap dari hasil analisis serta perancangannya akan memberikan perspektif baru bagi PT Pos Indonesia (Persero) khususnya pada cabang Kebon Rejo dalam menangkap kebutuhan pelanggan dan mentransformasi proses layanan logistiknya. Di semester delapan selain menggarap skripsi, Brian juga tetap aktif sebagai asisten Business Analytic and Strategic Laboratory di Departemen Manajemen Bisnis. Selain itu, Brian juga menjalankan online shop di bidang fashion yang telah didirikan mulai dari tahun 2013. Bagi Brian, manajemen waktu merupakan hal utama bagi Brian dalam menyelesaikan skripsi sambil tetap menjalankan aktivitas lainnya. (vis/cis)



Caesaratna Bunga Dwi Agusti

*Rancang Langkah Strategis Demi Industri
Permesinan Biodesel Yang Berkelanjutan*

Manajemen Bisnis 2015

Manusia telah memakai bahan bakar fosil selama lebih dari 100 tahun terakhir. Selama itu pula manusia telah merusak bumi ini. Dalam beberapa dekade terakhir manusia mulai mengembangkan beragam energi alternatif, satu diantaranya adalah biodesel yang juga dapat diproduksi dari kelapa sawit. Sebagai negara penghasil kelapa sawit terbesar di dunia, sejak September 2018 Indonesia telah resmi mengeluarkan program mandatori B20, 20% biodiesel dan solar, sebagai bahan bakar utama industri. Kebijakan baru ini praktis meningkatkan permintaan industri permesinan biodesel di Indonesia. Merespon kondisi tersebut, Caesaratna Bunga Dwi Agusti tertarik untuk menyusun bisnis model hingga indikator kinerja industri ini kedepan. Setidaknya, terdapat lima tahapan dalam penelitian yang bersifat studi kasus perempuan yang kerap disapa Bunga ini. Pertama, jelas Bunga, membandingkan kesiapan pengembangan dan pemanfaatan pada bioetanol dan biodiesel. Selanjutnya dilakukan perancangan *Business Model Canvas* (BMC)

industri permesinan biodiesel B20, identifikasi sasaran strategis, indikator kinerja, dan ditutup dengan identifikasi indikator kinerja keberlanjutan dengan pemenuhan Sustainability Evaluation Model.

Demi memperoleh data yang kredibel, Bunga melakukan empat cara pengumpulan data, yakni : studi kasus industri permesinan biodiesel B20 Indonesia, focus group discussion dengan pemangku kepentingan terkait, wawancara dengan beberapa expert, dan penyebaran kuesioner kepada expert. Narasumber dalam penelitian ini terdiri dari 9 para ahli yang memahami ketahanan energi dan pengembangan biofuel, pemangku kebijakan yang memiliki tanggung jawab dalam meningkatkan pemanfaatan B20, dan praktisi produsen mesin bahan bakar sebagai implementasi pemanfaatan B20. Luaran dari penelitian ini adalah bisnis model berbentuk business model canvas, 14 sasaran strategis, 31 indikator kinerja berkelanjutan, serta 3 prioritas indikator kinerja berkelanjutan bagi para pegiat industri permesinan biodesel. “Tiga prioritas indikator kinerja berkelanjutan hasil dari pembobotan adalah meningkatkan keselamatan karyawan dalam bekerja, meningkatkan efisiensi biaya, dan ketiadaan kerja paksa,” tambah perempuan asal Kediri tersebut. Diakhir, Bunga menyarankan untuk penelitian selanjutnya adalah menambah expert dari industri permesinan lainnya dan akademisi untuk memberikan pertimbangan yang lebih akurat dalam perancangan model bisnis dan validasi sasaran strategis serta indikator kinerja berkelanjutan. “Dapat ditambahkan juga expert judgment dari pengguna B20 terutama untuk perancangan model bisnis yang berdampak langsung pada pelanggan,” tutupnya. (ybl/lys)

BERISI IV

Persaingan maskapai berbiaya rendah atau low cost carrier (LCC) ditentukan oleh kemampuan maskapai dalam mengelola operasionalnya secara efisien. Dalam memasarkannya, LCC menggunakan media sosial sebagai sarana untuk promosi kepada pelanggannya dikarenakan tidak menge-luarkan biaya yang besar. Tetapi, pelanggan LCC menganggap bahwa media sosial merupakan sarana untuk menyalurkan pikiran mengenai pengalaman, memperoleh diskon atau promo, dan menghilangkan kecemasan akan pengalaman terbang. Oleh karena tidak tersedianya bukti yang menunjukkan adanya hubungan antara penggunaan media sosial dengan respon pelanggan perusahaan LCC, Fauzan Fikry Finansyah, mahasiswa Manajemen Bisnis 2015 meneliti tentang pengaruh kegiatan pemasaran media sosial (SMMA) terhadap ekuitas merek dan respon pelang-gan perusahaan LCC. Dalam penelitian ini, terdapat tiga maskapai penerbangan yang memenuhi



Fauzan Fikry Finansyah

Pengaruh Social Media Marketing

Activities (SMMAs) Terhadap Ekuitas Merek dan Respon Pelanggan Maskapai Penerbangan Low-Cost Indonesia

Manajemen Bisnis 2015

nya dikarenakan tidak tersedianya jurnal yang sesuai dengan topik yang diangkatnya. Selain itu, menurut Fauzan menyesuaikan latar belakang penelitian dengan kondisi terkini di Indonesia un-tuk memunculkan urgensi penelitian juga menjadi salah satu tantangan membuat penelitian yang menarik. (vvy/tia)

syarat sebagai LCC, antara lain Lion Air, Citilink, dan AirAsia. Sedangkan, untuk media sosial yang diteliti antara lain Instagram, Facebook, dan Twitter. Peneli-tian ini dilakukan dengan mengambil data pada bulan Juni 2019 sebanyak 167 responden yang menggu-nakan maskapai penerbangan LCC minimal tiga bulan terakhir. Sebelumnya, mahasiswa asal Gresik ini su-dah mengambil pilot sample sebanyak 30 responden yang bertujuan untuk perbaikan dari item kuisioner dan kejelasan penulisan. Setelah pengumpulan data dilakukan, data dianalisis menggunakan SEM dan ANOVA. Hasilnya menunjukkan bahwa berdasar-kan analisis SEM, kegiatan pemasaran media sosial (SMMA) berpengaruh positif terhadap dua variabel ekuitas merek yaitu brand image dan brand awareness dengan respon pelanggan maskapai. Artinya, semakin baik aktivitas pemasaran yang dilakukan oleh perusa-haan melalui media sosial, maka semakin baik brand equity maskapai penerbangan dan respon pelanggan terhadap maskapai penerbangan tersebut. Sedang-kan berdasarkan hasil analisis ANOVA menunjukkan bahwa pengikut pada media sosial Instagram lebih menyukai unggahan maskapai penerbangan berbiaya rendah dibandingkan dengan media sosial Faceook dan Twitter. Selama proses pengerjaan penelitian ini, mahasiswa yang lebih akrab disapa Fauzan ini mengaku sempat beberapa kali mengganti topik sebelum-



Zeni Rachmawati

Hubungan Job-related Factors dan Work-life Balance terhadap Kepuasan Kerja pada Pekerja Generasi Milenial

Manajemen Bisnis 2015

Generasi milenial, yaitu kelompok demografi yang lahir pada rentang tahun 1981 dan 2000. Dalam dunia pekerjaan, milenial memiliki kebutuhan dan preferensi pekerjaan unik yang berkaitan dengan kepuasan kerja yang mereka rasakan. Zeni Rahmawati, mahasiswa Manajemen Bisnis 2015 berusaha mengangkat topik tersebut dikarenakan ketertarikannya dengan bidang human resource development. “Pertama, karena dari awal aku tertarik dengan human resource, terutama topik work-life balance (WLB). Apalagi sekarang perusahaan lagi semakin gencar menerapkan praktik WLB” jelasnya. Penelitiannya menguji hubungan antara job-related factors, yang meliputi waktu kerja, pendapatan, status jabatan, masa kerja, dukungan atasan, dukungan organisasi, dan nilai pekerjaan; dan work-life balance terhadap kepuasan kerja pada pekerja milenial. “Objeknya juga milenial, aku tertarik dengan generasi ini karena kebiasaan unik mereka seperti hidup digital” kutip Zeni. Generasi milenial dengan gaya hidup instan ternyata menghargai konsep WLB lebih baik dari generasi lainnya.

milenial dinilai menghasilkan pemikiran lebih selektif dalam pekerjaan karena menginginkan tercapainya work-life balance. Menurut informasi yang didapat, Work-life balance atau yang dapat diartikan sebagai keseimbangan kehidupan-kerja mengacu pada kemampuan seseorang, untuk dapat melaksanakan tanggung jawab pekerjaan dan rumah tangga dengan baik. Hal tersebut menimbulkan perubahan kegiatan atau budaya organisasi yang secara sengaja dirancang untuk mengurangi work-life conflict dan memungkinkan pekerja untuk lebih efektif dalam bekerja dan juga dalam menjalani peran lainnya.

Di Indonesia, tingkat partisipasi pria dan wanita dalam lingkungan kerja memiliki perbedaan yang cukup signifikan, dimana pada pria memiliki tingkat partisipasi rata-rata di atas 80 persen, sedangkan wanita bergerak secara fluktuatif di sekitar persentase 50 persen. Seiring dengan semakin meningkatnya jumlah rumah tangga yang memiliki penghasilan ganda, maka akan semakin meningkat pula kebutuhan pria maupun wanita di dalamnya untuk mampu menyimbangkan kehidupan pribadi dan pekerjaan. Adanya perubahan komposisi lingkungan kerja tentu akan mempengaruhi konsep dari work-life balance kedepannya, terutama bila dikaitkan dengan pelaku di lingkungan kerja tersebut. Menjadi generasi yang akan mendominasi lingkungan kerja di Indonesia, generasi milenial dianggap lebih menghargai adanya work-life balance karena memiliki pedoman bahwa mereka tidak hidup untuk bekerja, melainkan bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidup. “Harapannya supaya skripsi bermanfaat secara signifikan terutama untuk perusahaan dan pekerja milenial sebagai objeknya. Jadi bisa ada win-win solution, perusahaan untung karena pekerjanya juga produktif, tapi pekerjanya tetap bahagia” pungkasnya. (ibr/jer)



Michael Anggajaya

Determinan Motivasi Konsumen dalam Mengunjungi Acara E-Sports Secara Langsung Sebagai Rekomendasi Strategi Pemasaran yang Tepat

Manajemen Bisnis 2015

Kemajuan teknologi sangat mempengaruhi perkembangan kehidupan sosial saat ini, salah satunya adalah game. Seiring perkembangannya, game sendiri memiliki beberapa segmen tertentu, saat ini e-sport jadi salah satu konsep game yang ditawarkan oleh pengembang industri game untuk di kompetisikan. Michael Anggajaya atau biasa dikenal Hansin, merupakan mahasiswa Manajemen Bisnis Institut Teknologi Sepuluh Nopember angkatan 2015 yang tertarik untuk mengulik terkait industri game, khususnya mengenai topik determinasi motivasi konsumen dalam industri e-sport. Tujuannya untuk mengkaji bagaimana perkembangan e-sport pada saat ini terhadap motivasi konsumen dimana para pengembang menjadikan kompetisi e-sport ini sebagai wadah uji kemampuan dengan orang lain. Pengambilan topik skripsi ini menjadi sangat unik karena jarang ditemukan. Faktanya, Hansin menjadi orang kedua di Manajemen Bisnis yang mengkaji terkait e-sport. Berlandaskan pada hobi Hansin dalam memainkan game e-sport, penelitian pun dilakukan dengan sepenuh hati karena hobinya menjadi penelitian skripsi yang dia

lakukan. Walaupun hobinya objek penelitian, tentu saja Hansin tetap menghadapi sepak terjang dalam pengerjaan skripsinya. Diantaranya adalah proses kajian pustaka dimana Hansin tidak menemukan referensi jurnal terkait objek penelitian yang diambil sehingga perlu adanya banyak data primer yang diambil dari observasi lapangan langsung, sedangkan untuk data sekundernya sendiri diambil dari beberapa literatur terkait referensice-sport sendiri maupun motivasi konsumen itu sendiri. Adapun beberapa e-sport yang menjadi batasan dalam pengambilan data adalah DOTA 2, PUBG Mobile, Moblile Legend, PES serta FIFA. Kedepannya, Hansin punya harapan banyak untuk penelitian selanjutnya dimana semakin banyak mahasiswa yang mengambil topik penelitian yang sama sehingga topik ini akan terus berkembang mengingat mulai berkembangnya industri e-sport di kalangan millenial. (ham/tia)



Ricky Andrianto

Determinan Struktur Modal pada Bank Syariah dan Bank Konvensional di Indonesia

Manajemen Bisnis 2015

Pengkajian terkait dengan faktor yang harus diterapkan oleh bank dalam mengatur tingkat hutangnya, merupakan topik yang dibahas oleh Ricky pada skripsinya. Hal ini sangatlah penting mengingat proporsi antara kredit yang disalurkan dengan simpanan nasabah yang dimiliki kurang seimbang dan cenderung lebih berat ke kredit yang disalurkan. Sehingga kondisi tersebut menimbulkan permasalahan likuiditas bagi bank di kemudian hari. Maka dari itu peningkatan simpanan nasabah menjadi strategi penting bagi bank untuk mengatasi ketimpangan proporsi. Ricky menjelaskan, "Peningkatan simpanan nasabah, liabilitas yang dimiliki oleh bank, tentunya akan menimbulkan risiko kebangkrutan sesuai dengan konsep liabilitas pada umumnya serta berpotensi meningkatkan biaya permodalan atau cost of capital."

Untuk itu penelitian ini meninjau faktor apa saja yang perlu diperhatikan untuk meminimalisir risiko tersebut dan mendapatkan biaya permodalan yang rendah. Metode penelitian yang

digunakan adalah regresi data panel dengan analisis pada pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, tingkat pertumbuhan, tangibilitas, volatilitas penghasilan dan pajak terhadap proporsi total liabilitas berbanding dengan total aset. Data yang digunakan oleh Ricky adalah laporan keuangan perbankan konvensional dan syariah pada tahun 2013-2017. Hasil menunjukkan terdapat persamaan signifikansi pada kedua jenis perbankan terdapat pada faktor ukuran perusahaan, tingkat pertumbuhan dan tangibilitas, namun faktor tingkat pertumbuhan dan tangibilitas memberikan arah signifikansi yang berlawanan yang menandakan perlakukan terhadap liabilitas yang berbeda pada kedua faktor tersebut. Maka dari itu penting bagi untuk mempertimbangkan faktor-faktor tersebut untuk meminimalkan risiko dan biaya permodalan.

"Secara akademik, saya memiliki pandangan baru terhadap dunia perbankan yang sebelumnya hanya saya pelajari secara garis besar di perkuliahan. Dalam prosesnya saya juga sering berdiskusi dengan ko-pembimbing dan berbagai relasi yang bekerja di bank untuk memperoleh informasi yang relevan dengan penelitian," ungkapnya mengenai hal yang didapat dalam penggeraan skripsi ini. Hasil diskusi tersebut memperluas wawasan Ricky dan mendorongnya untuk berkecimpung pada industri tersebut.

Selama berkuliah di Manajemen Bisnis ITS, hal yang paling menarik menurut Ricky adalah diversity yang ada pada lingkungan kampus. "Hal tersebut mencakup mahasiswa yang saya temui, aktivitas yang bisa dilakukan dikampus ataupun dosen dengan karakteristik tersendiri dalam melakukan pengajarannya. Hal tersebut mendorong saya bagaimana harus beradaptasi pada lingkungan yang cukup bervariasi yang tentunya kondisi tersebut akan dihadapi di dunia kerja." jelas pemuda asal Surabaya tersebut. **(tir/tia)**



Resty Rachmaningrum

Mengulik Lebih Dalam Aspek Yang Mempengaruhi Kinerja Bisnis UMKM

Manajemen Bisnis 2015

Perkembangan UMKM tidak lepas dari berbagai permasalahan yang mengiringinya. Salah satu permasalahan yang dihadapi ialah dalam aspek sumber daya manusia. Aspek ini bertanggung jawab dalam menyediakan sumber daya utama dalam jalannya operasional suatu bisnis karena berhubungan langsung terhadap kinerja bisnis tersebut. Namun, sayangnya peningkatan kinerja tidak mudah dicapai. Adanya tantangan dalam mewujudkan inovasi sebagai salah satu langkah untuk dapat bersaing dengan usaha lain. Inovasi yang dilakukan membutuhkan modal yang cukup besar sehingga terdapat ketakutan yang dihadapi oleh UMKM berupa ketidakmampuan dalam mendapatkan modal hingga penolakan dari pasar.

Penelitian yang dilakukan oleh Resty Rachmaningrum dalam menyelesaikan pendidikan sarjananya ini, membuka wawasan mengenai hal – hal yang dapat mempengaruhi kinerja bisnis terutama pada sektor UMKM. Orientasi kewirausahaan dan orientasi pasar

merupakan dua aspek yang mempengaruhi kinerja bisnis UMKM. Target penelitian ini ialah UMKM yang telah beroperasi selama lebih dari enam bulan di Kota Surabaya. Menariknya, Resty menggunakan berbagai cara dalam menemui target respondennya yaitu saat bazar UMKM berlangsung, pelatihan atau seminar yang diadakan oleh Pemerintah Kota Surabaya hingga mendatangi UMKM satu persatu. Ia pun memanfaatkan kuisioner offline dalam proses pengumpulan data skripsi.

Diakui Resty, kebutuhan untuk mendapatkan data untuk penelitian tidak selalu berjalan dengan lancar.

“Kadang ada yang menolak dengan alasan sedang sibuk atau orangnya lagi di luar kota. Tapi ada juga beberapa dari itu yang menghubungi saya lagi saat mereka udah balik ke Surabaya lagi. Bahkan ada yang sampai kasih saya oleh – oleh,” tutur mahasiswa alumni SMA Negeri 6 Surabaya.

Data yang telah diperoleh kemudian diolah menggunakan teknik analisis deskriptif dan uji model penelitian menggunakan Partial Least Squares Structural Equation Modelling (PLS-SEM). Metode tersebut dapat mengungkapkan hubungan sebab dan akibat suatu keadaan walaupun hanya dengan data yang tidak terlalu banyak. Sehingga dapat mengungkapkan pengaruh orientasi pasar dan kewirausahaan terhadap kinerja bisnis UMKM melalui evaluasi model pengukuran dan struktural yang didapatkan

Hasil pengolahan data tersebut menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan memberikan pengaruh positif secara langsung terhadap orientasi pasar, namun tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja bisnis. Selain itu orientasi pasar nyatanya memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis

“Mediasi diperlukan untuk meningkatkan kinerja bisnis melalui orientasi kewirausahaan secara signifikan,” ungkapnya. (**myw/tik**)



Yusuf Abdurrahman Baraja

Teliti Masalah UMKM dalam Mengadopsi Dompet Digital

Manajemen Bisnis 2015

Dompet digital semakin menjadi bagian tak terpisahkan dari gaya hidup kaum urban Indonesia. Survei yang dilakukan PricewaterhousesCoopers (PwC) terkait Global Consumer Insights 2019 menyatakan bahwa 45% masyarakat Indonesia menggunakan mobile payment untuk berbelanja. Angka ini menempatkan Indonesia sebagai negara kelima dengan pengguna sistem pembayaran dengan perangkat bergerak terbesar dari 27 negara di 5 benua berbeda yang menjadi responden. Kian variatifnya produk mobile payment di Indonesia ditambah dengan semakin meningkatnya pemahaman masyarakat terkait financial technology memaksa para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) untuk menyediakan pilihan pembayaran mobile payment di toko mereka. Tentunya, adaptasi ini tidak selalu berjalan mulus. Melihat adanya faktor yang memotivasi dan menghambat UMKM dalam mengadopsi mobile payment, Yusuf Abdurrahman Baraja pun mengulas

permasalahan ini dalam tugas akhirnya. Untuk penyedia layanan mobile payment, pria yang akrab disapa Yusuf ini pun menfokuskan penelitiannya pada dua raksasa mobile payment di Indonesia, yakni Ovo dan Gopay. Dalam proses pengumpulan data, Yusuf menyebarkan kuisioner baik secara online dan offline pada UMKM yang tersebar di wilayah Surabaya. “Responden penelitianku adalah UMKM yang menyediakan mobile payment Ovo dan Gopay minimal satu bulan terakhir,” tambah pria yang memperoleh 110 responden lolos screening dalam waktu 5 bulan tersebut. Selanjutnya, data yang diperoleh diolah menggunakan Structural Equation Modelling dan Anova. Untuk penelitian menggunakan SEM, ditemukan bahwa efek jaringan, pengalaman pelanggan, dan keamanan sangat memengaruhi pelaku usaha untuk mengadopsi mobile payment pada merchant yang mereka miliki. Disisi lain, biaya, hambatan risiko dan cara penggunaan tidak memengaruhi pelaku usaha untuk mengadopsi mobile payment. Sedangkan, lanjut Yusuf, untuk analisis menggunakan Anova tidak dapat perbedaan yang signifikan dalam alasan untuk mengadopsi mobile payment Ovo/Gopay pada UMKM “Penyebabnya karena rendahnya nilai diferensiasi keunikan untuk kedua penyedia layanan ini sehingga bagi UMKM tidak terlalu sulit untuk mengadopsi,” pungkasnya. (ybl/lys)



Husein Adi Tri Nugraha

*Optimalisasi Pendanaan Internal & Eksternal
pada Perusahaan Asing*

Manajemen Bisnis 2015

Perusahaan yang bagus adalah perusahaan yang tidak bergantung pada pendanaan internal (arus kas) ataupun pendanaan eksternal yaitu hutang perusahaan, melainkan dapat keduanya yaitu pendanaan eksternal dan pendanaan internal. Tertarik dengan topik tersebut, Husein Adi Tri Nugraha mengulasnya dalam skripsi yang berjudul “Working Capital Optimization in Thang Long Cement JSC”. Mahasiswa yang akrab dipanggil Husein ini meneliti lebih dalam mengenai pengaruh keberwujudan asset dan fleksibilitas keuangan terhadap sensitivitas investasi arus kas pada perusahaan sector logam dan sejenisnya, kimia, dan elektronik. Menariknya, penelitian ini membahas tentang pendanaan pada investasi asset tetap atau berwujud perusahaan dan apakah perusahaan sangat bergantung pada pendanaan internal (arus kas) atau tidak. Mahasiswa yang pernah menjadi Ketua Mozaik ini juga mengulas mengenai keberwujudan asset dan fleksibilitas keuangan. Keberwujudan asset ialah porsi asset bangunan, pabrik, dan peralatan terhadap asset perusahaan, untuk mengetahui apakah semakin besar asset – asset tersebut akan

semakin meningkatkan kualitas arus kas, sehingga perusahaan dalam berinvestasi sangat bergantung pada arus kas. Sedangkan fleksibilitas keuangan ialah tingkat hutang perusahaan dimana perusahaan dianggap masuk kategori aman, untuk menanggulangi ketergantungan investasi perusahaan pada arus kas.

Diakui Husein, penelitian ini terbilang cukup rumit meskipun data yang digunakan ialah data sekunder. Berbagai hambatan telah dihadapi oleh mahasiswa yang menginisiasi pembentukan Lembaga Dakwah Departemen (LDD) ini.

“Data sih cukup mudah sih dapatnya, harus pintar-pintar dalam mengeola datanya. Apalagi perusahaan yang aku pakai sebagai objek bukan perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia,” ungkapnya.

Meskipun demikian, ia melalui skripsi ini sangat melatih time management-nya dan terpacu untuk terpacu menyelesaikan dengan waktu yang cukup singkat ini.

Harapannya, penelitian ini dapat membantu perusahaan dalam memaksimalkan pendanaan internal dan eksternal dalam proses bisnisnya. (yak/tik)



Dimas Ridho Aziz Buditomo

*Menilisik Alasan Konsumen Untuk Menginap
Di Hotel Bintang Dua*

Manajemen Bisnis 2015

Bisnis perhotelan memiliki daya tarik tersendiri bagi Dimas Ridho Aziz Buditomo, mahasiswa Manajemen Bisnis ITS angkatan 2015. Hal ini dikarenakan banyaknya bidang yang dicakup oleh bisnis perhotelan, tidak hanya menjual jasa namun juga barang. Meskipun hotel hanya digunakan sebagai tempat menginap, namun ternyata terdapat berbagai ilmu manajemen yang dapat dipelajari. Berawal dari hal tersebut akhirnya mahasiswa yang akrab di sapa Dimas ini memutuskan untuk mengambil skripsi dengan tema perhotelan. Mahasiswa yang hobi bermain bola basket ini mengangkat topik mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen ketika memutuskan untuk menginap di hotel bintang dua.

Hotel bintang dua dipilih sebagai objek penelitian, karena jenis hotel ini kurang diminati oleh masyarakat. Padahal bila digali lebih dalam, ada beberapa aspek penting yang ditawarkan oleh hotel bintang dua seperti quality ser-

vice, pelayanan 24 jam, serta kebersihan hotel. Selain itu, skripsi dengan topik hotel bintang dua masih jarang ditemui.

Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner secara offline kepada 155 responden dengan kriteria pernah menginap di hotel bintang dua di Surabaya dan di salah satu hotel yang telah disebutkan. Metode penelitian yang digunakan adalah regresi linier berganda dimana hanya terdapat satu X dan satu Y. Sumbu X terdiri dari 4 faktor yaitu information quality (kualitas informasi yang diberikan oleh hotel kepada calon konsumen), presentation format (ulasan berbentuk video yang berguna untuk konsumen), review (testimoni yang diberikan oleh konsumen yang pernah menginap di hotel), dan price (harga yang ditawarkan).

Dari empat faktor tersebut, information quality menunjukkan pengaruh positif signifikan terhadap keputusan konsumen. Sedangkan presentation format, review, dan price tidak terdapat pengaruh signifikan. Information quality menjadi faktor paling berpengaruh karena dengan informasi yang jelas dan tepat konsumen dapat membuat keputusan.

“Konsumen tidak akan memperhatikan price karena sudah ada range harga hotel bintang dua. Begitu juga dengan review atau pun presentation format, karena ketika konsumen sudah merasa cocok dengan hotel maka ulasan tidak akan terlalu dipedulikan. Sebaliknya informasi menjadi hal yang sangat penting seperti mengenai alamat hotel, kontak yang tertera, dan fasilitas yang ada,” imbuhnya.

Diakui Dimas, penelitian ini tidak hanya memberi manfaat secara akademik untuk penelitian (riset) selanjutnya, tetapi juga membantu hotel bintang dua dalam mendapatkan pasar dan juga dapat bersaing dengan hotel bintang lima.

(sar/tik)



Khoirunnisa' Nur'Abidah

*Desain Model Bisnis dan Prototipe Sistem
E-Incubator Berdasarkan Konsep Triple Helix*

Manajemen Bisnis 2015

UKM memiliki peran yang sangat signifikan dalam menjaga stabilitas dan keberlanjutan perekonomian Indonesia sebagai penyumbang product domestic bruto Nasional terbesar dalam beberapa tahun terakhir. Dalam rangka mendukung pertumbuhan dan perkembangan UKM, perlu adanya sinergi dari berbagai pihak mulai dari akademisi, industri, dan perguruan tinggi sebagai pemangku kepentingan dalam triple helix pada sebuah inkubator bisnis. Khoirunnisa' Nur'abidah mengangkat peluang UKM tersebut sebagai topik penelitian.

Dalam penelitiannya, Nissa berfokus pada merancang rekomendasi model bisnis serta prototipe sistem untuk membangun sebuah platform digital yang dapat dikembangkan oleh inkubator bisnis berdasarkan konsep triple helix. "Hal tersebut sebagai bentuk upaya agar dapat bertahan di era revolusi industri 4.0. Maka, UKM harus menyesuaikan model bisnisnya ke dunia digital" ujar Nissa. Implementasi penelitiannya ini menggunakan

studi kasus inkubator bisnis Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya.

Nissa menggunakan kerangka kerja Business Model Canvas, desain Unified Model Language, dan Business Process Modelling and Notation untuk membangun sebuah platform inkubator bisnis. Dalam melakukan analisis model bisnis, mahasiswi asal Tulungagung ini mengidentifikasi model bisnis yang ada terlebih dahulu berdasarkan wawancara dan observasi, yang dilanjutkan dengan analisis perbaikan model bisnis berdasarkan penerapan digital platform E-Incubator.

"Platform yang dirancang disini adalah sebuah sistem E-Incubator dimana pelayanan UKM dikemas dalam sebuah konsep secara elektronik melalui aplikasi berbasis web" ungkap Nissa. Melalui E-Inkubator tersebut, ia menjelaskan bahwa aktivitas UKM pada inkubator bisnis dapat lebih tersistem sehingga memiliki database yang dapat dimanfaatkan untuk aspek pengembangan dan pembelajaran.

Rekaman database dapat disimpan dalam sistem untuk memberikan dukungan dan bantuan yang efisien sesuai dengan kebutuhan UKM. Selain UKM, investor juga dapat menggunakan sistem ini sebagai sarana investasi yang mudah dan terjamin. Bagi industri pemerintah maupun swasta, sistem ini dapat menjadi fasilitas untuk memenuhi kebutuhan industri melalui lelang UKM.

Penelitian ini merupakan pengalaman yang sangat baru dan menantang bagi Nissa mengakhiri masa perkuliahan di semester tujuh. Nissa perlu menyesuaikan preferensi subjek yang di teliti, dengan ketersediaan sumber daya yang mampu mewujudkan E-Inkubator berbasis web yang ia rancang kedalam sebuah prototipe. Sesekali, Nissa perlu menambah wawasan dengan mencari referensi ke perpustakaan jurusan sebelah. Karena itu, Nissa perlu padai dalam mengatur waktu agar dapat tetap menyelesaikan skripsi sambil menjalankan kuliah. (vi/cis)



Intan Kartika Larasati

Sosial Media Bagi Pekerja Generasi Milenial, Positif Atau Negatif?

Manajemen Bisnis 2015

Generasi milenial merupakan salah satu generasi dengan tingkat penggunaan layanan internet yang cukup tinggi. Generasi yang lahir dan tumbuh di lingkungan serba digital ini diprediksi akan pengguna internet sebanyak 60% dari total populasi Indonesia pada tahun 2020. Adanya keterikatan dengan layanan internet ini memberikan andil besar dalam penggunaan sosial media oleh generasi milenial. Hal ini mengakibatkan banyaknya kalangan yang menjadi pengguna sosial media, termasuk para pekerja di PT. Telekomunikasi Indonesia (Telkom) Regional V.

Ketertarikan Intan dalam topik ini karena sebagai salah satu perusahaan penyedia jasa jaringan telekomunikasi, Telkom tentu tak luput dari pengaruh penggunaan media sosial, terutama bagi karyawannya untuk bertukar informasi. Penggunaan media sosial biasanya memiliki dampak yang berbeda-beda, baik positif ataupun negatif. Oleh karena itu diperlukan pengetahuan tentang pengaruh

penggunaan media sosial oleh pekerja terhadap kinerja perusahaan agar dapat dimanfaatkan secara optimal.

Penelitian yang dilakukan untuk menyelesaikan pendidikan sarjananya ini melibatkan 125 pegawai PT. Telekomunikasi Indonesia Regional V yang berumur 17 – 39 tahun. Intan memanfaatkan kuisioner online dalam proses pengumpulan datanya.

“Kuisioner disebarluaskan secara online karena metode offline telah digunakan untuk pilot test terlebih dulu. Selanjutnya data diukur menggunakan metode SEM dan skala likert untuk menilai setiap metode hipotesis yang disampaikan,” tutur Intan.

Diakui Intan, penelitian yang telah digarap selama empat bulan ini membuka wawasan bahwa penggunaan sosial media sebagai bentuk adopsi teknologi baru memiliki peran penting dalam internal perusahaan karena dapat memudahkan sistem koordinasi antar pegawai. Tidak hanya itu, cost efficiency dan interaksi dalam media sosial ternyata memiliki pengaruh signifikan dalam penggunaan media sosial oleh pegawai PT. Telekomunikasi Indonesia Regional V

Disisi lain, tekanan institusi ternyata mempengaruhi penggunaan media sosial pegawai dalam mentaati standar operasional perusahaan seperti penyalahgunaan media sosial yang dapat menimbulkan dampak negatif bagi perusahaan.

Melalui penelitiannya ini, Intan berharap baik dari pegawai maupun perusahaan mampu menyusun strategi khusus untuk menghindari dampak negatif dalam penyalahgunaan media sosial.

“Padahal jika ditelusuri lebih dalam, media sosial ini benar-benar membantu karyawan dalam menjalankan aktivitasnya di kantor seperti berinteraksi dan berkoordinator antar pegawai hingga atasan,” tuturnya. (**myw/tik**)



Noriko Agnita Masroeri

Teliti Preferensi Konsumen dalam Memilih Produk Oleh - Oleh Indonesia

Manajemen Bisnis 2015

Sektor pariwisata merupakan salah satu industri yang sedang berkembang di Indonesia. Hal ini menjadi peluang besar bagi perusahaan yang bergerak dibidang penyedia produk oleh-oleh. Namun di zaman yang serba mudah ini, turis tidak perlu lagi harus berkunjung ke suatu daerah untuk mendapatkannya. Kemudahan mendapatkan oleh-oleh di daerah lain inilah yang dapat mengurangi nilai keaslian suatu produk oleh-oleh. Sudah banyak sekali perkembangan produk dari luar daerah atau bahkan luar negeri yang diadopsi serta dimodifikasi sedemikian rupa, sehingga bahan dan rasanya menyesuaikan dari suatu daerah. Noriko Agnita mengangkat fenomena menarik tersebut sebagai topik tugas akhirnya. Tujuan utama dari penelitiannya ini adalah untuk menganalisis sikap dan preferensi konsumen dalam pemilihan produk oleh-oleh khas Surabaya sehingga perusahaan dapat menyesuaikan dengan fenomena kondisi perilaku konsumen sekarang ini.

Mahasiswa yang kerap disapa Noriko ini ingin melihat keterhubungan antar atribut dengan preferensi konsumen dalam memilih oleh-oleh.

Ia kemudian menggunakan metode konklusif deskriptif dengan pengambilan sampel multiple cross-sectional. Analisis chi-square, Fishbein, conjoint, Cochran Q test kemudian ia lakukan untuk menguji dan mengukur kuatnya hubungan antara variabel yang diuji, mengukur sikap konsumen terhadap suatu produk atau jasa maupun suatu merek spesifik, dan menentukan atribut yang dianggap paling penting oleh konsumen.

Temuan utama dari penelitian ini adalah atribut rasa merupakan atribut yang paling penting dan dipertimbangkan oleh konsumen pada saat membeli produk oleh-oleh pada analisis fishbein. "Sedangkan pada analisis Conjoint terlihat bahwa responden lebih menyukai produk makanan ringan yang dijual di toko sendiri dengan harga di bawah Rp50.000" tambah Noriko.

Mahasiswa asal Surabaya memberikan saran bagi perusahaan untuk berfokus pada pengembangan food souvenir daripada textile souvenir yang memiliki resep tradisional berbentuk makanan ringan. Kedua, sebaiknya perusahaan menyeduakan produk kue yang trendi dengan resep modifikasi antara produk tradisional yang diberikan sentuhan modern. Terakhir, sebaiknya oleh-oleh dijual dengan harga dibawah Rp50.000. Ia juga berharap hasil penelitiannya ini dapat dikembangkan lebih lanjut dalam pengembangan produk oleh-oleh khas Surabaya. (vi/cis)



Fadhil Dimas Nandito

Ulas Efisiensi Seluruh Gerai KFC di Surabaya

Manajemen Bisnis 2015

Penjualan restoran cepat saji di Indonesia dari tahun 2015 hingga 2019 terus meningkat tiap tahunnya. Salah satu restoran cepat saji di Indonesia, Kentucky Fried Chicken (KFC) memiliki gerai terbanyak di antara restoran cepat saji lainnya, namun pangsa pasar KFC kian menurun tiap tahun.

Dalam menjalankan bisnisnya, KFC telah menerapkan efisiensi di semua proses bisnisnya. Tetapi, penilaian efisiensi yang dilakukan KFC saat ini dinilai kurang efektif dikarenakan masih menggunakan pengukuran sederhana yaitu rasio aktivitas. Bukti dari berbagai industri dan penelitian terdahulu menunjukkan bahwa ada hubungan yang kuat antara pengukuran efisiensi dengan daya saing pasar, sehingga diperlukan suatu metode baru untuk mengukur efisiensi gerai KFC secara keseluruhan.

Hal ini yang menjadi latar belakang bagi Fadhil Dimas Nandito yang akrab disapa Dito untuk melakukan evaluasi efisiensi seluruh gerai KFC di Surabaya. Mahasiswa yang memiliki hobi bermain basket ini, mengungkapkan ketertarikannya pada evaluasi efisiensi gerai KFC

setelah menyadari perbedaan ramainya jumlah pengunjung di beberapa gerai KFC. Seluruh gerai KFC di Surabaya berjumlah 18 gerai, dengan 2 jenis gerai yang masuk dalam subjek penelitian ini yaitu gerai *freestanding* dan gerai *mall/inline*, sedangkan gerai box tidak termasuk karena mempertimbangkan variable input salah satunya adalah ketersediaan kursi.

Berbicara mengenai adanya variabel input, benar adanya bahwa penelitian ini menggunakan Data Envelopment Analysis (DEA) dalam prosesnya. "Jadi *tools* DEA digunakan pada 18 gerai sebagai Decision Making Unit (DMU) yang dibandingkan, hasil penelitiannya terdiri dari nilai *technical efficiency*, *cost efficiency*, dan nilai *scale efficiency*," urai Dito.

Lebih lanjut dilakukan analisis peer group dilakukan untuk tahun 2018, untuk memberikan perbaikan dan rekomendasi di tahun 2019. Data penelitian ini didapatkan dari hasil pengisian formulir yang dilakukan oleh 18 kepala gerai KFC di Kota Surabaya terkait kinerja teknis gerai untuk input dan output yang akan digunakan dalam analisis DEA. Data tersebut mencangkup data biaya karyawan, biaya operasional, total aset, harga pokok penjualan, ketersediaan kursi, penjualan total, dan laba total. Data sekunder lainnya didapatkan dari laporan tahunan dan laporan keuangan Kentucky Fried Chicken (KFC) yang tersedia di situs KFC, Indonesia Stock Exchange dan masing-masing gerai.

Hasil dari DEA menunjukkan bahwa gerai KFC yang dinyatakan efisien secara *technical* pada tahun 2018 sebanyak 6 gerai, gerai KFC yang dinyatakan efisien secara *cost* pada tahun 2018 sebanyak 10 gerai, dan gerai KFC yang dinyatakan efisien secara *overall* sebanyak 14 gerai. "Output untuk manajerial KFC berupa referensi gerai dan target perbaikan untuk gerai KFC yang belum efisien. Sehingga ada rekomendasi untuk masing-masing gerai yang belum efisien tersebut."

Lebih lanjut variabel input dan output yang paling mempengaruhi nilai efisiensi gerai KFC adalah variabel input *staff strength* dan variabel output *total covers*," tutup mahasiswa yang aktif dalam organisasi himpunan departemen Manajemen Bisnis ITS ini. (**lun/cis**)



Ahnan Naufal Fadlil Akbar

Telusuri Peran Kontrol Diri dalam Perilaku Keuangan Generasi Milenial

Manajemen Bisnis 2015

Sebagai generasi dengan jumlah usia produktif terbanyak di Indonesia, diharapkan kaum milenial adalah generasi yang akan menjadi penyumbang terbesar pendapatan negara. Sayangnya, milenial dikenal lebih memilih menghabiskan sebagian besar uangnya untuk memenuhi kebutuhan dasar saja. Baiknya, pengeluaran tetap harus dikontrol agar tidak berlebihan.

Hal ini mengundang perhatian Ahnan Naufal Fadlil Akbar untuk meneliti faktor – faktor yang berdampak terhadap perilaku keuangan khususnya kaum milenial usia 20-35 tahun. Uniknya, mahasiswa asal Kota Seribu Sungai ini memfokuskan penelitiannya pada segi afektif dalam pengambilan keputusan. “Kalau dari sisi kognitif saja rasanya sudah banyak ya, lain halnya dengan segi afeksi yang sebenarnya juga memberikan pengaruh dalam pengambilan keputusan,” terang Sekretaris Jenderal BEM FBMT tahun 2018-2019 itu.

Dijelaskan oleh Ahnan pengetahuan keuangan di dapatkan melalui pendidikan formal dan pendidikan informal selain itu dapat pula didapatkan dari pengalaman pribadi. Sedang-

kan efikasi diri merupakan sebuah kepercayaan diri seseorang dalam mengerjakan suatu tugas hal ini berdampak pada perilaku orang tersebut dalam mengambil keputusan. “Efikasi diri sendiri berhubungan kuat dengan kontrol diri, yang dalam penelitianku kontrol diri ini lebih kepada kemampuan seseorang di masa depan untuk mengontrol dirinya terbebas dari kebiasaan buruk dimasa sekarang,” paparnya.

Dalam prosesnya Staff BEM ITS tahun 2017-2018 Kementerian Kebijakan Publik ini memilih metode pengambilan sampel dengan data primer 653 responden yang tersebar di seluruh Indonesia. “Untuk proses pengambilan datanya dimulai dari Januari hingga Juli 2019,” tambahnya. Menggunakan uji regresi linier berganda sebagai metode penelitian, Ahnan menemukan terdapat pengaruh positif dari pengetahuan keuangan dan kontrol diri pada perilaku keuangan pribadi namun efikasi pribadi menunjukkan pengaruh negatif. “Penemuan ini bisa menjadi kunci penting dalam melakukan peningkatan kemampuan manajemen keuangan pribadi generasi milenial di Indonesia,” ungkap Ahnan.

Ahnan berharap penelitiannya bisa menjadi salah satu rekomendasi pada pemerintah, untuk menambahkan pengetahuan keuangan dan kontrol diri sebagai salah satu bagian dari kurikulumnya. Selain itu perusahaan keuangan juga bisa membagikan pengetahuan keuangan dengan cara yang unik sehingga generasi milenial lebih tertarik untuk menggunakan produk-produk keuangan. (jhn/lys)



Noer Indra Kurniawan

Menelisik Alasan Perusahaan Melakukan Market Timing Saat Krisis Moneter.

Manajemen Bisnis 2015

Pada tahun 2008, dunia mengalami fenomena krisis keuangan/moneter, tak terkecuali dengan Indonesia. Krisis keuangan memberikan dampak kepada kondisi moneter di Indonesia. Salah satu dampaknya terjadi pada pasar modal Indonesia. Situasi ekonomi di dalam negeri pun terguncang begitupun dengan Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) dan nilai tukar rupiah terhadap dolar Amerika Serikat (AS) mengalami masa-masa suram.

Pada kondisi krisis dan pasca krisis, banyak perusahaan yang melakukan proses Initial Public Offering (IPO) atau biasa disebut penawaran saham perdana kepada publik. Perusahaan memiliki banyak tujuan untuk melakukan IPO ekuitasnya. Salah satunya untuk memenuhi kebutuhan dana sebagai konsekuensi dari perkembangan perusahaan yang membutuhkan dana tidak sedikit.

Tertarik dengan masalah tersebut, Noer Indra Kurniawan, mengulas nya dalam skripsi yang berjudul "Market Timing Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan IPO Di BEI Periode

2008 – 2009". Penelitian yang dilakukan oleh mahasiswa asal Kota Gresik ini membuka wawasan mengenai market timing pada struktur modal saat terjadi krisis moneter.

Menariknya, Noer menggunakan metode *Feasible Generalized Least Squares (FGLS)* dalam proses pengolahan datanya. Melalui penelitiannya ini, nyatanya terdapat beberapa perusahaan yang berhasil menjual sahamnya dan mendapatkan keuntungan disaat pasar modal di Indonesia sedang mengalami krisis. Perusahaan IPO melakukan market timing dengan penerbitan ekuitas bersih dan secara persisten pada book leverage. Akan tetapi, market timing ternyata tidak memiliki pengaruh dalam market leverage.

Diakui Noer, penelitian yang dilakukan terbilang cukup rumit meskipun data yang digunakan ialah data sekunder perlunya time management yang baik ialah kunci dalam menyelesaikan tugas akhir ini "Pantang menyerah dalam mengerjakan skripsi, karena akan banyak masalah yang muncul dan masalah-masalah ini melatih saya untuk mencari jalan keluar supaya dapat menyelesaiannya, namun justru masalah yang bermunculan ini merupakan tantangan bagi saya," ujarnya

Mahasiswa yang hobi bermain basket ini juga sangat senang menempuh masa – masa kuliahnya karena dapat ia mendapat banyak pelajaran dari dosen dan praktisi seperti Bapak Dwi Sucipto (Manajemen Strategis), Bapak I Nyoman Pujawan (Supply Chain Management), Bapak I Ketut Gunarta (Valuasi Bisnis). (yaktik)

BERISI IV

Geliat pelesir ke luar negeri menunjukkan tren positif di masyarakat Indonesia beberapa tahun terakhir. Berdasarkan catatan Ikatan Cendekiawan Pariwisata Indonesia (ICPI) 8,18 juta wisatawan nasional bertamasya ke negeri tetangga di tahun 2015. Bahkan, di tahun 2019 CPI memproyeksikan jumlah ini akan menyentuh angka 10 juta wisatawan nasional. Bak bumerang, kegmaran ini juga kerap menimbulkan keresahan pada wisatawan Indonesia.

Sebagai negara dengan mayoritas penduduknya beragama islam, tak jarang muslim Indonesia dihadapkan pada dilema ketika memutuskan untuk berwisata ke negara dengan mayoritas penduduk non muslim yang kebanyakan kurang memahami pentingnya kebutuhan akan pariwisata halal.

Hal inilah yang dirasakan perempuan bersuara merdu, Chelsia Pranindiyasari. Memiliki pengalaman pribadi plesir ke negara non muslim tanpa agen travel, Chelsia mengaku kesulitan mencari makanan halal. Berbekal pengalaman tersebut, ia tertarik untuk meneliti persepsi dan perilaku



Chelsia Pranindiyasari

*Telusuri Masalah Wisatawan Nasional
Saat Tamasya Ke Negeri Orang*

Manajemen Bisnis 2015

Temuan dari penelitiannya adalah keamanan dan makanan serta minuman halal merupakan aspek yang dianggap paling penting bagi wisatawan muslim Indonesia. Untuk itu, Chelsia berharap penelitian ini dapat dijadikan landasan mengenai strategi pemasaran biro pariwisata negara dengan mayoritas non muslim untuk menciptakan destination image yang baik, meningkatkan niat untuk berkunjung kembali dan rekomendasi *word of mouth* berdasarkan kebutuhan konsumen sehingga dapat meningkatkan minat berkunjung kembali ke negara tersebut. (wdy/lys)

wisatawan muslim Indonesia terhadap layanan pariwisata halal di negara dengan mayoritas non muslim. Dalam penelitiannya, ada tiga tujuan yang ingin dicapai yaitu memetakan karakteristik wisatawan muslim, atribut yang penting bagi wisatawan muslim Indonesia, serta menganalisis pengaruh atribut terhadap *destination image*, niat berkunjung kembali, dan minat rekomendasi.

Untuk mencapai tujuan tersebut, Chelsia melakukan survei pada 268 responden berusia 18-69 tahun yang setidaknya telah mengunjungi negara non muslim sebanyak satu kali dalam 6 bulan terakhir. "Negara non muslim disini adalah negara dengan populasi muslim kurang dari 50 persen," tambahnya. Selanjutnya, perempuan berkacamata ini memetakan karakteristik wisatawan muslim yang hasilnya terlihat, seperti berapa uang yang dihabiskan, tujuan utama bepergian, dan teman bepergian. Selain itu, Chelsia juga melakukan analisis multiatribut dengan melibatkan lima atribut penting dalam layanan pariwisata halal, yakni keamanan, makanan dan minuman halal, ketersediaan informasi dalam beberapa bahasa, tempat beribadah dan informasi layanan atau produk halal. Terakhir, data diolah menggunakan metode *Structural Equation Modelling* (SEM).



Mutiara Clarinda

Awalnya Gengsi Pilih MLM, Sekarang Justru Yang Paling Menarik Minat

Manajemen Bisnis 2015

Multi-Level Marketing (MLM) menjadi salah satu bentuk inovasi baru dan kreatif sebagai bisnis alternatif yang dapat meminimalisasi biaya tetap dan mengoptimalkan peluang bisnis. Dengan karakteristik merekrut anggota tanpa batas, inovasi ini dapat memberikan peluang pekerjaan bagi generasi milenial mengingat karakteristik utama para milenial adalah kemandirian dalam bidang teknologi dan finansial. Karakteristik ini sejalan dengan cara kerja dari MLM yang dapat dilakukan melalui media sosial tanpa harus bertatap muka secara langsung dalam proses penjualan produk dan perekutan anggota. Namun, *Multi-Level Marketing* (MLM) sering dianggap tabu oleh masyarakat, apalagi golongan milenial.

Permasalahan ini kemudian menarik minat Mutiara Clarinda, untuk meneliti lebih jauh mengenai hal tersebut. “Sudah sampai browsing di internet, dan memang masih sedikit banget jurnal yang membahas MLM ini,” ujar perempuan kelahiran Jakarta tersebut. Karena menganggap topik ini adalah sesuatu yang menantang, ia bahkan rela terjun langsung se-

bagai member pasif MLM demi mendalami penelitian nya tersebut.

Mahasiswa yang kerap disapa Mutiara ini menggunakan *Extended Theory of Planned Behavior* (TPB) sebagai metode penelitian nya. Teknik pengambilan data menggunakan metode online survey dengan penyebaran kuesioner secara online. Meski awalnya khawatir apakah responden dari survey nya tersebut akan memenuhi target, ia mampu mendapatkan responden sebanyak 186 generasi milenial yang berusia 19 – 39 tahun yang pernah dan sedang aktif bergabung sebagai anggota MLM. Teknik pengolahan data yang dianggap paling efektif dalam penelitian ini adalah *Structure Equation Modelling (SEM)*.

Dalam penelitian tersebut, wanita berusia 22 tahun ini menemukan bahwa atribut *Job Pursuit Attitude, Subjective Norm, Perceived Ease of Use, dan Perceived Usefulness* memiliki pengaruh yang bersifat positif terhadap minat generasi milenial untuk tertarik bergabung dengan *Multi-Level Marketing* (MLM) melalui media sosial. Namun atribut *Perceived Behavioral Control* justru menunjukkan sifat sebaliknya terhadap atribut *Job Pursuit Intention*.

Ia berharap penelitian ini dapat memberikan informasi kepada perusahaan MLM sebagai sarana mencari keunggulan kompetitif internal. “Manfaatnya yang pasti agar bisa merekrut milenial lebih banyak, karena kan milenial itu punya *engagement* yang tinggi terhadap media sosial,” tambahnya. (dee/cis)



Nadia Cahyaningati

Meningkatkan Kepedulian Terhadap Lingkungan Pada Proyek Telkom Group Manyar Surabaya

Manajemen Bisnis 2015

Dalam menghadapi perkembangan industri Era 4.0, pengaplikasian pembangunan yang ramah terhadap lingkungan merupakan hal yang wajib diperhatikan, mengingat pembangunan yang semakin pesat dan persaingan yang sangat ketat. Industri konstruksi merupakan sektor yang kuat dalam mendukung pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Penerapan *Green Supply Chain Management (GSCM)* dapat menjadi peran penting untuk meningkatkan keunggulan kompetitif dan keberlanjutan dengan memedulikan lingkungan dan globalisasi.

Keyakinan inilah yang dibawa oleh Nadia Cahyaningati, Mahasiswa Manajemen Bisnis 2015, dalam memilih topik penelitian untuk tugas akhirnya. Setelah melakukan observasi, riset, dan mengajukan surat ke perusahaan satu ke perusahaan lainnya, akhirnya perempuan kelahiran Jayapura ini memilih PT. Wijaya Karya Gedung yang sedang menggarap Proyek Telkom Group Manyar Surabaya sebagai objek penelitiannya. "Dalam praktiknya, melakukan riset pada sebuah proyek merupakan tantangan yang cukup berat, disamping karena tempatnya yang berbahaya, orang-orang yang dilibatkan

atau para narasumber hanya mempunyai sedikit waktu untuk bertemu dengan saya, jadi kita harus rela bolak-balik menuju proyek," ujar Naca, "Sehingga diperlukan kesabaran ekstra juga," imbuh mahasiswa yang pernah melakukan Kerja Praktik di Telin ini.

Menariknya, Naca menggunakan teknik *Traffic Light System* yang dibagi menjadi tiga indikator yaitu merah, kuning, dan hijau dengan perhitungan yang telah ditentukan sebelumnya sebagai salah satu metodologi selain menggunakan AHP dan SCOR *Supply Chain Indicator Reference*. Dimana indikator merah menunjukkan kategori tidak memuaskan, indikator kuning menunjukkan kategori marginal (tengah), dan indikator hijau menunjukkan kategori memuaskan.

Diakui Naca, penerapan GSCM dalam proyek ini masih menyentuh angka 60% karena masih berada di indikator marginal dan diperlukan peningkatan lagi dalam beberapa aspek, seperti rekomendasi perbaikan GSCM, manajemen lingkungan dan perusahaan yang perlu ditingkatkan, serta edukasi ramah lingkungan. Indikator yang menguatkan kesimpulan Naca adalah beberapa indikator yang belum menyentuh target. Uniknya, penelitian yang diselesaikan selama empat bulan ini memberikan pelajaran tersendiri bagi Naca. "Kesempatan luar biasa bertemu dengan orang-orang baru dan budaya perusahaan yang tentunya berbeda dari perusahaan lainnya didapatkan dari penelitian kali ini. Kesabaran, manajemen waktu, serta kesungguhan sangat diperlukan dalam menjalankan penelitian kali ini," ujarnya. (dnd/tik)



Wishal Sulthan Zharfan

Analisis Risiko Rantai Pasok Produk Frozen Food Merk Fiesta Chicken Nugget PT. Charoen Pokphand Indonesia Plant Ngoro

Manajemen Bisnis 2015

Pada era milenial saat ini, produk frozen food menjadi bisnis yang menjanjikan, karena setiap orang dituntut untuk melakukan pekerjaan secara cepat dengan waktu yang terbatas. Oleh karena itu, makanan olahan beku (frozen food) menjadi solusi alternatif untuk memenuhi kebutuhan mereka, tak terkecuali dengan Fiesta chicken nugget. Produk Fiesta chicken nugget merupakan hasil kegiatan agroindustri perusahaan CPIN (PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk) dimana, hasil olahan daging ayam ras mereka letakkan pada suhu rendah dan diberi tambahan gas CO agar kualitas produk dapat bertahan dalam kurun waktu yang cukup lama. Setelah 14 tahun berhenti melakukan kegiatan ekspor, sejak tahun 2018 lalu CPIN kembali melakukan kegiatan tersebut karena produksi ayam di Indonesia telah mencapai swasembada. Tertarik dengan hal tersebut, Wishal Sultan Zharfan mengulasnya dalam skripsi yang berjudul “Analisis Risiko Rantai Pasok Produk Frozen Food Merk Fiesta Chicken Nugget Pt. Charoen Pokphand Indonesia Plant Ngoro”.

Diakui Wishal, penelitian ini menggunakan pengukuran kualitatif (expert judgement) dengan melibatkan delapan departemen atau divisi pada CPIN yaitu Divisi PPIC, Departemen Purchasing, Departemen Finished Good, Departemen Slaughter House, Divisi Warehouse, Departemen Logistic, Divisi Quality Control, Divisi Engineering. Wishal juga memanfaatkan metode SCOR (Supply Chain Operations Reference) pada proses analisis operasi rantai pasok dan House of Risk pada proses pengolahan data.

“Setelah dilakukan identifikasi, ternyata terdapat 102 risiko dengan 156 penyebab pada rantai pasok Fiesta chicken nugget. Dari 102 risiko tersebut, ditemukan 8 risiko dengan tingkat dampak tinggi yang terjadi pada proses source dan make serta 12 penyebab risiko dengan tingkat kemunculan sangat sering yang terjadi pada proses plan, source, dan make,” ungkap mahasiswa yang berasal dari Kota Mojokerto.

Mahasiswa yang hobi naik gunung ini juga mengakui bahwa penelitian yang dilakukan memang cukup rumit, karena SCOR yang diajukan tidak sesuai dengan skala likert perusahaan.

“Susahnya kalau aku uda ajuin SCORnya terus tidak sesuai dengan skala yang perusahaan pakai, harus ganti lagi. Apalagi saat staff ahli pada sibuk ditemui sampai bisa reschedule jadwal,” ujarnya

Harapannya, penelitian ini memberikan manfaat bagi PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk dengan mempertimbangkan usulan strategi yang telah diajukan oleh Wishal seperti meningkatkan intensitas pengecekan suhu air sebelum badan ayam masuk proses screw-chiller, meningkatkan kualitas pencucian baju pemotongan sehabis dipakai dan melakukan pengecekan suhu ruang pemotongan secara berkala. (tik)



Aditya Kasyidi

Mengulik Pertimbangan Dua Generasi (X dan Y) Dalam Menggunakan Layanan Perbankan Mobile

Manajemen Bisnis 2015

Dewasa ini inovasi dalam mendukung perkembangan zaman adalah hal penting yang wajib dilakukan oleh suatu perusahaan. Terlebih lagi dengan beralihnya era industri 3.0 ke 4.0 yang menuntut kita menggunakan teknologi dalam melakukan berbagai aktivitas. Adanya teknologi dan internet inilah yang membantu segala hal dapat terhubung dan menjadi lebih praktis. Industri perbankan juga tidak ingin tertinggal untuk memberikan sentuhan teknologi pada layanan jasa yang diberikannya, sebut saja salah satu inovasi tersebut adalah “Mobile Banking”.

Aditya Kasyidi atau yang akrab dipanggil Adit tertarik mengulas topik mobile banking dalam skripsinya yang berjudul “Minat Penggunaan Layanan Perbankan Mobile Untuk Kelompok Generasi X dan Y di Kota Surabaya”. Ia memilih generasi X dan Y dikarenakan kedua kelompok generasi ini masih masuk dalam rentang kategori usia produktif, dimana kategori usia tersebut merupakan target bagi program inklusi keuangan di Indonesia. Inklusi keuangan dapat diartikan sebagai banyaknya jumlah nasabah maupun pengguna

layanan keuangan/ perbankan Indonesia. Pada beberapa tahun terakhir ini pihak perbankan tengah gencar – gencarnya melakukan investasi besar dan memperbarui layanan perbankan berbasis mobile dengan bantuan teknologi dan digitalisasi, lebih banyak fitur – fitur yang dapat dilakukan dari smartphone milik nasabah.

Melalui penelitiannya, ia mengungkapkan bahwa Generasi X adalah kelompok generasi yang lebih skeptis dan cenderung memilih sebuah merek yang telah terbukti memiliki citra dan kredibilitas baik, hal ini berbeda dengan karakter Generasi Y yang cenderung lebih mempertimbangkan orientasi rasional.

“Ketika melakukan proses running data, aku melakukan running dua kelompok data yaitu Generasi X dan Y, sehingga time management bener-bener diperlukan dalam skripsi ini,” ujar mahasiswa yang berasal dari Kota Depok, Jawa Barat tersebut.

Namun di sisi lain, ia mengaku sangat senang telah menempuh studi di Manajemen Bisnis, karena telah menemukan keluarga keduanya yaitu Rekhara dan dapat mengikuti berbagai ajang perlombaan bergengsi selama masa perkuliahan serta mendapat berbagai pengalaman luar biasa yang tak tergantikan. (yak/tik)



Raden Muhammad Fahmidin

Pengaruh Modal Kerja & Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Sektor Properti, Real Estate, dan Konstruksi Bangunan

Manajemen Bisnis 2015

Pembangunan infrastruktur dalam beberapa kurun waktu terakhir menjadi topik perbincangan hangat di Indonesia. Pemerintah menetapkan fokus yang lebih signifikan akan setiap proyek pembangunan yang ada di negara ini. Untuk itu, peran perusahaan sektor properti, real estate, dan konstruksi bangunan sangat dibutuhkan. Dalam suatu perusahaan, tentunya sangat diperlukan goal setting sehingga dapat mencapai nilai perusahaan yang baik serta memberikan kesejahteraan bagi setiap stakeholdersnya. Selain itu, modal kerja dan struktur modal merupakan unsur internal yang juga berkaitan erat dengan pihak eksternal, salah satunya adalah investor. Karena hal tersebutlah, Raden Muhammad Fahmidin menjadi sangat tertarik untuk menjadikan topik ini sebagai tugas akhir dengan judul “Pengaruh Modal Kerja dan Struktur Modal terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Sektor Properti, Real Estate, dan Konstruksi Bangunan.”

Dalam proses penyelesaian tugas ini, mahasiswa yang mengaku telah menemukan

kehidupan baru di Surabaya mengungkapkan metode penelitian yang digunakan adalah dengan menggunakan data sekunder yang didapatkan dari 46 sample perusahaan dengan kurun waktu pelaporan selama 5 tahun. Pelaporan perusahaan tersebut tercatat di Bursa Efek Indonesia mulai dari tahun 2013 hingga 2017. “Hasil dari penelitian adalah modal kerja memiliki pengaruh negatif sedangkan struktur modal berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan,” tuturnya. Hasil tersebut Fahmi temukan setelah melakukan proses analisa regresi yaitu dengan mencari nilai x terhadap y pada data pannel yang ada. Nilai x yang dimaksudkan dalam tugas akhir adalah tentang pengaruh modal kerja dan struktur modal, sedangkan nilai y merupakan nilai perusahaan yang hendak ditelusuri. Mahasiswa Manajemen Bisnis angkatan 2015 menyebutkan bahwa dalam meyelesaikan tugas akhir ini tentunya sangat tidak mudah, “Kesulitan yang saya temui selama proses menyelesaikan tugas akhir perkuliahan sarjana ini adalah saat tahap metode penelitian berlangsung. Hal ini dikarenakan metode yang digunakan dalam penelitian yakni tahap regresi menggunakan aplikasi data pannel, Stata (*Software for Statistics and Data Science*) yang sangat baru digunakan di kalangan mahasiswa Manajemen Bisnis. Oleh sebab itu, saya perlu mempelajari landasan teori serta sistem operasi aplikasi tersebut terlebih dahulu sebelum melakukan penelitian saya” tutup pemuda kelahiran tahun 1998 itu. (riz/jer)

BERISI IV

Berangkat dari pengalaman selama membuat bisnis terutama pada bidang makanan dan minuman, Mochammad Rifqi Nur Azizi melihat urgensi pengembangan strategi usaha untuk dapat bertahan ditengah ketatnya kompetisi dalam industri di bidang makanan dan minuman. Ia mengambil fokus penelitian pada bisnis yang ia rintis sendiri yaitu Kedai Kopi “Crita Lama Sidoarjo”. Pengembangan bisnis ia rasa perlu pada kedai kopi ini karena adanya permasalahan pada penyusunan BMC sebelumnya.

Dalam menganalisis strategi yang tepat dalam hal pengembangan bisnis di kedai kopi ini, mahasiswa yang kerap dipanggil Azizi ini menggunakan metode kualitatif yang ia ujikan dengan beberapa *expert* di bidang kopi. “Ada tahapannya, dari wawancara internal dengan perusahaan kemudian perancangan BMC dan tahap evaluasi BMC oleh perusahaan” ungkapnya. Ia mengaku bahwa BMC yang ia buat telah melewati banyak evaluasi dari internal perusahaan dan tamabahan dari para expert. Hal ini ia lakukan dengan tujuan agar penelitian yang ia lakukan tepat



Mochammad Rifqi Nur Azizi

Bantu Pengembangan Kedai Kopi “Crita Lama Sidoarjo” Dalam Merancang Blue Ocean Strategy

Manajemen Bisnis 2015

yang ketat antara mengurus bisnis yang sedang ia jalankan dan juga waktu perkuliahan. Ditanya soal pengalamannya selama berkuliah, Azizi menjelaskan, “Senangnya kuliah di MB karena sudah sangat sesuai dengan jalan hidup saya, yaitu melakukan bisnis. Dukanya yaitu pada saat menjadi mahasiswa baru, saya mengalami pengkaderan yang mungkin itu membuat saya lelah dan saya sempat mengekost sekitar 2 semester.” tuturnya. (**taw/cis**)

sasaran dan juga bisa mendapatkan perubahan yang baik bagi perusahaan untuk kedepannya.

Mahasiswa asal Malang ini menjelaskan terdapat tahap analisis lebih lanjut terhadap data yang ia dapatkan baik dari internal perusahaan dan expert dalam industri makanan dan minuman. “Perlu digunakan analisa 4 langkah kerja dari *blue ocean strategy* tujuannya adalah untuk mewujudkan business model canvas yang sesuai dengan kondisi pasar saat ini dan juga *output*-nya untuk inovasi dan juga penambahan laba perusahaan serta *efficiency cost*” jelasnya.

Hasil dari penelitian yang ia lakukan adalah strategi pengembangan yang tepat untuk Kedai Kopi “Crita Lama Sidoarjo” dengan mengimplementasikan *blue ocean strategy*. Implikasi dari penelitiannya ini diharapkan dapat dikembangkan oleh usaha-usaha di bidang startup di Indonesia. Selain itu, mahasiswa yang telah lama menggeluti dunia bisnis ini juga berharap agar penelitian tersebut dapat bermanfaat bagi perusahaan dan usaha-usaha lainnya di Indonesia. “Dengan strategi ini diharapkan agar bisnis dapat lebih fokus pada target pengembangan serta pengukuran perluasan pasar yang terukur dan komprehensif”

Dalam rangka pelaksanaan skripsinya, Azizi mengaku mendapatkan tantangan dalam hal pembagian waktu



Dimas Randy Kamajaya

Pengaruh Endorser Credibility dalam Mempengaruhi Sikap Konsumen Terhadap Brand dan Purchasing Intention Pada UKM Coffee Shop di Surabaya

Manajemen Bisnis 2015

Berawal dari sebuah film bertajuk “filosofi kopi” karya Angga Dwimas Sasongko yang menceritakan otentifikasi dan makna sebuah kopi, menjadikan tren kopi memuncak sebagai budaya baru masyarakat Indonesia. Bisnis kopi per hari ini memang memiliki daya tarik tersendiri, dimulai dari produksinya hingga penjualan produk olahan minuman kopi, memberikan kesan yang kaya dari kopi. Meskipun begitu, bagaimana kopi dapat menjadi sebuah budaya adalah hal yang harus diperhatikan keberadaannya. Apa yang dilakukan film bertajuk filosofi kopi secara tidak langsung telah memberikan dampak yang luar biasa bagi produksi, keberadaan dan branding kopi dan harus diteruskan di masa mendatang. Setiap UKM coffee shop saat ini harus mempertimbangkan apa yang dapat memberikan konsistensi akan keberadaan kopi dengan ciri khas masing masing. “Tren UKM coffee shop yang tinggi harus disikapi dengan terciptanya nilai pembeda antar satu UKM dengan yang lain” ujar Randy. Setiap coffee shop

coffee shop mampu menciptakan *brand attitude* dan *brand credibility* masing masing yang menjadi poin pembeda antara UKM satu dengan yang lain.

Selanjutnya, bagaimana setiap UKM *coffee shop* memberikan ketegasan akan nilai pembeda menjadi poin penting dalam bahasan kali ini. Menurut pandangan pria yang menjabat sebagai Financial Development PT. Duta Nugraha Pratama ini, UKM *coffee shop* dapat mengandalkan *endorser credibility* untuk menegaskan nilai pembeda tersebut. *Endorser credibility* akan memberikan penegasan akan merek masing-masing kopi melalui bantuan seseorang yang memiliki pengaruh kuat bagi banyak orang. ‘‘Bagi sebagian orang, mereka tidak membeli produk atau jasa, tetapi mereka membeli relasi, cerita, dan keajaiban. Buktiunya seseorang bisa terpengaruh untuk membeli sesuatu apa yang digunakan idolanya’’ ujar pemuda yang akrab disapa Kamjay ini. Maka dari itu, harapannya strategi *endorser* hasil penelitian Dimas Randy Kamajaya ini memberikan keberagaman budaya kopi ini tetap konsisten. Pasalnya melalui hasil penelitian yang dilakukan di sekitar Surabaya, hasil akhir menunjukkan *endorser credibility* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *brand attitude* dan *brand credibility* pada merek *coffee shop* yang secara tidak langsung akan memengaruhi niat pembelian oleh konsumen. (jos/jer)



Raden Ryanda Rizka Pratama

Menelisik Keterkaitan antara Hubungan Perusahaan dengan Karyawan Terhadap Kinerja Karyawan

Manajemen Bisnis 2015

PT Pertamina (Persero) merupakan salah satu badan usaha milik negara pada industri minyak dan gas. Dengan peralihan PT Pertamina (Persero) menjadi *profit center*, perusahaan menyadari pentingnya pengembangan sumber daya manusia untuk dapat menunjang peningkatan keuntungan perusahaannya. Namun dari segi praktik, perusahaan ini masih memiliki nilai kinerja karyawan yang rendah sehingga mempengaruhi performa perusahaan dalam hal profit. Berangkat dari permasalahan yang ia sadari dari perusahaan tempat kerja praktik, Raden Ryanda Rizka Pratama mengambil fenomena tersebut sebagai topik penelitiannya. Dalam penelitiannya, mahasiswa yang kerap dipanggil Dio ini berfokus pada variabel motivasi, keterikatan karyawan, dan budaya perusahaan dalam hubungannya dengan peningkatan kinerja karyawan. “Terkadang banyak karyawan yang terlanjur masuk tetapi kompetensi yang ia miliki ia rasa kurang sesuai. Perusahaan juga tidak menunjukkan usaha dalam membangun hubungan baik dengan konsumen, justru hal ini yang membuat menurunnya motivasi dan keinginan karyawan dalam memberikan usaha yang optimal” ungkapnya.

Mahasiswa asal Surabaya ini mengungkapkan bahwa ia harus mengambil data primer melalui kuisioner secara offline dari 150 karyawan Pertamina. Kuisioner yang telah ia kumpulkan ini kemudian ia olah melalui metode structural equation modelling (SEM) dengan tujuan untuk membuktikan keterhubungan antara variabel yang diteliti dengan peningkatan performa karyawan.

Dio menjelaskan bahwa variabel terkait motivasi, keterikatan karyawan dengan perusahaan memiliki dampak positif terhadap peningkatan kinerja karyawan. Namun, ia menemukan hubungan negatif signifikan terdapat pada variabel kesesuaian budaya perusahaan terhadap peningkatan performa perusahaan. “Dari hasil penelitian ini diharapkan Pertamina dapat menyelenggarakan kegiatan interaktif untuk sumber daya manusia agar dapat membangun hubungan yang baik dengan perusahaan” jelasnya. (**cis**)



Mahasiswa Berprestasi Pencetak Jurnal Internasional

Ribka Anintha M.

Manajemen Bisnis 2016

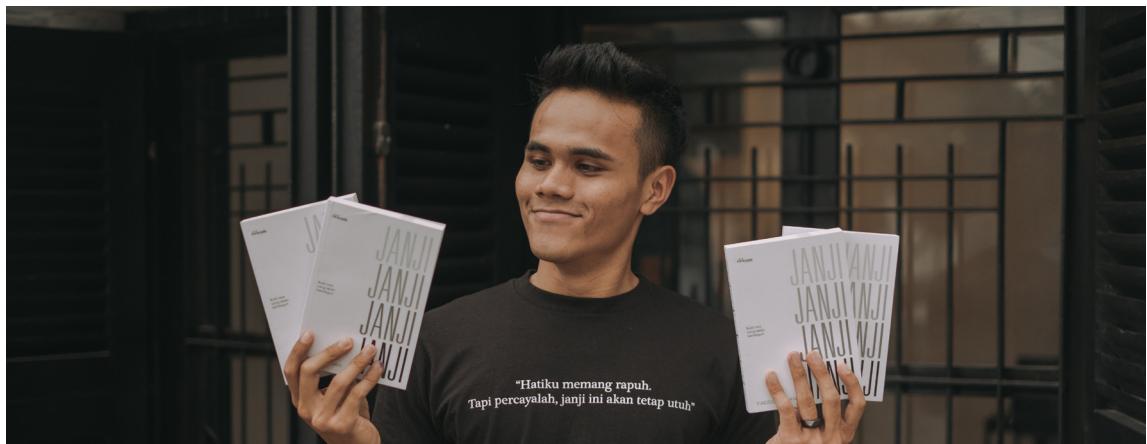
“Menjadi Mahasiswa berprestasi butuh kemauan, perjuangan dan support”, adalah pernyataan dari wanita kelahiran Jakarta 1998 ini. Memiliki gaya hidup sederhana menjadi awal perjuangan akan pencapaiannya saat ini. Dia adalah Ribka Anintha Miyagi, seorang mahasiswa berprestasi dari Manajemen Bisnis Insititut Teknologi Sepuluh Nopember.

Prestasinya sudah terlihat sejak diterima menjadi mahasiswa di kampus perjuangan ini. Semester pertama perempuan yang juga merupakan Asisten Laboratorium Business Analytics and Strategy (BAS) ini, nyaris mendapatkan IP sempurna 3,92. Hampir setiap semester namanya terpampang jelas sebagai mahasiswa dengan IP terbaik. Seiring berjalannya waktu, Sekretaris Divisi Litbang KSM ini juga melebarkan sayap dengan mengikuti berbagai kompetisi nasional. Pada 2017 berhasil meraih Best Prototype of LOKASI Diposition Writing Competition mengenai dunia pariwisata Indonesia. Dan pada 2018, Ribka berhasil menjadi Top 10

Youth Science Paper Competition yang mengangkat topik Ekonomi Digital. Dari situ, bakat menulis yang ada dalam dirinya sudah tidak bisa di pandang sebelah mata. Mendorong dirinya lebih jauh lagi, Bendahara BAS ini memusatkan bakat dalam dirinya dengan mematenkan tulisannya menjadi jurnal internasional, yang merupakan pencapaian yang sangat besar bagi mahasiswa S1. Sebagai bocoran, judul yang ditawarkan adalah *Investigating Customer Perception toward Service Recovery in the Online Business: A Combination of Expectation-Confirmation Theory, Satisfaction-Loyalty Theory, and Perception of Justice*. Melalui bimbingan dosen Bapak Satria Fadil Persada S.Kom, MBA, Phd dan teman seangkatanannya Bobby A, Ribka berhasil merilis riset baru dengan mengulas bisnis online yang sedang mengalami pertumbuhan yang signifikan saat ini. Jurnal yang telah terbit ke dalam Journal of Applied Economic Science ini telah menjadi salah satu ikonik penelitian Manajemen Bisnis ITS.

Tidak sampai disitu saja, tahun ini Ribka berhasil mendapatkan kesempatan internship di Jepang yang berada dalam naungan Perusahaan IT Global. Wanita yang bercita-cita menjadi konsultan bisnis ini berhasil menjadi mahasiswa terpilih diantara 687 pendaftar Indonesia dengan berbagai latar belakang. “Walau hidup dalam pembiayaan penuh dari perusahaan, hidup di Jepang adalah suatu tantangan dengan kemandirian yang teruji”, ujarnya. “Butuh kemauan, perjuangan dan support dari lingkungan untuk mendapatkan mendapatkan pencapaian sebesar itu. Dulu, ketika aku ingin menyerah dengan kehidupan kampus, aku selalu mengingat keluarga dan kedua sahabatku, Cista dan Maydawati, yang selalu membantu aku untuk bangkit. Dan aku pasti berdiri lagi buat mereka”, ungkap Ribka menutup ceritanya. (**jos/tia**)

Prestasi Mahasiswa



Merangkai Untaian Kata dari Novel Janji

Muhammad Fadel Yulian Maulido
Manajemen Bisnis 2015

"Aku pekik sebuah ikhbar kepada penghuni samudra tentang damainya menatapmu dalam diam. Wajahmu memancarkan rona, mengetuk hati yang tidak dihuni cukup lama. Kita bersatu dalam janji.

Tapi apa daya, segala yang bersiteguh, pembuktianya tidak begitu menjelaskan bahwa kamu bersungguh-sungguh. Sampai pada suatu noktah, aku rasa mengucap kalimat penghujung malam kepadamu tidak lagi menjadi

Yap, siapa lagi yang tak kenal dengan buku "Janji"? Buku ini merupakan buku prosa yang sudah tersedia di toko buku di seluruh Indonesia. Dengan alur cerita tentang seorang pria yang sangat menyukai seorang wanita. Pada saat itu mereka terjadilah konflik yang disebabkan oleh miskomunikasi dan tapi pada akhirnya mereka tetap bersatu kembali. Muhammad Fadel Yulian Maulido, atau biasa

dipanggil Fadel merupakan sosok dibalik buku "Janji" ini. Setelah penerbitannya, buku "Janji" kini telah mencapai penjualan sebanyak ribuan eksemplar. Mahasiswa asal Padang ini mengaku bahwa kepiawaianya dalam menulis berawal dari hobi dan keikutsertaannya dalam perlombaan essai tingkat nasional sejak SMA. Hal ini membuat Fadel tertarik di bidang tulis menulis. Pada awalnya, ia suka menuliskan opini-opini mengenai perdebatan ekonomi, politik, dan topik lainnya.

Pada awal buku Fadel diterbitkan, ia mengaku merasa senang karena impiannya untuk memiliki buku yang diterbitkan di toko buku di seluruh Indonesia telah terwujud. Melalui buku yang ia terbitkan juga, Fadel mengenal beberapa penulis salah satunya yaitu Boy Candra, seorang penulis buku Senja, Hujan, & Cerita. Ia menambahkan dalam wawancaranya bahwa ia menyukai buku karya Fiersa Besari yaitu penulis yang menerbitkan buku "Garis Waktu" dan telah menjadi peran besar dalam proses penulisan bukunya.

Alasan Fadel sederhana saja pada saat menuliskan buku ber-genre prosa. Karena pada saat ini buku ber-genre prosa sudah menjadi *trend* anak muda di Indonesia. Maka dari itu, Fadel juga memperhatikan permintaan pembaca pada saat menulis buku ini.

"Harapannya semoga dengan terbitnya buku Janji, seluruh pembaca buku di Indonesia menjadi lebih mengenal buku ber-genre prosa" tuturnya. (taw/cis)

Young Researchers : Assets for the Future



Dalam era globalisasi saat ini, aktualisasi diri peneliti tidak lagi hanya sekedar mengedepankan karya mandiri. “Karena pada hakikatnya manusia adalah makhluk social, tidak bisa berdiri sendiri dan itu berlaku mutlak bahkan di area riset”, ujar Satria Fadil Persada yang merupakan peneliti sekaligus Dosen Manajemen Bisnis. Pentingnya relasi dimana dapat saling melengkapi kebutuhan satu sama lain menjadikan kolaborasi sebagai cara efektif dalam melakukan suatu penelitian.

Pada dasarnya perguruan tinggi merupakan wadah yang potensial untuk menggerakan penelitian. Kolaborasi antar pemikiran unik tiap mahasiswa jika diberikan wadah yang tepat dapat berujung sebuah riset penelitian. Kesadaran akan pentingnya riset penelitian dan seberapa berpengaruhnya terhadap perkembangan kehidupan dan peradaban belum tercermin dari perilaku kebanyakan mahasiswa. Padahal secara jelas peran strategis perguruan tinggi yaitu sebagai; universitas pengajaran (teaching universitas), universitas riset (research university) dan benteng peradaban (bastion of civilization)

Keresahan ini berusaha diselesaikan oleh Satria Fadil Persada S.kom, MBA, PhD selaku dosen Manajemen Bisnis ITS dengan memprakarsai ‘Young Research’. Young Research adalah suatu wadah kolaborasi penelitian di lingkup Manajemen Bisnis ITS yang mengedepankan mahasiswa untuk melakukan riset penelitian dengan cara yang lebih menyenangkan. “Kelompok kecil yang baru terbentuk akhir desember 2018 ini, telah berhasil menerbitkan 1 jurnal setara scopus, 3 accept dan 4 dalam tahap penggerjaan”, ujarnya. Hasil tersebut menjadi pencapaian besar sekaligus bukti dalam memanfaatkan kompetensi mahasiswa agar semakin maju dan dapat mengaktualisasikan diri di kancah internasional. “Pencapaian tersebut adalah suatu benefit yang saya dapatkan dari hobby dan passion saya untuk saling berbagi dan menularkan kemampuan riset saya”, tambahnya.

Secara pribadi, Bapak Dosen Satria Fadil telah berhasil menerbitkan sekitar 46 jurnal sejak 2010 menurut google scholar dengan 18 jurnal berkualitas terindeks scopus. Dunia penelitian sudah cukup lama ditekuni alumnus National Taiwan University of Science and Technology itu, ia mengusahakan scopus sebagai standar jurnal yang diterbitkan.

“Paling tidak jurnal yang saya dan team saya terbitkan harus berada pada level Q3 keatas untuk menjaga kualitas paper” pungkasnya. “Level Q atau Quartile pada jurnal adalah suatu indikator seberapa intens dan seberapa berdampak jurnal tersebut bagi dunia ilmiah, jadi kita ke depan akan kejar disitu” tutupnya. (**jos/jer**)

Prestasi Mahasiswa



Siti Lailatul Mukaromah - Finalis Concerns Provel 2018, FEB UNDIP

Siti Lailatul Mukaromah - Juara 1 Karya Tulis Ilmiah Tingkat Nasional (LKTIN) 2018, HMTI UPN "Veteran" Jawa Timur

Fadzlu Rahman - Juara 1 Business Plan Kopma Expo 2018, Kopma IAIN Kudus

Rafidah Farah Dani - Juara 1 Kontes Mobil Hemat Energi (KMHE) tahun 2018, Universitas Negeri Padang, Sumatera Barat

Amanda Meisandy Rizqiana - Juara 2 Market Research Competition "Comparative Study" 2019, PT. Abunawas Group Indonesia

Vindy Alfiolita - Juara 2 National Essay Competition Eureka Leader Fest 2.0, Korps Mahasiswa Hubungan Internasional Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto

Josua Hasiholan Munthe - Best Inovator Individu 1 IPDN Expo 2019, Institut Pemerintahan Dalam Negeri

Siti Lailatul Mukaromah - Finalis @ Finalist of Hero 7th 2019, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Ni Putu Cista Deviutami Sukma, Willy Aryanto, Muthiah Aulia - Juara 2 Lomba karya Tulis Ilmiah Psychotacular 3,1, Jurusan Psikologi Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Surabaya

Tarmizi Ihza, Andri Oktavianto, Ilun Tisrinasari - Juara 1 Business It Case It Fest 3.0, Universitas Sumatera Utara

Siti Lailatul Mukaromah - Juara 2 Lomba Karya Tulis Ilmiah Mahasiswa Tingkat Nasional 5th SAFE SIP National Competition 2019, Politeknik Negeri Jember

Sofia Fitria Ramadani, Ailin Muvidah - Juara 2 Lomba Essay Nasional (LENSA), Badan Eksekutif Mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

BERISI IV



Event Manajemen Bisnis

MEDIA PARTNER

IDN TIMES PROVOKU

EVENT SURABAYA
EVENT INDONESIA 67

MANIFEST 2019 : GO START-UP INDONESIA

Manajemen Bisnis Festival atau yang biasa dikenal dengan Manifest, merupakan ajang kompetisi rancangan bisnis tingkat nasional yang diperuntukan bagi siswa/i SMA/Se-derajat. Manifest menjadi wadah bagi para siswa SMA untuk menuangkan ide bisnis mereka, mengasah ide/pemikiran bisnis, serta memperkenalkan jurusan Manajemen Bisnis ke masyarakat Indonesia. Kegiatan ini diselenggarakan oleh Himpunan Mahasiswa Manajemen Bisnis (BMSA) dengan tujuan untuk mengejarkan dan memikat daya tarik siswa/i SMA/se-derajat pada dunia kewirausahaan melalui penyampaian ide-ide mereka yang nantinya dapat diaplikasikan sebagai pembuatan usaha. Manifest pada tahun 2019 ini telah memasuki tahun ke-6, dan pada usia ke-6 [tahun] ini, Manifest mengangkat tema Go-Startup. Tema Go-Startup memiliki makna yaitu mewujudkan apa yang ada di pikiran menjadi suatu usaha yang menguntungkan sang pemilik ide. Tidak hanya itu, stakeholder juga merasakan manfaat dari ide yang telah dituangkan menjadi bisnis. Melalui tema tersebut diharapkan dapat meningkatkan kesadaran akan pentingnya peran wirausaha dalam perkembangan Indonesia. Manifest ingin mengajak anak muda untuk berani menciptakan lapangan pekerjaan dan membantu meningkatkan perekonomian negara. Startup memiliki arti sebagai rintisan bisnis yang baru beroperasi (start-up) dan masih berada dalam fase pengembangan dan untuk menemukan pasar yang tepat. Maka, startup merupakan bisnis yang baru dirintis dan berkaitan erat dengan teknologi jika dikaitkan dengan kondisi di era ini. Manifest memiliki kegiatan utama yang dikenal dengan Business Camp. Business camp adalah tahapan akhir dari Business Plan Competition Manifest 2019. Nantinya 20 tim dengan ide bisnis terbaik akan dipertandingkan kembali

selama 2 hari di lingkungan Departemen Manajemen Bisnis ITS Surabaya. Dalam Business Camp ini, peserta akan mendapatkan pembekalan dari para pelaku bisnis mengenai cara membangun bisnis yang benar agar dapat bersaing di era revolusi industri 4.0 ini. Selain itu, dalam acara ini peserta juga akan mengikuti kegiatan Business Race yaitu simulasi membangun bisnis yang dikemas dalam permainan yang menarik. Melalui Business Race, peserta dituntut mencari keuntungan sebanyak mungkin. Tidak hanya itu, akan ada presentasi ide bisnis oleh peserta kepada pada dewan juri untuk menentukan pemenangnya. Dengan hadirnya Manifest 2019 : Go Startup! Harapannya semakin tinggi pula kesadaran generasi muda untuk terus berinovasi dan bersaing menciptakan startup-startup baru yang mampu menopang kemajuan bangsa. Go Startup Indonesia! (tir/tik)

International Conference Business and Management Technology : “Reshaping Research and Best Practices in Global Business Management”.



Tak terasa sudah delapan tahun Departemen Manajemen Bisnis berkiprah di dunia pendidikan tinggi Indonesia. Dalam kurun waktu tersebut tidak sedikit kontribusi yang diberikan Manajemen Bisnis ITS untuk perkembangan ilmu pengetahuan tanah air. Sebagai tanda sewindu eksistensinya, Departemen Manajemen Bisnis menggelar beragam kegiatan satu diantaranya adalah terselenggaranya konferensi internasional.

Bertajuk International Conference Business and Management Technology (IconBMT) gelaran ini merupakan konferensi internasional pertama besutan departemen dengan warna khas hijau tua tersebut. Mengusung tema Reshaping Research and Best Practice in Global Business Management, konferensi ini diselenggarakan pada 3 Agustus 2019. Bekerjasama dengan Universitas Nadhlatul Ulama Surabaya (UNUSA) dan Universits Brawijaya sebagai partner penyelenggara, konferensi dengan special track Executive Corporate & Practitioners ini menghadirkan Prof Pervaiz K Ahmed, Head

of Research Monash University Malaysia, dan Ir Destiawan Soewdrdjono, Operational Director III PT Wijaya Karya, sebagai keynote speakers.

Satria Fadil Persada S Kom MBA PhD, Koordinator IconBMT, memaparkan keunikan konferensi ini adalah memiliki pendekatan dari sudut pandang praktisi “Biasanya tema konferensi internasional itu difokuskan hanya untuk dunia akademisi saja tanpa campur tangan praktisi,” tambahnya. Alhasil, kegiatan yang dilaksanakan di Oakwood Hotel Surabaya ini berhasil memikat 170 peserta yang berasal dari 7 negara berbeda, meliputi : Indonesia, Taiwan, Amerika Serikat, Australia, Portugal, Ceko dan China.

Selain itu, jelas Satria, ragam jenjang akademisi pun juga dapat terlibat dalam kegiatan ini. Apabila biasanya konferensi internasional mensyaratkan peneliti yang minimal sedang menempuh gelar master, dalam IconBMT mahasiswa sarjana sudah dapat berkontribusi untuk menyumbangkan idenya. “Kemarin ada 20

BERISI IV

mahasiswa S1 yang turut mempresentasikan topik penelitian mereka,” tambahnya.

Menurut Satria kondisi ini menjadi angin segar bagi iklim riset di Indonesia. Inisiatif Young Research ini percaya keikutsertaan mahasiswa sarjana dalam konferensi internasional dapat menjadi batu locatan untuk mengangkat nilai kompetitif individu. “Nah, kita buka dengan memberikan kesempatan untuk ikut berkontribusi, meskipun begitu saat tahap seleksi tidak ada spesialisasi karena statusnya yang masih mahasiswa sarjana,” kelakarnya.

Atas kesuksesan pada konferensi pertama ini, Departemen Manajemen Bisnis berencana untuk mengadakan konferensi lainnya Februari 2020 mendatang. Berjudul International Conference Business and Engineering Management (IConBEM) konferensi internasional ini akan berfokus pada penelitian high output yang berasal dari rumpun ilmu bisnis dan manajemen teknologi untuk menjawab tantangan di era disruptif ini. Pada gelaran pertamanya IConBEM akan mengangkat tema “Leveraging Technology and Business Execellence Models for Sustainable Growth in Disruptive Era”. Para peneliti dari seluruh penjuru dunia diundang untuk menuangkan ide terbaiknya, info lebih lanjut terkait IConBEM dapat diakses di <https://www.its.ac.id/mb/en/iconbem/> (**tir/lys**)





Menyambut 8 Tahun Berdiri, Departemen Manajemen Bisnis Kenalkan Disrupsi Teknologi pada UMKM kepada Mahasiswa ITS Melalui Seminar

Sewindu Manajemen Bisnis

Revolusi industri 4.0 seringkali dianggap asing oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang juga memiliki peran penting dalam ketahanan ekonomi nasional. Melalui momentum ulang tahunnya ke-8, Departemen Manajemen Bisnis (MB) Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) menyelenggarakan acara SEWINDU MB sekaligus seminar nasional Sosialisasi Roadmap Industri 4.0 di Gedung Pusat Robotika ITS, Jumat (29/3).

Dr. Ir. Arman Hakim Nasution MEng, Ketua Pelaksana seminar mengungkapkan, dari Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Jawa Timur tahun 2018 yang berjumlah sekitar Rp 2 triliun, 54,5 persennya disumbang oleh UMKM. Untuk diketahui juga, UMKM ini menyerap tenaga kerja sebesar 18,95 juta, sedangkan usaha besar hanya menyerap 373,294 tenaga kerja. “Hal ini membuktikan bahwa keberadaan

UMKM di Indonesia memiliki pengaruh besar terhadap perekonomian,” tegas dosen MB ini mengingatkan. Arman mengutarakan bahwa program yang dirancang oleh Kementerian Perindustrian Republik Indonesia (RI) yaitu “Making Indonesia 4.0” telah memprediksi bahwa akan terjadi pengurangan besar-besaran tenaga kerja di era ini. Oleh karena itu, UMKM harus siap menghadapi hal ini, mengingat fakta bahwa UMKM menyerap tenaga kerja 54 kali lebih banyak daripada usaha besar.

Pemaparan mengenai roadmap Making Indonesia 4.0 disampaikan langsung oleh Menteri Perindustrian RI, Ir Airlangga Hartarto MBA MMT yang hadir sebagai keynote speaker. Dalam paparannya, Airlangga menjelaskan bahwa Making Indonesia 4.0 merupakan sebuah roadmap (peta jalan) yang terintegrasi untuk mengimplementasikan strategi dalam

Event Manajemen Bisnis

BERISI IV

menghadapi revolusi industri 4.0. Airlangga mengatakan, sektor industri nasional perlu banyak pembenahan, terutama dalam aspek penguasaan teknologi yang menjadi kunci penentu daya saing di era industri 4.0.

Pria kelahiran Surabaya, 56 tahun lalu ini menyebutkan lima teknologi utama yang menopang pembangunan pada sistem industri 4.0. "Kelimanya yaitu Internet of Things (IoT), Artificial Intelligence (AI), Human-Machine Interface, teknologi robotik dan sensor, serta teknologi 3D Printing," imbuah pria yang juga pernah menjabat Ketua Asosiasi Emiten Indonesia ini. Menurunya, saat ini semua negara masih mempelajari implementasi sistem Industri 4.0, sehingga dengan penyiapan peta jalannya, Indonesia berpeluang menjadi pemain kunci di Asia.

Menurut Arman, hasil seminar nasional ini dirumuskan pula oleh tim panel dan setelah itu akan diusulkan kepada tim kampanye kedua capres, sebagai bahan untuk debat capres terakhir Sabtu (30/3). "Siapapun yang menang, kami berharap rekomendasi dari hasil seminar kali ini dapat dijadikan pedoman dalam membuat kebijakan ke depannya," tutur Arman.

Hal serupa juga disampaikan oleh Rektor ITS, Prof Ir Joni Hermana MScES PhD. Dalam sambutan sebelumnya, Joni menyampaikan harapannya terkait hasil dari seminar tersebut. Ia berharap hasil kajian tersebut dapat dijadikan dasar dalam pembuatan kebijakan untuk menghadapi era disruptif ini. Hal tersebut ia harapkan sebagai bentuk kontribusi ITS untuk Indonesia.

"Bahkan untuk menghadapi era disruptif ini ITS juga telah menerapkan kurikulum yang mendorong mahasiswanya untuk menjadi entrepreneur nantinya, dan terbukti sampai saat ini 5,7 persen alumni ITS sudah menjadi entrepreneur yang dapat dibilang sukses," klaim guru besar Teknik Lingkungan yang akan mengakhiri masa jabatannya pada 12 April 2019 ini. (tir/cis)





Mengenal Lebih Dalam Sosok Karyawan Wanita Dibalik Pembendaharaan Departemen Manajemen Bisnis ITS

**Erma Kurnia Kartaningsih, S.E.
Tata Usaha Manajemen Bisnis ITS**

Sosok Karyawan

BERISI IV

Siapa yang tidak mengenal sosok Bu Erma, yang memiliki nama lengkap Erma Kurnia Kartaningsih, SE. Sosok wanita ini memiliki peran di bagian tata usaha Manajemen Bisnis ITS. Selama ini beliau yang telah menjabat sebagai bagian keuangan di Manajemen Bisnis sudah mengemban tugas di ITS selama 14 tahun dari tahun 2006 hingga saat ini. Memulai karirnya di ITS dari Teknik Industri hingga ke Manajemen Bisnis yang baru di inisiasi pada tahun 2009 hingga 2010. Beliau bergabung dengan Manajemen bisnis pada tahun 2011. Wanita yang berasal dari Surabaya ini sudah memberikan banyak jasanya untuk Manajemen Bisnis maupun ITS. Mungkin banyak dari mahasiswa yang belum mengetahui tugas beliau, apalagi mereka yang jarang memiliki urusan di tata usaha. Selain mengurus pengeluaran dan pemasukan departemen, beliau juga membantu urusan pembendaharaan di ITS.

Selama berkerja di ITS beliau sudah bertemu dengan banyak orang, baik dengan dosen, tenaga pendidik maupun mahasiswa yang sedang mencari ilmu di kampus perjuangan ini. Meski sehari-hari dijalani sebagai kewajiban, beliau juga sering dihadapkan keadaan yang sulit dalam perjalanannya, baik deadline untuk laporan, permasalahan keuangan dan pendanaan, dan lain sebagainya. Meskipun begitu, wanita yang sudah berumur 42 tahun ini beliau tetap berkerja keras demi Departemen Manajemen Bisnis, Institut Teknologi Sepuluh Nopember, maupun bangsa dan negara.

Selama wawancara ini dilaksanakan, Bu Erma berpesan untuk mahasiswa baik yang sedang mengembangkan ilmu maupun yang sedang akan dihadapkan dengan kehidupan dimasyarakat untuk bisa menciptakan lapangan kerja baru. Melihat banyaknya sarjana pengangguran diluar sana beliau menitipkan sedikit mimpiinya bahwa lulusan jurusan ini dapat mengurangi tingkat pengangguran dan memperkerjakan orang-orang yang membutuhkan. Bukan hanya mahasiswa, beliau juga berharap untuk

manajemen bisnis agar bisa memberikan pelayanan yang lebih baik dan semakin baik hingga menjadi salah satu program studi terbaik di Indonesia, melihat mungkin masih banyaknya kekurangan dalam pemberian pelayanan untuk mahasiswa oleh departemen ini sendiri dan beliau berharap agar manajemen bisnis bisa melakukan banyak kegiatan CSR (Company Social Responsibility) sebagai departemen yang mau memberi arti demi dan untuk masyarakat, dimulai dari yang terdekat hingga yang jauh. (eka/cis)

BERISI IV



BERISI IV



