

ISSN: 2828-3376 (Print)
ISSN: 2828-3368 (Online)

JISOS JURNAL ILMU SOSIAL

Vol.1 No.6 Juli 2022



<https://bajangjournal.com/index.php/JISOS>



SUSUNAN REDAKSI JISOS: Jurnal Ilmu Sosial

Vol.1 No.7 Juli 2022

Penanggung Jawab

Ketua Bajang Institute
Lale Desi Ratnaningsih

Pimpinan Redaksi

Kasprihardi

Editor In Chef/Pelaksana

Lalu Fauzul Muna

Section Editor

Lalu Masyhudi

Reviewer

Ilham Syahrul Jiwandono, M.Pd, Universitas Mataram, Scopus Id: 57222336720

Hijatul Qamariah, M.Pd., M.TESOL, Universitas Bina Bangsa Getsempena, Scopus
Id:57218559998

FX Anjar Tri Laksono, S.T., M.Sc, Universitas Jenderal Soedirman, Scopus Id: 57221225628

Baiti Hidayati, S.T., M.T, POLITEKNIK SEKAYU, Scopus Id: 57217136885

Rahmad Bala, M.Pd, STKIP Biak, Scopus Id: 57214800254

Yusvita Nena Arinta, M. Si, IAIN SALATIGA Scopus Id: 57219157407

Copy Editor

Dr. Sunarno, S.Si, M.Si, Diponegoro University

Layout Editor

Yusvita Nena Arinta, M. Si, IAIN SALATIGA Scopus Id: 57219157407

Proofreader

Gatot Iwan Kurniawan, SE., MBA., CRA., CSF., CMA, STIE Ekuitas



PANDUAN PENULISAN NASKAH JISOS: Jurnal Ilmu Sosial

JUDUL NASKAH PUBLIKASI MAKSIMUM 12 KATA DLM BHS.IND

Oleh

First Author, Second Author & Third Author

^{1,2}Institution/affiliation author 1,2; address, telp/fax of institution/affiliation

³Institution/affiliation author 3; address, telp/fax of institution/affiliation

Email: 1xxxx@xxxx.xxx, 2xxx@xxxx.xxx, 3xxx@xxxx.xxx

Abstrak

Abstrak Maksimal 200 kata berbahasa Indonesia/English dengan Times New Roman 12 point. Abstrak harus jelas, deskriptif dan harus memberikan gambaran singkat masalah yang diteliti. Abstrak meliputi alasan pemilihan topik atau pentingnya topik penelitian, metode penelitian dan ringkasan hasil. Abstrak harus diakhiri dengan komentar tentang pentingnya hasil atau kesimpulan singkat.

Kata Kunci: 3-5 kata kunci, istilah A, istilah B & kompleksitas

PENDAHULUAN

Pendahuluan menguraikan latar belakang permasalahan yang diselesaikan, isu-isu yang terkait dengan masalah yg diselesaikan, ulasan penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya oleh peneliti lain yg relevan dengan penelitian

LANDASAN TEORI

Pengacuan pustaka dilakukan dengan menuliskan [nomor urut pada daftar pustaka] mis. [1], [1,2], [1,2,3]. Sitasi kepastakaan harus ada dalam Daftar Pustaka dan Daftar Pustaka harus ada sitasinya dalam naskah. Pustaka yang disitasi pertama kali pada naskah [1], harus ada pada daftar pustaka no satu, yg disitasi ke dua, muncul pada daftar pustaka no 2, begitu seterusnya. Daftar pustaka urut kemunculan sitasi, bukan urut nama belakang. Daftar pustaka hanya memuat pustaka yang benar benar disitasi pada naskah.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian meliputi analisa, arsitektur, metode yang dipakai untuk menyelesaikan masalah, implementasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan terhadap hasil penelitian dan pengujian yang diperoleh disajikan dalam bentuk uraian teoritik, baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Hasil percobaan sebaiknya ditampilkan dalam berupa grafik atau pun tabel.

PENUTUP

Kesimpulan

Kesimpulan harus mengindikasikan secara jelas hasil-hasil yang diperoleh, kelebihan dan kekurangannya, serta kemungkinan pengembangan selanjutnya. Kesimpulan dapat berupa paragraf, namun sebaiknya berbentuk point-point dengan menggunakan numbering atau bullet.

Saran

Saran-saran untuk untuk penelitian lebih lanjut untuk menutup kekurangan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- **Buku** dengan urutan penulisan: Penulis, tahun, *judul buku* (harus ditulis miring) volume (jika ada), edisi (jika ada), nama penerbit dan kota penerbit .
[1] Castleman, K. R., 2004, *Digital Image Processing*, Vol. 1, Ed.2, Prentice Hall, New Jersey.
- **Pustaka dalam bentuk artikel dalam majalah ilmiah:**
Urutan penulisan: Penulis, tahun, judul artikel, *nama majalah* (harus ditulis miring sebagai singkatan resminya), nomor, volume dan halaman.
[3] Yusoff, M, Rahman, S.,A., Motalib, S., and Mohammed, A. , 2006, Diagnosing Application Development for Skin Disease Using Backpropagation Neural Network Technique, *Journal of Information Technology*, vol 18, hal 152-159.
- **Pustaka dalam bentuk Skripsi/Tesis/Disertasi** dengan urutan penulisan: Penulis, tahun, judul skripsi, *Skripsi/Tesis/Disertasi* (harus ditulis miring), nama fakultas/ program pasca sarjana, universitas, dan kota.
[4] Prasetya, E., 2006, Case Based Reasoning untuk mengidentifikasi kerusakan bangunan, *Tesis*, Program Pasca Sarjana Ilmu Komputer, Univ. Gadjah Mada, Yogyakarta.
- **Pustaka dalam bentuk Laporan Penelitian:**
Urutan penulisan: Peneliti, tahun, judul laporan penelitian, *nama laporan penelitian* (harus ditulis miring), nama proyek penelitian, nama institusi, dan kota.
[5] Ivan, A.H., 2005, Desain target optimal, *Laporan Penelitian Hibah Bersaing*, Proyek Multitahun, Dikti, Jakarta.

Daftar Pustaka hanya memuat semua pustaka yang diacu pada naskah tulisan, bukan sekedar pustaka yang terdaftar.





ISSN: 2828-3376 (Print)
ISSN: 2828-3368 (Online)

JISOS: Jurnal Ilmu Sosial
Vol.1 No.6 Juli 2022

DAFTAR ISI

1	STUDI KASUS PENERAPAN TERAPI DZIKIR PADA PASIEN GANGGUAN PERSEPSI SENSORI (HALUSINASI PENDENGARAN) DIRUANG ARJUNA RSUD BANYUMAS Oleh : Amalia Diah Intan Pratiwi, Arni Nur Rahmawati	315-322
2	MENINGKATKAN MOTORIK HALUS DENGAN MEDIA <i>FINGER PAINTING</i> PADA ANAK PAUD MANDIRI DESA SUKA NEGERI KABUPATEN OKU SELATAN Oleh : Mutia Mawardah, Riri Octavianti	323-328
3	PENGUNAAN MEDIA DIORAMA PADA MATA PELAJARAN BAHASA INDONESIA TOPIK KETERAMPILAN MENULIS TEKS NARASI SEDERHANA UNTUK SISWA KELAS II UPT SD NEGERI 220 GRESIK Oleh : Rossa Ilma Silvia, Suprihatien, Erlin Kartikasari	329-336
4	HUBUNGAN ANTARA GAYA KEPEMIMPINAN DEMOKRATIS KEPALA SEKOLAH DAN KINERJA GURU Oleh : Sudarto, Asriadi, Amaliah	337-344
5	HUBUNGAN PATRON KLIEN PETANI DAN TOKE SAWIT DI DESA KOTO TANDUN KECAMATAN TANDUN KABUPATEN ROKAN HULU Oleh : Masdelina, Pawennari Hijjang	345-360
6	PEMANFAATAN AKAR WANGI (<i>VETIVERA</i>) DAN BIPORI GUNA MELESTARIKAN KEARIFAN LOKAL WISATA AIR TERJUN RORO KUNING Oleh : Imega Syahlita Dewi, Lutvi Binti Maisaroh, Erdyna Dwi Etika	361-366
7	ANALYSIS OF PROMOTION INTENSITY LEVELS IN PAWNING AT PT. PEGADAIAN SYARIAH RENTENG PRAYA MARKET BRANCH - CENTRAL LOMBOK IN THE POST COVID - 19 PANDEMIC Oleh: Dewi Rispawati, Basuki Srihermanto, Iswan	367-378

STUDI KASUS PENERAPAN TERAPI DZIKIR PADA PASIEN GANGGUAN PERSEPSI SENSORI (HALUSINASI PENDENGARAN) DIRUANG ARJUNA RSUD BANYUMAS

Oleh

Amalia Diah Intan Pratiwi¹, Arni Nur Rahmawati²

^{1,2} Universitas Harapan Bangsa

Email : arninr@uhb.ac.id

Article History:

Received: 01-05-2022

Revised: 11-05-2022

Accepted: 25-06-2022

Keywords:

Gangguan persepsi sensori pendengaran, halusinasi, terapi dzikir

Abstract: Halusinasi adalah bentuk gangguan orientasi realita yang ditandai dengan seseorang memberikan tanggapan atau penilaian tanpa adanya stimulus yang diterima oleh panca indera, dan merupakan suatu bentuk dampak dari gangguan persepsi. Tujuan dari penelitian ini adalah memberikan asuhan keperawatan pada klien dengan gangguan persepsi sensori pendengaran dengan terapi dzikir. Metode yang digunakan peneliti yaitu studi kualitatif dengan menggunakan study case research (studi kasus) menggunakan pendekatan proses keperawatan (nursing proses) pada 1 pasien yang mengalami gangguan persepsi sensori. Proses pengumpulan data dengan wawancara, observasi dan melihat rekam medis pasien. Analisa data dilakukan dengan koleksi data dan reduksi data. Hasil penelitian menunjukkan seluruh intervensi berhasil dilakukan dan masalah keperawatan teratasi ditunjukkan dengan pasien mampu mengontrol halusinasi pendengarannya dengan berzikir. Terapi Spiritual dengan Dzikir secara Islami, yaitu suatu perlakuan dan pengobatan yang ditujukan kepada penyembuhan suatu penyakit mental, kepada setiap individu, dengan kekuatan batin atau ruhani, yang berupa ritual keagamaan bukan pengobatan dengan obat-obatan, dengan tujuan untuk memperkuat iman seseorang agar ia dapat mengembangkan potensi diri dan fitrah beragama yang dimilikinya secara optimal. Maka dapat disimpulkan penerapan terapi dzikir dapat mengontrol halusinasi pendengaran yang dialami klien

PENDAHULUAN

Kesehatan jiwa adalah suatu kondisi sehat emosional, psikologis, dan sosial yang terlihat dari hubungan interpersonal yang memuaskan, perilaku dan coping yang efektif, konsep diri yang positif, dan kestabilan emosional (Videbeck, 2020). Kesehatan jiwa adalah kondisi dimana seseorang yang terus tumbuh berkembang dan mempertahankan keselarasan dalam pengendalian diri, serta terbebas dari stress yang serius (Direja, 2011). Skizofrenia adalah gangguan psikotik yang ditandai dengan gangguan utama dalam pikiran,

emosi dan perilaku pikiran yang terganggu, berbagai pikiran tidak berhubung secara logis (Andari S, 2017). Perpecahan pada pasien digambarkan dengan adanya gejala fundamental (atau primer) spesifik, yaitu gangguan pikiran yang ditandai dengan gangguan asosiasi, khususnya kelonggaran asosiasi. Gejala fundamental lainnya adalah gangguan afektif, autisme, dan ambivalensi. Sedangkan gejala sekundernya adalah waham dan halusinasi (Stuart et al., 2016).

Menurut World Health Organization (WHO, 2018), memperkirakan terdapat sekitar 450 juta orang didunia terkena skizofrenia. Di Indonesia menunjukkan prevalensi skizofrenia mencapai sekitar 400.000 orang atau sebanyak 1,7 per 1.000 penduduk Indonesia (RISKESDAS, 2013), sedangkan pada tahun 2018 diperkirakan sebanyak 31,5% penduduk mengalami gangguan jiwa (RISKESDAS, 2018). Jumlah penderita gangguan jiwa di Indonesia khususnya halusinasi menyebutkan bahwa jumlah gangguan jiwa pada tahun 2014 adalah 121.962 orang, tahun 2015 jumlahnya meningkat menjadi 260.247 orang, tahun 2016 bertambah menjadi 317.504 orang (Dinkes, 2017). Di Jawa Tengah penderita gangguan jiwa pada tahun 2016 sebanyak 50.608 jiwa, pada tahun 2017 terdapat sebanyak 45.481 jiwa (DKK Banyumas, 2017).

Berdasarkan data yang di dapatkan di Rumah Sakit Daerah Umum Banyumas, jumlah penderita gangguan jiwa yang dirawat pada tahun 2016 terdapat sebanyak 2.956 orang penderita yang mana 1.514 (51,22%) adalah penderita schizoprenia dan 1.278 diantaranya adalah penderita halusinasi. Sedangkan pada tahun 2020 di dapatkan data pasien yang mengalami gangguan jiwa khususnya skizofrenia sebanyak 2.032 orang dan pada tahun 2021 terdapat sebanyak 2.130 orang penderita yang mana 1.477 orang adalah penderita halusinasi. Berdasarkan data di atas di simpulkan bahwa terjadinya peningkatan kasus skizofrenia khususnya dengan halusinasi (Rekam Medik, RSUD Banyumas, 2022). Dari hasil buku laporan komunikasi ruangan dan wawancara yang dilakukan pada tanggal 10 Mei terhadap 27 orang pasien di ruangan Sadewa RSUD Banyumas didapatkan 10 orang (43,75%) yang mengalami halusinasi, 9 orang (37,5%) yang mengalami resiko perilaku kekerasan, 3 orang (9,3%) yang mengalami harga diri rendah, dan 4 orang (9,3%) yang mengalami waham. (RSUD Banyumas, 2022).

Halusinasi adalah bentuk gangguan orientasi realita yang ditandai dengan seseorang memberikan tanggapan atau penilaian tanpa adanya stimulus yang diterima oleh panca indera, dan merupakan suatu bentuk dampak dari gangguan persepsi (Wuryaningsih, E W., 2018).

Dampak yang terjadi dari halusinasi adalah seseorang dapat kehilangan control dirinya sehingga bisa membahayakan diri sendiri, orang lain maupun merusak lingkungan, hal ini terjadi dimana seseorang yang mengalami halusinasi sudah mengalami panic dan perilakunya dikendalikan oleh pikiran halusinasinya. Dalam situasi ini seseorang yang mengalami halusinasi dapat melakukan bunuh diri bahkan bisa membunuh orang lain. Sehingga petugas kesehatan telah berupaya untuk melakukan terapi pengobatan pada pasien halusinasi seperti terapi berupa farmakologi dan terapi nofarmakologi seperti terapi spiritual. Dzikir dimana terapi ini sangat bermanfaat bagi seseorang yang terkena gangguan jiwa pada halusinasi (Yosep, 2014).

Terapi Spiritual : Dzikir menurut bahasa berasal dari kata "dzakar" yang berarti ingat. Dzikir juga di artikan "menjaga dalam ingatan". Jika berdzikir kepada Allah artinya menjaga ingatan agar selalu ingat kepada Alla ta"ala. Dzikir menurut syara" adalah ingat kepada Allah dengan etika tertentu yang sudah ditentukan Al- Qur"an dan hadits dengan tujuan mensucikan hati dan mengagungkan Allah. Menurut Ibn Abbas ra. Dzikir adalah konsep, wadah, sarana, agar manusia tetap terbiasa dzikir (ingat) kepadaNya ketika berada diluar shalat. Tujuan dari dzikir adalah mengagungkan Allah, mensucikan hati dan jiwa, mengagungkan Allah selaku hamba yang bersyukur, dzikir dapat menyehatkan tubuh, dapat mengobati penyakit dengan metode Ruqyah, mencegah manusia dari bahaya nafsu (Fatihuddin, 2010).

Terapi Spiritual:Dzikir secara Islami, yaitu suatu perlakuan dan pengobatan yang ditujukan kepada penyembuhan suatu penyakit mental, kepada setiap individu, dengan kekuatan batin atau ruhani, yang berupa ritual keagamaan bukan pengobatan dengan obat-obatan, dengan tujuan untuk memperkuat iman seseorang agar ia dapat mengembangkan potensi diri dan fitrah beragama yang dimilikinya secara optimal, dengan cara mensosialkan nilai-nilai yang terkandung di dalam al- Quran dan as-Sunnah ke dalam diri. Seperti melakukan shalat wajib, berdoa dan berzikir dari perbuatan tersebut dapat membuat hidup selaras, seimbang dan sesuai dengan ajaran agama (Yusuf, 2015).

Terapi spiritual atau terapi religius yang antara lain dzikir, apabila dilafalkan secara baik dan benar dapat membuat hati menjadi tenang dan rileks. Terapi dzikir juga dapat diterapkan pada pasien halusinasi, karena ketika pasien melakukan terapi dzikir dengan tekun dan memusatkan perhatian yang sempurna (khusyu') dapat memberikan dampak saat halusinasinya muncul pasien bisa menghilangkan suarasuara yang tidak nyata dan lebih dapat menyibukkan diri dengan melakukan terapi dzikir (Hidayati, 2014). Sesuai penelitian terdahulu menyatakan setelah dilakukan terapi psikoreligius: dzikir pada pasien halusinasi pendengaran terjadi peningkatan kemampuan mengontrol halusinasi (Dermawan, 2017).

Berdasarkan Tanda dan gejala pada indikator Afektif paling banyak dialami responden seperti senang dengan halusinasinya, merasa terganggu, ketakutan, khawatir dan curiga. Pada indicator fisiologis paling banyak dialami responden seperti kewaspadaan, tekanan darah dan keringat dingin meningkat. Pada tanda dan gejala pada indikator perilaku paling banyak dialami responden seperti menggerakkan bibirnya / komat-kamit, cenderung mengikuti halusinasinya dari pada menolak, daya tilik dirikurang, penampilan tidak sesuai, dan menunjukan- nunjuk kearah tertentu. Tanda dangejala pada indikator sosial paling banyak dialami responden seperti Acuh dengan lingkungan, Kesulitan menjalin hubungan dengan orang lain, dan Tidak tertarik dengan kegiatan harian. Dampak yang terjadi dari halusinasi adalah seseorang dapat kehilangan control dirinya sehingga bisa membahayakan diri sendiri, orang lain maupun merusak lingkungan, hal ini terjadi dimana seseorang yang mengalami halusinasi sudah mengalami panic dan perilakunya dikendalikan oleh pikiran halusinasinya. Dalam situasi ini sesorang yang mengalami halusinasi dapat melakukan bunuh diri bahkan bisa membunuh orang lain (Hartono.Y., 2012).

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Rahayu dan Akbar (2021) menunjukkan adanya peningkatan kemampuan mengontrol halusinasi setelah pemberian terapi psikoreligius: dzikir sebagai suatu upaya terapi non farmakologi pada pasien

halusinasi pendengaran. Kemampuan mengontrol halusinasi pendengaran pada kedua klien didapatkan hasil 6 (baik) setelah pemberian terapi psikoreligius: dzikir sebagai suatu upaya terapi non farmakologi pada pasien halusinasi pendengaran. Pasien mengatakan hatinya menjadi lebih tenang setelah membaca bacaan dzikir yang diajarkan dan tidur pasien bisa lebih nyenyak setelah membaca bacaan dzikir. Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka penulis tertarik untuk menerapkan terapi spiritual: dzikir pada Ny.L terhadap peningkatan kemampuan mengontrol halusinasi pendengaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengkajian

Pengkajian adalah tahap awal dari proses keperawatan dan merupakan proses yang sistematis dalam pengumpulan data dari berbagai sumber data untuk mengevaluasi dan mengidentifikasi status kesehatan pasien (Dermawan, 2012). Pengumpulan data yang dilakukan penulis menggunakan teknik wawancara dengan pasien dan keluarga, observasi langsung, pemeriksaan fisik. Tujuan pengkajian untuk memperoleh informasi tentang keadaan klien, untuk menentukan masalah keperawatan dan kesehatan klien. Saat menilai keadaan kesehatan klien, untuk membuat keputusan yang tepat dalam menentukan langkah-langkah berikutnya.

Pasien berusia 29 tahun berjenis kelamin perempuan, dengan status belum menikah berasal dari Cilacap datang ke Rumah Sakit Umum Daerah Banyumas, pasien datang pada tanggal 09 Mei 2022 dengan keluhan dirumah gelisah, marah-marah, susah tidur, pasien mengatakan sering mendengar bisikan di kepala kurang lebih sebulan terakhir. Perempuan cenderung menderita lebih banyak masalah mental daripada pria karena beberapa alasan. Ada perbedaan keadaan fisiologis antara perempuan dan laki-laki (seperti kerentanan genetik, kadar hormon dan kortisol,) yang tercermin secara emosional dan perilaku (Gao et al., 2020). Misalnya dalam menanggapi stres, baik perempuan maupun laki-laki memiliki respons yang berbeda sebagai konsekuensi dari kepekaan mereka yang berbeda terhadap suatu peristiwa. Perempuan dilaporkan lebih rentan terhadap suatu masalah dan rasa sakit daripada pria, sehingga lebih mungkin mengalami kesedihan.

Faktor predisposisi yang didapatkan Pasien tidak teratur dalam meminum obat, sehingga putus obat selama 1 tahun terakhir, karena jika minum obat, pasien tidur terus. Sementara faktor presipitasi yang didapatkan dari hasil pengkajian adalah pasien pernah mengalami penyakit yang sama sebelumnya sebanyak 2 x dengan keluhan mengamuk, marah-marah, halusinasi, susah tidur, mual muntah dan menolak makan. Hasil pengkajian terhadap persepsi dan harapan pasien maupun keluarga didapatkan bahwa pasien mengatakan ingin sembuh dan segeraberkumpul kembali dengan keluarga, keluarga menerima segala kondisi sakit pasien dengan ikhlas dan berharap pasien segera sembuh dari penyakitnya. Hasil pemeriksaan fisik didapatkan data tekanan darah pasien 90/80 mmHg, suhu tubuh 36.2 °C, nadi 84 x/menit, dan respirasi 20x/menit. Berat badan pasien 47 kg dengan tinggi badan 153 cm. Keluhan fisik yang dirasakan oleh pasien yaitu sulit tidur, pasien merupakan anak kedua dari 3 bersaudara, segala bentuk keputusan diambil dan didiskusikan kedua orangtua.

Pengkajian terkait konsep diri pasien, pasien mengatakan menyukai semua bagian anggota tubuhnya, berperan sebagai anak yang baik dan patuh pada orangtua, pasien ada

keinginan untuk sembuh dan berkumpul dengan keluarga dengan usaha akan rajin minum obat dan selalu aktif, ikut serta kegiatan di rumah sakit, hubungan social pasien dengan kelompok masyarakat maupun berjalan baik tanpa ada hambatan berarti, walaupun pasien jarang berkumpul karena merantau keluar kota. Pasien beragama islam dan aktif shalat 5 waktu sebelum sakit, namun setelah sakit pasien jarang shalat 5 waktu. Pasien tidak ada masalah terkait dengan kelompok, lingkungan kerja maupun lingkungan sekita rumah.

Diagnosa medis pasien F. 20.5 Skizofrenia Residual dengan terapi obat yang didapatkan adalah risperidone 2 mg 3x1, amitriptylin 25 mg 3x1, trifluoperazine 5 mg 3x1, Injeksi Lodomer 1 ampul (K/P). Pengkajian status mental pasien, pasien tampak bersih dan memakai pakaian dengan rapih, pembicaraan inkoheren, pasien tampak mondar mandir, gelisah, bingung, takut dan curiga, Afek labil dimana , Pasien ketika diwawancara selalu menjawab pertanyaan dengan beralih topic pembicaraan dahulu baru menjawab sesuai pertanyaan , konsentrasi mudah beralih , kontak mata kurang dan nada suara agak sedikit tinggi saat bercerita perasaan pasien mudah berubah saat dilakukan pengkajian, kadang terlihat murung menunduk dan tiba-tiba berubah. Pasien mendengarkan suara tapi tidak ada wujudnya kurang lebih selama 1 bulan dan suara muncul pada saat pasien sedang sendirian, suara yang terdengar menyuruh pasien agar pergi dari rumah. Pasien mengatakan dirinya mendengar suara suara yang terus terngiang-ngiang dipikirkannya, pasien mendengar suara yang menyuruhnya untuk pergi dari rumah, sehingga pasien menuruti apa yang diperintahkan dari suara yang didengar, pasien tidak bias membedakan hal baik dan buruk.

Berdasarkan tanda dan gejala yang muncul pada pasien, jenis halusinasi yang diderita pasien adalah halusinasi pendengaran, hal ini sesuai dengan definisi halusinasi pendengaran menurut Sutejo (2019) tanda gejala halusi pendengaran diantaranya mendengar suara atau kebisingan, paling sering suara orang. Suara berbentuk kebisingan yang kurang jelas sampai kata-kata yang jelas berbicara tentang klien, bahkan sampai pada percakapan lengkap antara dua orang yang mengalami halusinasi. Pikiran yang terdengar dimana klien mendengar perkataan bahwa klien disuruh untuk melakukan sesuatu kadang dapat membahayakan (Sutejo, 2019).

Diagnosis Keperawatan

Diagnosa keperawatan adalah langkah kedua dari proses keperawatan. Diagnosa keperawatan adalah pernyataan yang jelas, singkat, dan pasti tentang masalah pasien yang nyata serta penyebabnya dapat dipecahkan atau diubah melalui tindakan keperawatan (Dermawan, 2012).

Berdasarkan hasil pengkajian didapatkan data subjektif mengatakan mendengar suara kurang lebih selama 1 bulan dan suara muncul pada saat pasien sedang sendirian, suara yang terdengar menyuruh pasien agar pergi dari rumah, dan data objektif wajah pasien tegang, kontak mata kurang, terlihat bingung dan gelisah. Pasien tampak mengarah kesatu titi di ruangan seolah mendengar sesuatu, pasien tampak inkoheren, pasien mudah teralihkan. Pasien pernah mengalami penyakit yang sama sebelumnya sebanyak 2 x dengan keluhan mengamuk, marah-marah, halusinasi, susah tidur, mual muntah dan menolak makan. Menurut Sutejo (2019), proses terjadinya halusinasi terbagi menjadi 4 tahap, yaitu tahap I (*Comforting*), tahap II (*Condemning*), tahap III (*Controlling*), dan tahap IV(*Conquering*). Pada Ny L proses terjadinya halusinasi saat ini berada pada tahap I (*Comforting*) karena pasien berperilaku diantaranya terlihat bingung dan gelisah dengan

melihat pada satu titik arah seperti mendengarkan bisikian.

Berdasarkan data yang diperoleh dari pasien, didapatkan perilaku tanda dan gejala pasien sesuai dengan teori Wijayanti (2019) disebutkan beberapa perilaku tanda dan gejala pasien yang mengalami halusinasi pendengaran yaitu berbicara sendiri, senyum sendiri, ketawa sendiri, menggerakkan bibir tanpa suara, pergerakan mata yang cepat, respon verbal yang lambat menarik diri dari orang lain, berusaha menghindari dari orang lain, tidak dapat membedakan yang nyata dan tidak nyata, mudah tersinggung, jengkel dan marah dan gelisah. Pasien merasakan stimulus yang sebetulnya tidak ada. Pasien gangguan jiwa mengalami perubahan dalam hal orientasi realitas (Yusuf et al., 2015). Oleh karena itu, penulis menegaskan diagnosa keperawatan yang dapat diambil pada Ny. L setelah dilakukan pengkajian dapat dirumuskan fokus diagnosa keperawatan yaitu gangguan persepsi sensori: pendengaran.

Intervensi Keperawatan

Perencanaan keperawatan adalah suatu proses didalam pemecahan masalah yang merupakan keputusan awal tentang sesuatu apa yang akan dilakukan, bagaimana dilakukan, kapan dilakukan, siapa yang melakukan dari semua tindakan keperawatan (Dermawan, 2012), sedangkan menurut Setiadi (2012), perencanaan keperawatan adalah bagian dari fase pengorganisasian dalam proses keperawatan sebagai pedoman untuk mengarahkan tindakan keperawatan dalam usaha membantu, meringankan, memecahkan masalah atau untuk memenuhi kebutuhan pasien. Pemberian intervensi pada klien dengan gangguan persepsi sensori yaitu tindakan SP untuk halusinasi pendengaran.

Implementasi Keperawatan

Implemementasi diberikan selama 3 hari terhitung pada tanggal 10 Mei 2022- 12 Mei 2022. Implementasi ditanggal 10 Mei 2022 dan 11 Mei 2022, implementasi yang diberikan yaitu mengidentifikasi jenis halusinasi yang dialami, mengidenikasi isi halusinasi, mengidentifikasi waktu, frekuensi dan situasi yang menimbulkan halusinasi, latih pasien mengontrol halusinasi : menghardik, memimbing pasien memasukan jadwal kegiatan

Implementasi yang diberikan kepada pasien dengan gangguan persepsi sesnsori pendengaran diantaranya adalah SP1 menghardik, menurut penelitian yang dilakukan oleh Reliani (2015) menyatakan untuk membantu pasien agar mampu mengontrol halusinasi perawat dapat melatih pasien mengendalikan halusinasi. Menghardik halusinasi adalah upaya mengendalikan diri terhadap halusinasi dengan cara menolak halusinasi yang muncul. Pasien dilatih untuk mengatakan tidak terhadap halusinasi yang muncul atau tidak memerdulikan halusinasinya, dan berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan terdapat peningkatan dalam mengontrol halusinasinya (Reliani, 2015).

Implementasi dihari ketiga pada tanggal 12 Mei 2022 yaitu memvalidasi masalah dan latihan sebelumnya menjelaskan cara mengontrol halusinasi dengan minum obat teratur dan kegiatan berdzikir, membimbing pasien memasukan jadwal kegiatan. SP 2 yang diberikan pada pasien yaitu pemberian obat-obatan , hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wijayanti dkk (2019) Studi kasus menggunakan cara mengontrol halusinasi aktivitas terjadwal dengan upaya minum obat secara teratur untuk mengontrol halusinasi dengan 6 kali pertemuan pada masing-masing pasien. Hasil (output) dari suatu pendidikan kesehatan adalah perilaku kesehatan atau perilaku memelihara dan meningkatkan kesehatan secara kondusif (Notoatmodjo, 2012). Hasil penelitian Wijayanti dkk (2019)

menunjukkan klien mampu mengontrol halusinasinya dengan minum obat secara teratur. Selain itu pada kasus peneliti juga menerapkan terapi dzikir sebagai upaya mengontrol halusinasi pendengaran pasien. Terapi dzikir adalah upaya pengobatan yang ditunjukkan untuk menyembuhkan kondisi psikologis dengan melafalkan dzikir kepada Allah SWT, berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Akbar dan Rahayu (2021) pada pasien halusinasi pendengaran di ruang UPIP RSJD Dr. Amino Gondohutomo Semarang menunjukkan adanya peningkatan kemampuan mengontrol halusinasi setelah pemberian terapi psikoreligius: dzikir sebagai suatu upaya terapi non farmakologi pada pasien halusinasi pendengaran. Kemampuan mengontrol halusinasi pendengaran pada kedua klien didapatkan hasil 6 (baik) setelah pemberian terapi psikoreligius: dzikir sebagai suatu upaya terapi non farmakologi pada pasien halusinasi pendengaran, Intervensi berdzikir yang diberikan selama 3 hari dengan durasi waktu 10-20 menit (Akbar & Rahayu, 2021). Terapi psikoreligius: dzikir dengan membaca istighfar (Astaqfirullahal'adzim) sebanyak 3 kali, dilanjutkan dengan tasbeih (Subhannallah) 33 kali, tahmid (Alhamdulillah) 33 kali, dan takbir (Allahu akbar) 33 kali, terapi ini dilakukan selama 3 hari dengan durasi waktu 10-20 menit. Terapi psikoreligius: dzikir dapat dilakukan ketika pasien mendengar suara - suara palsu, ketika waktu luang, dan ketika pasien selesai melaksanakan sholat wajib. Sebelum diajarkan terapi psikoreligius: dzikir pasien diberikan kesempatan untuk berwudhu, kemudian menyiapkan peralatan ibadah seperti sarung, sajadah, dan tasbeih untuk memulai kegiatan dzikir.

Evaluasi Keperawatan

Evaluasi keperawatan adalah kegiatan yang terus menerus dilakukan untuk menentukan apakah rencana keperawatan efektif dan bagaimana rencana keperawatan dilanjutkan, merevisi rencana atau menghentikan rencana keperawatan (Manurung, 2011).

Berdasarkan hasil evaluasi setelah dilakukan tindakan selama 3 hari diagnosa gangguan persepsi sensoris : pendengaran teratasi dengan kriteria hasil verbalisasi mendengar bisikan menurun.

KESIMPULAN

Penerapan terapi dzikir pada diagnose gangguan persepsi sensoris selama 3 hari terbukti mempengaruhi pasien dalam mengontrol halusinasi pendengarannya. Pasien merasa lebih tenang dan halusinasi berupa suara yang muncul sudah menurun. Terapi psikoreligius: dzikir dengan membaca istighfar (Astaqfirullahal'adzim) sebanyak 3 kali, dilanjutkan dengan tasbeih (Subhannallah) 33 kali, tahmid (Alhamdulillah) 33 kali, dan takbir (Allahu akbar) 33 kali, terapi ini dilakukan selama 3 hari dengan durasi waktu 10-20 menit. Terapi psikoreligius: dzikir dapat dilakukan ketika pasien mendengar suara - suara palsu, ketika waktu luang, dan ketika pasien selesai melaksanakan sholat wajib. Sebelum diajarkan terapi psikoreligius: dzikir pasien diberikan kesempatan untuk berwudhu, kemudian menyiapkan peralatan ibadah seperti sarung, sajadah, dan tasbeih untuk memulai kegiatan dzikir.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Akbar, A., & Rahayu, D. A. (2021). Terapi Psikoreligius: Dzikir Pada Pasien Halusinasi Pendengaran. *Ners Muda*, 2(2), 66. <https://doi.org/10.26714/nm.v2i2.6286>
- [2] Andari S. (2017). Pelayanan Sosial Panti Berbasis Agama dalam Merehabilitasi Penderita Skizofrenia. *Balai Besar Penelitian Dan Pengembangan Pelayanan Kesejahteraan Sosial (B2P3KS)*.
- [3] Dermawan, D. (2012). *Proses Keperawatan Penerapan Konsep dan Kerangka Kerja*. Gosyen Publising: Yogyakarta.
- [4] Dermawan, D. (2017). Pengaruh Terapi Psikoreligius : Dzikir Pada Pasien Halusinasi Pendengaran Di Rsjd Dr. Arif Zainudin Surakarta. *Profesi (Profesional Islam) : Media Publikasi Penelitian*, 15(1), 74. <https://doi.org/10.26576/profesi.237>
- [5] Direja. (2011). *Asuhan Keperawatan Jiwa*. Yogyakarta: Nuha. Medika.
- [6] Fatihuddin. (2010). *Tentram Hati Dengan Dzikir*. Delta Prima Press.
- [7] Gao, W., Ping, S., & Liu, X. (2020). Gender differences in depression, anxiety, and stress among college students: A longitudinal study from China. *Journal of Affective Disorders*, 263(5), 292–300. <https://doi.org/10.1016/j.jad.2019.11.121>
- [8] Hartono.Y., K. . dan. (2012). *Buku ajar keperawatan jiwa*. Salemba medika.
- [9] Hidayati, W. C. (2014). Pengaruh Terapi Religius Zikir Terhadap Peningkatan Kemampuan Mengontrol Halusinasi Pendengaran Pada Pasien Halusinasi Di RSJD DR. Amino Gondohutomo Semarang. *Jurnal Ilmu Keperawatan Dan Kebidanan (JKK)*.
- [10] Manurung, S. (2011). *Keperawatan Profesional*.
- [11] Notoatmodjo, S. (2012). *Promosi Kesehatan & teori aplikasi*. Rieka Cipta.
- [12] Reliani, U. (2015). Pelaksanaan Teknik Mengontrol Halusinasi: kemampuan klien skizofrenia mengontrol halusinasi. *The Sun*, 2(1), 68–73.
- [13] Stuart, G. W., Keliat, B. A., & Pasaribu, J. (2016). *Keperawatan Kesehatan Jiwa Stuart. Singapore: Elsevier*, 1–31.
- [14] Sutejo. (2019). *Keperawatan jiwa : konsep dan praktik asuhan keperawatan kesehatan jiwa : Gangguan Jisa Psikososial*. Pustaka Baru.
- [15] Videbeck, S. L. (2020). *Psychiatric mental health nursing*. Wolters Kluwer.
- [16] Wuryaningsih, E W., et al. (2018). *Keperawatan Kesehatan Jiwa 1*. UPT Percetakan & penerbitan Universitas Jember.
- [17] Yosep, I. T. S. (2014). *Buku Ajar Keperawatan Jiwa*. Bandung : PT Refika Aditama.
- [18] Yusuf. (2015). *Buku Ajar Keperawatan Jiwa*. Salemba medika.
- [19] Yusuf, A., PK, R. F., & Nihayati, H. E. (2015). *Keperawatan Kesehatan Jiwa. Buku Ajar Keperawatan Kesehatan Jiwa*, 1–366. <https://doi.org/ISBN 978-xxx-xxx-xx-x>

MENINGKATKAN MOTORIK HALUS DENGAN MEDIA *FINGER PAINTING* PADA ANAK PAUD MANDIRI DESA SUKA NEGERI KABUPATEN OKU SELATAN

Oleh

Mutia Mawardah¹, Riri Octavianti²

^{1,2} Fakultas Psikologi Universitas Binadarma Palembang

E-mail :¹Mutia_mawardah@binadarma.ac.id, ²rroctavianti@gmail.com

Article History:

Received: 02-05-2022

Revised: 12-05-2022

Accepted: 24-06-2022

Keywords:

Motorik halus, Finger Painting, PAUD

Abstract: Koordinasi motorik halus merupakan salah satu tahapan penting dalam pertumbuhan dan perkembangan anak usia dini. Gerakan motorik halus merupakan gerakan yang melibatkan otot-otot kecil seperti misalnya jari tangan, otot wajah dan lain-lain. (Sujiono, 2005). Menurut Noorlaila (2010), tahap perkembangan anak usia 5 tahun salah satunya adalah dapat memegang pensil dengan benar antara ibu jari dan 2 jari tangan. Untuk itu pengembangan motorik halus ini agar dapat tercapai secara optimal diperlukan suatu strategi pembelajaran yang menyenangkan yang dapat mengarahkan anak untuk mencapai pada tahap perkembangan motorik halus. Salah satu yang digunakan untuk meningkatkan motorik halus ini yaitu bermain finger painting. Program ini dilakukan di PAUD Mandiri Desa Suka Negeri, anak-anak PAUD yang ada rata-rata berusia 5 tahun. Adapun hasil dari pelaksanaan program ada terjadi peningkatan namun tidak signifikan.

PENDAHULUAN

Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional Pasal 1 angka 14 menyatakan bahwa Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD) adalah suatu upaya pembinaan yang ditujukan kepada anak sejak lahir sampai dengan usia enam tahun yang dilakukan melalui pemberian rangsangan pendidikan untuk membantu pertumbuhan dan perkembangan jasmani dan rohani agar anak memiliki kesiapan dalam memasuki pendidikan lebih lanjut.

Pendidikan anak usia dini merupakan salah satu bentuk penyelenggaraan pendidikan yang menitikberatkan pada peletakan dasar ke arah pertumbuhan dan perkembangan fisik (koordinasi motorik halus dan kasar), kecerdasan (daya pikir, daya cipta, kecerdasan emosi, kecerdasan spiritual), sosio-emosional (sikap dan perilaku) bahasa dan komunikasi, sesuai dengan keunikan dan tahap perkembangan yang dilalui oleh anak usia dini.

Koordinasi motorik halus merupakan salah satu tahapan penting dalam pertumbuhan dan perkembangan anak usia dini. Kemampuan motorik halus adalah seorang anak bisa mengambil benda kecil dengan menggunakan jari tangannya seperti di

jepit dengan jari jempol dan telunjuk, lalu menggunting dan memegang pensil dengan benar, serta menulis, menggambar dan mewarnai (Soetjiningsih, 2015). Gerakan motorik halus merupakan gerakan yang melibatkan otot-otot kecil seperti misalnya jari tangan, otot wajah dan lain-lain. (Sujiono, 2005). Adapun kemampuan motorik halus pada anak usia dini menurut Adriana (2017) :

Usia 3 tahun :Kemampuan motorik halus anak pada usia 3 tahun diantaranya mampu mencoret coret kertas tanpa dibantu, mampu membuat garis lurus panjang kebawah sekurangnya sepanjang 2,5 cm, mampu menyusun delapan buah kubus tanpa menjatuhkannya, serta mampu meniru gambar lingkaran silang ataupun lingkaran dengan gambar wajah. Usia 4 tahun :Kemampuan motorik halus anak pada usia 4 tahun adalah diantaranya dapat menggambar lingkaran, mampu menunjukkan garis yang lebih panjang, anak dapat mencontoh gambar kotak, silang dan segitiga, mampu menggunting mengikuti garis, serta bisa memakai sepatu sendiri walau belum bisa memasang tali sepatu. Usia 5 tahun :Kemampuan motorik halus anak pada usia 5 tahun adalah diantaranya anak mampu menggambar orang paling tidak dengan 3 bagian tubuh, anak mampu menunjukkan garis yang lebih panjang, dan anak mampu menunjukkan segi empat berwarna merah biru atau hijau.

Berdasarkan fenomena yang penulis temukan di PAUD Mandiri, dari hasil observasi dan wawancara singkat (personal communication) bersama ibu Ulfa pada tanggal 09 Agustus 2021. Anak-anak yang ada rata-rata berusia 5 tahun. Tetapi, sebagian anak masih belum sempurna dalam memegang pensil. Dan adapun kegiatan terkait meningkatkan motorik halus yang dilakukan adalah memberikan gambar kepada anak untuk diwarnai itu pun tidak rutin dilakukan. Guru terlalu memaksa anak untuk menulis satu halaman penuh tanpa adanya suatu strategi pembelajaran yang menarik bagi anak dalam peningkatan motorik halus. Mereka merasa jenuh dan bosan sehingga perkembangan motorik halus mereka tidak berkembang secara optimal.

Padahal menurut Noorlaila (2010), tahap perkembangan anak usia 5 tahun salah satunya adalah dapat memegang pensil dengan benar antara ibu jari dan 2 jari tangan. Untuk itu pengembangan motorik halus ini agar dapat tercapai secara optimal diperlukan suatu strategi pembelajaran yang menyenangkan yang dapat mengarahkan anak untuk mencapai pada tahap perkembangan motorik halus. Salah satu yang digunakan untuk meningkatkan motorik halus ini yaitu bermain finger painting. Finger painting berasal dari bahasa Inggris, finger artinya jari sedangkan painting artinya melukis. Jadi finger painting adalah melukis dengan jari. Menurut Pakerti (2009) Finger Painting adalah jenis kegiatan membuat gambar yang dilakukan dengan cara menggoreskan adonan warna (bubur warna) secara langsung dengan jari tangan secara bebas pada kertas. Melakukan finger painting merupakan salah satu strategi pembelajaran yang menarik dan menyenangkan bagi anak-anak yang dapat meningkatkan perkembangan motorik halus. Finger painting juga merupakan hal baru yang jarang ditemui, dan bermain finger painting dapat melatih koordinasi jari-jari tangan anak agar menjadi lentur. Bermain finger painting juga dapat bermanfaat untuk mengenalkan warna-warna dasar pada anak-anak. Dan juga dapat mengenalkan konsep percampuran warna. Bermain finger painting juga dapat menjadi pengalaman belajar secara langsung yang diharapkan juga dapat meningkatkan kreatifitas anak serta meningkatkan motorik halus pada anak usia dini.

Berdasarkan fenomena diatas, penulis tertarik untuk membuat program keilmuan yang berkaitan di bidang psikologi perkembangan dan psikologi pendidikan. Dimana program ini diterapkan pada anak-anak PAUD Mandiri, guna meningkatkan motorik halus pada anak usia dini. Penulis memilih permasalahan tersebut untuk menjadi Program Kerja Keilmuan Kuliah Kerja Nyata (KKN-T) dengan judul Meningkatkan Motorik Halus dengan Media Finger Painting pada Anak Usia 3-5 Tahun di PAUD Mandiri Desa Suka Negeri Kabupaten OKU Selatan.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam praktik kerja lapangan ini adalah :

1. Observasi

Melakukan observasi secara langsung di PAUD Mandiri, baik saat proses pembelajaran berlangsung di kelas juga saat istirahat bermain anak anak. Untuk mengetahui bagaimana anak anak di PAUD Mandiri. Observasi dilakukan pada tanggal 04 Agustus 2021 dan tanggal 09 Agustus 2021.

2. Wawancara

Melakukan wawancara kepada guru guru yang mengajar di PAUD Mandiri untuk mengetahui kegiatan anak anak di PAUD Mandiri lebih dalam. Wawancara dilakukan pada 09 Agustus 2021, berbentuk wawancara singkat kepada guru yang mengajar saat itu Ibu Ulfa. Adapun isi wawancara adalah tentang jadwal dan proses pembelajaran, keadaan guru-guru dan keadaan anak-anak, serta tentang keadaan sekolah.

3. Dokumentasi

Pengambilan foto foto selama kegiatan berlangsung. Dari pukul 07.00 s/d 09.00 WIB.

Materi Program Kerja :

Hari/

Tanggal

Materi Tujuan

Rabu, 04 Agustus 2021 Observasi Untuk mengetahui dan menemukan permasalahan yang ada di PAUD Mandiri

Senin, 09 Agustus 2021 Observasi dan wawancara Untuk mengetahui lebih dalam tentang anak anak dan kegiatan mereka di PAUD Mandiri

Jumat, 13 Agustus 2021 Pelaksanaan Kegiatan Untuk memberikan pelatihan motorik halus kepada anak anak PAUD Mandiri

Senin, 16 Agustus 2021 Observasi dan evaluasi Untuk melihat adakah perubahan setelah pelaksanaan program

Rabu, 18 Agustus 2021 Observasi dan evaluasi Untuk melihat adakah perubahan setelah pelaksanaan program

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program keilmuan Meningkatkan Motorik Halus Dengan Media Finger Painting Pada Anak Usia 3-5 Tahun di Paud Mandiri Desa Suka Negeri Kabupaten OKU Selatan, dilaksanakan pada hari Jum'at, 13 Agustus 2021. Program dilaksanakan satu kali dengan menyesuaikan jadwal belajar anak anak PAUD Mandiri yaitu menggambar. Pelaksanaan program keilmuan dimulai di pagi hari pukul 07.00 WIB sampai dengan pukul 09.00 WIB.

Program dimulai dengan membaca doa belajar bersama anak-anak dan guru di PAUD Mandiri. Lalu penjelasan tentang finger painting kepada guru-guru yang ada saat itu kemudian menjelaskan kepada anak-anak cara melakukan finger painting. Setelah itu dibagikan kertas dan cat kepada anak-anak untuk menggambar sesuai kemauan mereka dibantu oleh mahasiswa dan guru-guru yang ada. Setelah selesai kegiatan snack diberikan sebagai reward untuk anak-anak yang telah antusias mengikuti kegiatan finger painting.

Program dilaksanakan satu kali dengan menyesuaikan jadwal belajar anak-anak PAUD Mandiri yaitu menggambar pada hari jum'at. Pelaksanaan program keilmuan dimulai di pagi hari pukul 07.00 WIB sampai dengan pukul 09.00 WIB. Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan sebelumnya, anak-anak di PAUD Mandiri masih terlihat kaku dan kesulitan memegang pensil saat belajar menulis. Maka dari itu dilakukan kegiatan meningkatkan motorik halus ini untuk melatih otot-otot jari tangan anak-anak untuk perkembangan belajar menulis kedepannya.

Observasi dilakukan 2 kali. Observasi dilakukan dengan melihat secara langsung proses pembelajaran anak-anak di PAUD Mandiri. Dan pelaksanaan program meningkatkan motorik halus dengan media finger painting pada anak usia 3-5 tahun, dilakukan pada tanggal 13 Agustus 2021.

Program dimulai dengan membaca doa belajar bersama anak-anak dan guru di PAUD Mandiri. Lalu penjelasan tentang finger painting kepada guru-guru yang ada saat itu kemudian menjelaskan kepada anak-anak cara melakukan finger painting. Setelah itu dibagikan kertas dan cat kepada anak-anak untuk menggambar sesuai kemauan mereka dibantu oleh mahasiswa dan guru-guru yang ada. Setelah selesai kegiatan snack diberikan sebagai reward untuk anak-anak yang telah antusias mengikuti kegiatan finger painting.

Kemudian dilakukan kembali observasi sebanyak 2 kali, untuk melihat hasil dari pelaksanaan kegiatan finger painting untuk meningkatkan motorik halus pada anak-anak PAUD Mandiri. Ada peningkatan setelah program dilaksanakan. Adapun peningkatan yang terjadi tidak terlihat secara signifikan karena memang program hanya dilakukan satu kali. Pelaksanaan program ini tentunya tidak cukup dilakukan hanya satu kali, perlu dilakukan program secara rutin untuk mencapai perkembangan yang ditentukan sesuai usia anak-anak.

Berdasarkan hasil evaluasi program keilmuan terdapat faktor pendukung dan juga faktor-faktor penghambat yang didasarkan pada hasil observasi, yaitu :

1. Faktor Pendukung
 - a. Antusiasme dari guru-guru dan anak-anak yang ada di PAUD Mandiri dalam pelaksanaan program
 - b. Dukungan dari berbagai pihak dalam pelaksanaan program kerja keilmuan.
 - c. Penerapan kegiatan yang dilakukan berdasarkan ilmu psikologi khususnya psikologi perkembangan.
2. Faktor Penghambat

Masih kurangnya pemahaman guru akan pentingnya melatih motorik anak-anak.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara pada guru ada peningkatan setelah program dilaksanakan. Adapun peningkatan yang terjadi tidak terlihat secara signifikan karena memang program hanya dilakukan satu kali. Tetapi, sudah ada anak-anak yang dapat memegang pensil dengan benar.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Adriana, D. 2017. Tumbuh Kembang dan Terapi Bermain pada Anak. Jakarta: Salemba Medika.
- [2] Azwar, Muhammad. 2020. Peningkatan Kemampuan Motorik Halus Melalui Kegiatan Finger Painting Pada Murid Autis Kelas i Di Slb Arnadya Makassar. E-Journal. Universitas Negeri Makassar.
- [3] Jejak Pendidikan. “Karakteristik anak usia 5-6 tahun”. www.jepakpendidikan.com. <http://www.jepakpendidikan.com/2017/10/karakteristik-anak-usia-5-6-tahun.html?m=1> . diakses 25 Oktober 2021
- [4] Kurniawati, Anisa., Wiwik Dwi Hastuti,dan Henry Prehedhiono. The Effect of Finger Painting towards Fine Motor Skill of Intellectual Disability. Jurnal
- [5] Penelitian Dan Pengembangan Pendidikan Luar Biasa, 5(1): 47-51. Universitas Negeri Malang.
- [6] Pakerti, Wadia. 2009. Metode Pengembangan Seni. Jakarta : Universitas Terbuka.
- [7] Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 137 Tahun 2014 tentang Standar Nasional Pendidikan Anak Usia Dini. Diakses tanggal 25 Oktober 2021. Dari <https://luk.staff.ugm.ac.id/atur/bsnp/Permendikbud137-2014StandarNasionalPAUD.pdf>
- Rochanah, Luluk., dan Nanik Indawati. 2019. Pengaruh Kegiatan Finger Painting Terhadap Perkembangan Motorik Halus Anak Kelompok a Di Ra Miftahul Ulum i Karang Poh Kluwut Wonorejo Pasuruan Tahun Pelajaran 2018/2019. E-Journal halaman 271-279. STITNU Al Hikmah Mojokerto.
- [8] Soetjiningsih. 2015. Tumbuh Kembang Anak. Jakarta: EGC.
- [9] Sujiono, Bambang, dkk. 2007. Metode Pengembangan Fisik. Jakarta: Universitas Terbuka.
- [10] Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional Pasal 1 angka 14.
- [11] Vitamami, l. 2013. Peningkatan Kemampuan Motorik Halus Dengan Finger Painting Pada Kelompok a2 Ra Babussalam Krian Sidoarjo. Jurnal Mahasiswa Universitas Negeri Surabaya.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

PENGUNAAN MEDIA DIORAMA PADA MATA PELAJARAN BAHASA INDONESIA TOPIK KETERAMPILAN MENULIS TEKS NARASI SEDERHANA UNTUK SISWA KELAS II UPT SD NEGERI 220 GRESIK

Oleh

Rossa Ilma Silvia¹, Suprihatien², Erlin Kartikasari³

^{1,2,3} PGSD FBS Universitas Wijaya Kusuma Surabaya

E-Mail :¹ silviarossailma@gmail.com, ¹titien.suprihatien_fbs@uwks.ac.id,

³erlinkartikasari@uwks.ac.id

Article History:

Received: 03-05-2022

Revised: 13-05-2022

Accepted: 23-06-2022

Keywords:

Media diorama, bahasa indonesia, teks narasi sederhana

Abstract: *Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah lembar observasi guru, lembar observasi aktivitas siswa dan lembar respon angket siswa. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan (1) kemampuan guru dalam mengelola pembelajaran dengan menggunakan media diorama memperoleh prosentase 90% pada pertemuan pertama dan 97,5% pada pertemuan kedua sehingga dapat dikategorikan sangat baik. (2) aktivitas belajar siswa kelas II UPT SD Negeri 220 Gresik pada dua pertemuan mencapai prosentase 94%, berdasarkan taraf keberhasilan tindakan tersebut maka taraf keberhasilan aktivitas siswa dapat dikategorikan sangat baik. (3) rata-rata yang diperoleh pada lembar angket respon siswa kelas II UPT SD Negeri 220 Gresik adalah 93% dapat dikategorikan sangat baik dan respon siswa dinyatakan positif. Berdasarkan hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa penggunaan media diorama dapat mempermudah siswa dalam mata pelajaran bahasa indonesia topik keterampilan menulis teks narasi sederhana.*

PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan salah satu upaya manusia untuk meningkatkan kualitas kehidupan. Bagi siswa pendidikan merupakan kegiatan yang sangat penting karena dapat memberi manfaat dan mendapatkan wawasan bagi kehidupan di masa yang akan datang. Henderson (dalam Roesminingsih dan Susarno, 2013: 5) mengungkapkan bahwa pendidikan merupakan suatu hal yang tidak dapat dielakkan oleh manusia, suatu perbuatan yang tidak boleh tidak terjadi, karena pendidikan itu membimbing generasi muda untuk mencapai suatu generasi yang lebih baik.

Pembelajaran Bahasa Indonesia di Sekolah Dasar tidak terlepas dari empat keterampilan berbahasa, yaitu keterampilan membaca (*reading skill*), keterampilan menyimak (*listening skill*), keterampilan berbicara (*speaking skill*), dan keterampilan

menulis (*writing skill*). Berdasarkan keempat keterampilan berbahasa tersebut, keterampilan yang kurang disukai oleh siswa adalah keterampilan menulis, karena siswa merasa tidak berbakat, serta tidak tahu untuk apa dan harus bagaimana menulis itu. Meskipun keterampilan menulis kurang disukai, keterampilan tersebut harus tetap diasah dengan maksimal karena dengan menulis dapat meningkatkan kecerdasan, mengembangkan daya inisiatif dan kreatif, menumbuhkan keberanian, mendorong kemauan dan kemampuan mengumpulkan informasi (Suparno dan Yunus, 2008: 1.4).

Menulis juga merupakan hal yang penting dimana manusia mulai mengenal huruf, kemudian berkembang menulis kalimat, dan dilanjutkan menulis paragraf. Beberapa dari paragraf akan membentuk sebuah karangan. Karangan merupakan hasil dari gagasan atau ide yang diungkapkan seseorang dalam bentuk paragraf, sedangkan salah satu jenis karangan yang cocok untuk digunakan pada sekolah dasar adalah jenis karangan narasi. Sesuai dengan kurikulum siswa Sekolah Dasar harus menguasai keterampilan menulis karangan narasi. Menulis karangan dirasa siswa sangat sulit dikarenakan siswa harus menuangkan gagasan atau ide dalam bentuk paragraf dan banyak guru menggunakan metode ceramah. Terdapat juga model pembelajaran, Kartikasari (2016) pernah menerapkan model pembelajaran yang tepat dan dapat menjadi daya tarik siswa untuk meningkatkan keterampilan berbicara Bahasa Indonesia untuk penutur asing di Surabaya European School Indonesia dengan menerapkan model pembelajaran Raja Darmawan nilai peserta didik meningkat dibandingkan dengan yang diajar dengan menggunakan metode yang biasa atau konvensional. penentuan model pembelajaran yang tepat penting untuk menarik minat siswa belajar Bahasa Indonesia. Sedangkan dalam penelitian ini akan menggunakan media sebagai alat untuk membantu siswa dalam menulis teks narasi sederhana.

Media pembelajaran adalah alat untuk belajar dan mengajar. Segala sesuatu yang dapat digunakan untuk merangsang perasaan, pikiran, kemampuan atau keterampilan siswa dan perhatiannya sehingga dapat mendorong terjadinya proses belajar (Suprihatien dkk, 2019).

Salah satu media pembelajaran yang dapat digunakan dalam pembelajaran keterampilan menulis karangan narasi yang berbentuk nyata yaitu media diorama. Media diorama adalah benda tiga dimensi yang menggambarkan pemandangan secara nyata dalam ukuran kecil. Artinya, diorama melukiskan suatu bentuk yang memunyai latar belakang dengan perspektif yang sebenarnya, diorama biasanya juga digunakan dalam menggambarkan kejadian atau suatu proses supaya yang melihatnya tertarik untuk memahami isi tersebut.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan penggunaan media Diorama pada mata pelajaran bahasa Indonesia topik keterampilan menulis teks narasi sederhana untuk siswa kelas II SD.

Dalam penelitian ini akan dijelaskan tentang rangkuman yang berkaitan dengan masalah menulis, teks narasi, dan media diorama.

Yang pertama, yaitu menulis. Menulis merupakan keterampilan berbahasa yang harus dikuasai oleh siswa, mulai dari merangkai kalimat sampai dengan meragkai paragraf. Menurut Sismulyasih (2015) keterampilan menulis adalah kemampuan dalam aspek bahasa seseorang dalam melakukan komunikasi tidak langsung dan dilaksanakan dengan

bertemu muka dengan yang lainnya. Menulis mempunyai fungsi utama yaitu sebagai penyampaian gagasan, ide, dan perasaan kepada pihak pendengar. Menulis dapat digunakan sebagai alat Komunikasi tidak langsung yang dituangkan dalam bentuk tulisan. Tarigan (2008: 22) berpendapat bahwa fungsi utama tulisan adalah sebagai alat komunikasi yang tidak langsung. Menulis sangat penting bagi pendidikan karena memudahkan para pelajar berpikir, Menulis memiliki tujuan yaitu sebagai hal yang dapat menginformasikan, mengemukakan, dan mengekspresikan diri untuk mengungkapkan ide. Fajrin (2015) mengutarakan tujuan menulis adalah untuk menyampaikan pesan kepada orang lain, sebagai kabar atau informasi, dan dapat mengekspresikan atau mengungkapkan suatu perasaan.

Yang kedua, yaitu teks narasi. Dalman (dalam Tantikasari 2017) mengemukakan bahwa Karangan Narasi adalah karangan yang berusaha menciptakan, mengisahkan, dan merangkaikan hasil perwujudan gagasan seseorang dalam bentuk bahasa tulis yang terdapat waktu dan penokohan. Gina (2017) mengungkapkan bahwa narasi adalah cerita pengalaman yang di sajikan secara tertulis.

Keraf (dalam Murti 2015) menerangkan bahwa narasi adalah bentuk wacana yang berusaha mengisahkan suatu kejadian atau peristiwa sehingga tampak seolah-olah pembaca melihat atau mengalami sendiri peristiwa itu. Jadi, narasi adalah sebuah tulisan yang menceritakan tentang rangkaian peristiwa atau pengalaman tersendiri secara urut dari awal hingga akhir. Narasi menceritakan imajinatif atau khayalan seseorang yang diungkapkan melalui tulisan.

Ciri-ciri teks narasi menurut Keraf (dalam Ismilasari 2013) yaitu, menunjukkan unsur perbuatan atau tindakan, dirangkai dalam urutan waktu. Narasi dibangun oleh sebuah alur cerita. Semi (dalam Ismilasari 2013) mengungkapkan bahwa ciri-ciri teks narasi yaitu : (1) berupa cerita tentang peristiwa atau pengalaman penulis. (2) kejadian atau peristiwa yang disampaikan berupa peristiwa yang benar terjadi. (3) memiliki nilai estetika. (4) menekankan susunan kronologis.

Yang Ketiga yaitu media. media dalam proses belajar mengajar cenderung diartikan sebagai alat-alat grafis, fotografis, atau elektronis untuk menangkap, memproses, dan menyusun kembali informasi visual atau verbal (Arsyad, 2014:3), sedangkan menurut Sadiman (2006:7) media adalah segala sesuatu yang dapat digunakan untuk menyalurkan pesan dari pengirim ke penerima sehingga dapat merangsang pikiran, perasaan, perhatian dan minat serta perhatian siswa sedemikian rupa sehingga proses belajar terjadi. Sudjana dan Rivai (2010:23) mengatakan bahwa pemanfaatan media pembelajaran ada hubungannya terhadap proses berpikir, dikarenakan dengan proses pembelajaran sesuatu yang belum jelas bisa dikonkritkan, dan sesuatu yang rumit bisa dibuat lebih sederhana. Sementara itu, Hamalik (dalam Arsyad, 2014: 15) mengemukakan bahwa pemakaian media pembelajaran dalam proses belajar mengajar dapat membangkitkan keinginan dan minat yang baru, membangkitkan motivasi, dan rangsangan kegiatan belajar serta membawa pengaruh-pengaruh psikologis terhadap siswa. Siswa akan lebih tertarik dengan pembelajaran ketika media yang digunakan menarik.

Dan yang keempat yaitu diorama. Sudjana dan Rivai (2010:170) mengemukakan bahwa diorama adalah sebuah pemandangan tiga dimensi mini bertujuan untuk menggambarkan pemandangan sebenarnya. Media diorama secara umum termasuk ke dalam kategori media realia atau secara khusus termasuk ke dalam jenis model atau maket.

Model adalah salah satu jenis media yang termasuk dalam kategori media realia. Model dapat diartikan sebagai barang tiruan kecil dengan bentuk (rupa) persis seperti yang ditiru.

Sementara itu, Sudjana (dalam Amalia 2017) menyatakan bahwa diorama adalah sebuah pemandangan tiga dimensi mini dari suatu objek, kejadian atau proses yang disusun atas berbagai simbol dan bahan-bahan nyata yang bertujuan untuk menggambarkan pemandangan yang sebenarnya.

METODE PENELITIAN

Jenis metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Lexy (2018: 11) mengatakan sumber data penelitian deskriptif yaitu data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka. Data yang dikumpulkan oleh peneliti merupakan data yang sesuai dengan permasalahan yang diteliti,

subjek dalam penelitian ini adalah siswa kelas II UPT SD Negeri 220 Gresik tahun pelajaran 2021-2022.

Instrumen penelitian merupakan akumulasi dari semua teknik pengumpulan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah yakni teknik pengumpulan data berbentuk observasi, tes hasil belajar, angket, dan dokumentasi (Murni, 2017). Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini yaitu : (1) observasi aktivitas guru. (2) observasi aktivitas siswa. (3) langket respon siswa.

Teknik pengumpulan data ialah metode yang dipakai peneliti dalam menghimpun beberapa data. Teknik pengumpulan data yang dipakai pada penelitian terdapat dua, yaitu, observasi, dan angket. Teknik analisis data dipakai pada pengkajian data yang didapatkan dengan rangkaian kata-kata, bukan angka dan tidak bisa diklasifikasikan. Data yang hendak dianalisis didapatkan dengan beberapa bentuk model perhimpunan data, yakni dengan pengamatan dan angket.

Teknik analisis data yang digunakan untuk mencari nilai rata-rata dalam penelitian ini yaitu ; (1) aktivitas guru menggunakan rumus

$$S = \frac{R}{N} \times 100\%$$

(purwanto, 2010)

Keterangan :

S : Nilai persen yang dicari

R : Jumlah skor aktivitas guru

N : Skor maksimum aktivitas guru

Selanjutnya untuk mencari nilai rata-rata aktivitas siswa dengan menggunakan rumus :

$$AP = \frac{\sum P}{\sum p} \times 100\%$$

(Trianto, 2011)

Keterangan :

AP : Nilai persen yang dicari

$\sum P$: Banyaknyasiswa melakukan aktivitas

$\sum p$: Jumlah seluruh siswa

Untuk menghitung rata-rata angket respon siswa dengan menggunakan rumus :
(Sugiyono dalam Yahya dan Bakri, 2017)

Keterangan :

N_s : jumlah skor hasil pengumpulan data

$N_{s \max}$: jumlah skor maksimum

$$\text{Prosentase (\%)} = \frac{N_s}{N_{s \max}} \times 100\%$$

Rumus digunakan untuk mencari nilai rata-rata dari setiap instrument. Penjabaran hasil dari penelitian dengan menggunakan kata-kata.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada penelitian yang telah dilakukan, sesuai dengan kondisi sekolah saat itu diterapkan pembelajaran tatap muka terbatas dengan jumlah 50% setiap harinya. Pada kelas II A yang menjadi subjek penelitian terdapat 35 siswa . pada pertemuan pertama berjumlah 17 siswa dan pertemuan kedua berjumlah 17 siswa. Hasil dari penelitian ini dapat dilihat dari setiap pertemuan. Berdasarkan data yang diperoleh dalam penggunaan media diorama pada keterampilan menulis teks narasi dalam bentuk tabel.

Hasil Skor Aktivitas Guru Tiap pertemuan

Pertemuan pertama skor yang diperoleh adalah 36. Nilai prosentase yang dicari adalah skor aktivitas guru dibagi dengan skor maksimum kemudian dikalikan dengan 100% sehingga ditemukan data $\frac{36}{40} \times 100\% = 90\%$

Pertemuan kedua skor yang diperoleh adalah 39. Nilai prosentase yang dicari adalah skor aktivitas guru dibagi dengan skor maksimum kemudian dikalikan dengan 100% sehingga ditemukan data $\frac{39}{40} \times 100\% = 97,5\%$.

Dari tabel di atas dapat disimpulkan bahwa nilai rata-rata yang diperoleh guru dalam mengelola pembelajaran jika dibuat dalam interpretasi untuk setiap aspek maka guru tersebut dapat dikategorikan Sangat Baik dalam mengelola pembelajaran.

Hasil Aktivitas Siswa

Di dalam lembar aktivitas siswa terdapat tiga kegiatan yaitu kegiatan pembukaan, kegiatan inti dan kegiatan penutup. Pada kegiatan pembukaan terdapat 17 siswa yang menjawab salam pada pertemuan pertama dan 17 siswa pada pertemuan kedua dengan skor prosentase 100%. Aktivitas yang selanjutnya yaitu mengangkat tangan pada saat guru membaca absensi terdapat 17 siswa yang melakukan aktivitas pada pertemuan pertama dan 17 siswa pada pertemuan kedua dengan skor prosentase 100%. Aktivitas terakhir pada kegiatan pembukaan terdapat 17 siswa pada pertemuan pertama dan 17 siswa pada pertemuan kedua yang mendengarkan guru saat menyampaikan tujuan pembelajaran dengan skor prosentase 100%.

Pada kegiatan inti dengan rincian aktivitas yang pertama yaitu aktif mendengarkan penjelasan guru dan memberikan respon, terdapat 14 siswa yang melakukan aktivitas pada pertemuan pertama dan 16 siswa pada pertemuan kedua dengan skor prosentase 88%.

Selanjutnya aktivitas yang kedua yaitu bergegas menuju kelompok masing-masing terdapat 17 siswa pada pertemuan pertama dan 17 siswa pada pertemuan kedua dengan skor prosentase 100%. Aktivitas yang ketiga adalah siswa fokus mengamati media diorama terdapat 15 siswa pada pertemuan pertama dan 16 siswa pada pertemuan kedua dengan prosentase 91%. Keempat adalah aktivitas tertib dalam kelompok dan mengerjakan tugas, pada pertemuan pertama terdapat 13 siswa dan 15 siswa pada pertemuan kedua dengan prosentase 82%. Aktivitas yang terakhir adalah mengisi lembar angket yang diberikan oleh guru, terdapat 17 siswa pada pertemuan pertama dan 17 siswa pada pertemuan kedua dengan skor prosentase 100%.

Pada kegiatan penutup aktivitas yang pertama adalah siswa mampu menyimpulkan sendiri hasil belajar terdapat 13 siswa pada pertemuan pertama dan 14 siswa pada pertemuan kedua dengan skor prosentase 79,4%. Aktivitas yang terakhir yaitu berdoa bersama untuk mengakhiri pembelajaran terdapat 17 siswa yang melakukan aktivitas pada pertemuan pertama dan 17 siswa pada pertemuan kedua dengan skor prosentase 100%.

Dari semua tahapan di atas dapat diketahui hasil data observasi aktivitas siswa sebagaimana yang telah dilakukan oleh peneliti untuk mengamati aktivitas siswa menggunakan lembar observasi aktivitas siswa. Pada rincian di atas menunjukkan bahwa nilai rata-rata yang diperoleh dari aktivitas belajar siswa kelas II A UPT SD Negeri 220 Gresik pada dua pertemuan mencapai skor 94%. Berdasarkan taraf keberhasilan tindakan di atas, maka aktivitas siswa dapat dikategorikan dalam kriteria Sangat Baik.

Hasil Angket Respon Siswa

Dalam angket respon siswa yang digunakan untuk mengetahui respon siswa setelah mengikuti pembelajaran dengan menggunakan media diorama terdapat 10 pertanyaan dan empat jawaban alternatif, SS = sangat setuju yang bernilai skor 4, S= setuju yang bernilai skor 3, TS= tidak setuju bernilai skor 2 dan STS = sangat tidak setuju bernilai skor 1.

Pada pernyataan nomor 1 yaitu saya sudah belajar pembelajaran bahasa Indonesia di rumah, terdapat 24 siswa memilih SS dan 10 siswa memilih S dengan perolehan prosentase 93% dan dapat dikategorikan sangat baik.

Pada pernyataan nomor 2 yaitu saya bersemangat untuk melaksanakan proses belajar, terdapat 26 siswa memilih SS dan 8 siswa memilih S dengan perolehan prosentase 94% dan dapat dikategorikan sangat baik.

Pada pernyataan nomor 3 yaitu saya lebih suka belajar kelompok dari pada belajar sendiri, terdapat 22 siswa memilih SS dan 12 siswa memilih S dengan perolehan prosentase 91% dan dapat dikategorikan sangat baik.

Pernyataan yang ke 4 yaitu saya menyukai belajar seperti ini karena sangat menyenangkan terdapat 25 siswa memilih SS, 12 siswa yang memilih S dan 1 siswa memilih TS dengan perolehan prosentase 93%.

Pernyataan ke 5 yaitu saya mengerti dan memahami materi pembelajaran Bahasa Indonesia menulis teks narasi sederhana yang sudah disampaikan oleh guru terdapat 22 siswa memilih SS dan 12 siswa memilih S dengan perolehan prosentase 91%.

Pada pernyataan nomor 6 yaitu penggunaan media diorama dapat mempermudah saya dalam menulis teks narasi terdapat 22 siswa memilih SS, 11 siswa memilih S dan 1 siswa memilih STS dengan perolehan prosentase 90%.

Pernyataan nomor 7 yaitu penggunaan media diorama dapat meningkatkan kemampuan saya dalam menulis teks narasi terdapat 26 siswa memilih SS dan 8 siswa memilih S dengan perolehan prosentase 94%.

Pada pernyataan nomor 8 yaitu penggunaan media diorama membuat saya semakin sulit dalam menulis teks narasi terdapat 11 siswa memilih TS dan 23 siswa memilih STS dengan perolehan prosentase 92%.

Pernyataan ke 9 yaitu saya mampu menyelesaikan tugas yang diberikan guru tepat waktu terdapat 26 siswa memilih SS, dan 1 siswa memilih TS dengan perolehan prosentase 93%. Hal ini dapat disimpulkan bahwa siswa sudah mampu menyelesaikan tugas yang diberikan oleh guru dengan tepat waktu dan respon siswa dapat dikategorikan Sangat Baik.

Pernyataan ke 10 yaitu saya mengerjakan tugas menulis teks narasi tanpa melihat pekerjaan teman terdapat 31 siswa memilih SS dan 3 siswa memilih S dengan perolehan prosentase 98%.

Bedasarkan penelitian yang telah dilakukan angket respon siswa terhadap penggunaan media diorama pada keterampilan menulis teks narasi sederhana dengan demikian dapat dikatakan penggunaan media diorama pada mata pelajaran bahasa Indonesia topik keterampilan menulis teks narasi sederhana pada siswa kelas II UPT SD Negeri 220 Gresik memperoleh prosentase 93% dengan kategori sangat baik dan respon siswa dinyatakan positif.

KESIMPULAN

Bedasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti mengenai penggunaan media diorama pada mata pelajaran bahasa Indonesia topik keterampilan menulis teks narasi sederhana untuk siswa kelas II UPT SD Negeri 220 Gresik maka dapat disimpulkan bahwa kemampuan guru dalam mengelola pembelajaran dengan menggunakan media diorama pada keterampilan menulis teks narasi sederhana memperoleh prosentase 90% pada pertemuan pertama dan 97,5 % pada pertemuan kedua sehingga kemampuan guru dalam mengelola pembelajaran dapat dikategorikan Sangat Baik. Aktivitas belajar siswa pada dua pertemuan mencapai skor prosentase 94%. Bedasarkan taraf keberhasilan tindakan diatas, maka aktivitas siswa dapat dikategorikan dalam kriteria Sangat Baik. Rata-rata yang diperoleh pada angket respon siswa setelah melakukan pembelajaran dengan menggunakan media diorama pada mata pelajaran bahasa Indonesia topik keterampilan menulis teks narasi sederhana memperoleh skor prosentase 93% dan dapat dikategorikan pada kriteria sangat baik dan respon sangat positif.

SARAN

- (1) Bagi Guru, guru perlu mengembangkan kreativitasnya dalam penggunaan media pembelajaran supaya proses pembelajaran dapat berjalan dengan efektif dan menyenangkan.
- (2) Bagi siswa, diharapkan siswa lebih semangat dan dijadikan motivasi belajar dalam menggali potensi yang dimiliki pada poses pembelajaran khususnya keterampilan menulis.
- (3) Bagi sekolah, diharapkan media diorama dapat dipergunakan sebagai media pembelajaran yang efektif dalam proses pembelajaran bukan hanya pada keterampilan menulis.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Arsyad, Azhar. (2014). *Media pembelajaran*. Jakarta: Rajawali Pres.
- [2] Kartikasari, Erlin. (2016). Pengaruh penggunaan model pembelajaran Raja Darmawan terhadap Keterampilan Berbicara Bahasa Indonesia Untuk Penutur Asing (BIPA) Di European School Indonesia. *Prosiding seminar nasional pendidikan pancasila dan kewarganegaraan II*. 28.ISBN 2460-0318
- [3] Moleong, J. Lexy. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- [4] Murti, Albertus Ragil Wisnu. (2015). “Peningkatan Kemampuan Menulis Narasi Menggunakan Metode Kooperatif Teknik Jigsaw Pada Peserta Didik Kelas X SMA BOPKRI Banguntapan Bantul Tahun Ajaran 2015/2016”Skripsi. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- [5] Suparno dan Yunus, Muhammad. (2007). *Keterampilan Dasar Menulis*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- [6] Sismulyasih (2015). Peningkatan Keterampilan Menulis Manuskrip Jurnal Ilmiah Menggunakan Strategi Synergetic Teaching pada mahasiswa PGSD Unnes. Primary: *Jurnal Pendidikan Guru Sekolah Dasar*.
- [7] Sudjana, Nana dan Rivai, Ahmad. (2010). *Media pengajaran* (penggunaan dan pembuatannya). Bandung: Sinar baru Algensindo.
- [8] Suprihatien, dkk (2019). Blog Implications as Learning Media in Improving Learning Achievement of Students. Series: *journal of physics*.

HUBUNGAN ANTARA GAYA KEPEMIMPINAN DEMOKRATIS KEPALA SEKOLAH DAN KINERJA GURU

Oleh

Sudarto¹, Asriadi², & Amaliah³

^{1,2,3} PGSD/FIP/Universitas Negeri Makassar

E-Mail : drsudartompd@gmail.com

Article History:

Received: 04-05-2022

Revised: 14-05-2022

Accepted: 25-06-2022

Keywords:

Gaya Kepemimpinan
Demokratis, Kepala Sekolah,
Kinerja Guru

Abstract: Penelitian ini adalah penelitian korelasi yang bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah dan kinerja guru SD di Desa Walenreng. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh guru di SD Walenreng yang juga dijadikan sebagai sampel dengan jumlah 32 orang. Sampel dipilih dengan teknik nonprobability sampling yakni sampling jenuh. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan lembar angket. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis statistik inferensial. Hasil penelitian menunjukkan nilai t_{hitung} (3,951) > nilai t_{tabel} (2,024) pada taraf signifikansi 5% sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima. Kesimpulan: Ada hubungan yang signifikan antara gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah dan kinerja guru SD Walenreng Kecamatan Cina Kabupaten Bone.

PENDAHULUAN

Sekolah merupakan tempat berlangsungnya proses pendidikan. Baik tidaknya pelaksanaan proses pendidikan tersebut ditentukan oleh kepemimpinan kepala sekolah. Keberadaan kepala sekolah sangat berpengaruh dalam menentukan kemajuan sekolah, karena tanpa adanya kepala sekolah sebagai seorang pemimpin, maka sekolah tidak akan berjalan dengan baik serta tujuan pendidikan juga akan sulit untuk tercapai. Kepala sekolah bertanggung jawab atas tercapainya tujuan pendidikan melalui upaya-upaya yang dilakukan dalam melaksanakan tugas dan fungsinya sebagai seorang pemimpin. Berdasarkan (PERMENDIKBUDRISTEK No. 40 Tahun 2021) Tentang Penugasan Guru Sebagai Kepala Sekolah bahwa mekanisme pengangkatan calon kepala sekolah yang memenuhi syarat kemudian harus diuji oleh tim pertimbangan pengangkatan kepala sekolah. Hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan kualitas, penyiapan serta peningkatan kompetensi kepala sekolah.

Adapun dalam (PERMENDIKNAS No. 13 Tahun 2007) Tentang Standar Kepala Sekolah yaitu lingkup kompetensi kepala sekolah meliputi kompetensi kepribadian, kompetensi manajerial, kompetensi supervisi, kompetensi sosial dan kompetensi kewirausahaan. Kepala sekolah harus senantiasa meningkatkan kompetensinya agar mampu mengimbangi perubahan-perubahan yang ada. Dengan menguasai berbagai kompetensi tersebut maka kepala sekolah akan lebih mudah dalam mengelola segala aspek di sekolah yang berujung pada peningkatan mutu pendidikan.

Pada kompetensi manajerial, seorang kepala sekolah harus mampu mengelola kurikulum, menciptakan budaya dan iklim kerja yang kondusif serta mampu mengelola guru dan staf dalam rangka pendayagunaan sumber daya manusia secara optimal. Oleh karena itu, dalam melaksanakan tugas serta fungsinya, kepala sekolah harus menerapkan gaya kepemimpinan yang baik salah satu yaitu gaya kepemimpinan demokratis. Menurut (Y. Sari et al., 2020) menyatakan bahwa gaya kepemimpinan demokratis ialah gaya kepemimpinan yang dalam pelaksanaan kepemimpinannya, semua anggota diajak berpartisipasi menyumbangkan pikiran dan tenaganya untuk mencapai tujuan organisasi. Penerapan gaya kepemimpinan ini menjadikan semua komponen sekolah berperan aktif dalam mencapai tujuan yang hendak dicapai. Adanya sikap saling menghargai, meningkatkan kepercayaan diri, penentuan keputusan secara bersama menjadikan kepala sekolah dan guru saling mengisi kekurangan masing-masing dan juga memberikan umpan balik yang bermanfaat untuk dirinya pribadi maupun untuk kemajuan sekolah pada khususnya serta kemajuan pendidikan pada umumnya.

Salah satu tugas penting kepala sekolah dalam melaksanakan kepemimpinannya yaitu mendidik dan mengedukasi serta mampu mengembangkan profesionalisme guru yang dipimpinnya. Sejalan dengan pendapat (Kompri, 2017) yang menyatakan bahwa kepala sekolah bertanggung jawab terhadap kualitas sumber daya manusia yang ada agar mereka mampu menjalankan tugas pendidikan. Oleh karena itu, kepala sekolah memiliki tugas untuk mengembangkan kinerja para anggota sekolah terutama seorang guru ke arah profesionalisme yang diharapkan.

Kinerja guru yang profesional dapat menjadi titik keberhasilan bagi dunia pendidikan di masa yang akan datang. Kinerja guru selalu menjadi pusat perhatian dalam lingkup pendidikan. Hal ini dikarenakan sosok seorang guru yang juga memiliki peranan penting dalam menciptakan generasi-generasi penerus bangsa yang berkualitas. Menurut (Y. E. Sari et al., 2016) kinerja guru adalah hasil kerja yang ditunjukkan oleh guru melalui kemampuan dan keberhasilannya dalam melaksanakan tugas-tugas pembelajaran di sekolah. Tugas utama guru dalam pembelajaran adalah membuat perencanaan, melaksanakan dan mengevaluasi hasil pembelajaran. Setiap guru memiliki kemampuan yang berbeda-beda dalam menyelesaikan tugasnya. Tinggi rendahnya kinerja seorang guru dikarenakan adanya faktor yang mempengaruhinya. Salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja guru yaitu kepemimpinan kepala sekolah. Hal ini sesuai dengan pendapat (Prananosa et al., 2018) mengemukakan bahwa keberhasilan guru dalam menjalankan tugas pokok dan fungsinya tidak terlepas dari kemampuan kepala sekolah dalam menerapkan gaya kepemimpinan.

Hasil pra penelitian yang dilakukan peneliti pada tanggal 5 februari 2022 melalui wawancara dengan kepala sekolah dan guru di 4 sekolah yang berada di desa walenreng yaitu SD Negeri 204 Walenreng, SD Inpres 6/75 Walenreng, SD Inpres 12/79 Walenreng 1 dan SD Inpres 12/79 Walenreng II. Adapun hasil wawancara yang dilakukan dengan 4 kepala sekolah, dapat disimpulkan bahwa kinerja guru masih sangat perlu ditingkatkan terutama dalam hal kedisiplinan. Dalam melaksanakan tugasnya, guru masih sering kali datang terlambat ke sekolah sehingga proses pembelajaran juga ikut terhambat. Hal ini menjadi sangat penting dikarenakan kedisiplinan seorang guru menjadi teladan bagi siswa. Selain itu, guru sering kali hanya menjelaskan sebagian materi yang kemudian memberikan

tugas kepada siswa dan meninggalkan kelas sebelum jam pelajaran berakhir. Masalah lainnya yang ditemui oleh peneliti yaitu kurangnya kreatifitas guru dalam penggunaan metode serta media dalam melaksanakan proses pembelajaran. Padahal penggunaan metode serta media mampu meningkatkan motivasi siswa untuk belajar. Selain itu masih kurangnya koordinasi dengan guru lainnya maupun dengan kepala sekolah sehingga komunikasi diantara mereka kurang terjalin dengan baik.

Selain itu hasil wawancara dengan 2 – 3 guru kelas di masing-masing sekolah yang telah ditentukan mengenai gaya kepemimpinan kepala sekolah diperoleh hasil bahwa kepala sekolah menerapkan gaya kepemimpinan demokratis dimana dalam mengambil suatu keputusan maka terlebih dahulu diadakan rapat guna membahas aspek-aspek mengenai kebijakan atau keputusan yang akan diterapkan. Namun hanya saja kepala sekolah kadang mengambil keputusan secara sepihak apabila dalam keadaan yang mendesak sehingga mengharuskannya mengambil keputusan dengan cepat. Hal ini didasarkan pada hasil wawancara dengan guru yang menyatakan bahwa kepala sekolah kadang menetapkan suatu kebijakan dengan kemauannya sendiri dengan cepat. Hal ini dilakukannya ketika disesuaikan dengan situasi dan kondisi di sekolah. Masalah lainnya yang ditemui pada penerapannya gaya kepemimpinannya itu kepala sekolah, masih kurang melakukan koordinasi dengan guru, serta kurang memberikan motivasi kepada guru.

Terkait dengan gambaran wawancara di atas yang dilakukan oleh peneliti seperti yang telah di uraikan maka, hasil penelitian terdahulu mengungkapkan bahwa ada hubungan antara gaya kepemimpinan demokratis dengan kinerja guru. Misalnya penelitian yang dilakukan oleh (Maharani, 2020) menyatakan bahwa gaya kepemimpinan demokratis berpengaruh dan signifikan terhadap kinerja guru SMP/MTs se kecamatan bara kota palopo. Pembaharuan yang diteliti dengan penelitian terdahulu terletak pada tingkat pendidikannya yang tentu saja memiliki karakteristik yang berbeda. Selain itu, penelitian lain yang relevan adalah penelitian yang dilakukan oleh (Ismail, 2018) menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah terhadap kinerja guru di SDN 30 Kota Bima. Pembaharuan dari penelitian yang akan diteliti dengan penelitian terdahulu terletak pada metode penelitian, dimana peneliti ingin mengetahui hubungan gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah dengan kinerja guru. Tidak hanya itu, pembaharuan lainnya berupa peneliti meneliti 4 sekolah.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Hubungan Gaya Kepemimpinan Demokratis Kepala Sekolah dengan Kinerja Guru SD di Desa Walenreng Kecamatan Cina Kabupaten Bone.

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui ada tidaknya hubungan signifikan antara gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah dengan kinerja guru SD di Desa Walenreng Kecamatan Cina Kabupaten Bone. Berdasarkan tujuan tersebut dirumuskan hipotesis dari penelitian yaitu tidak ada hubungan dan ada hubungan signifikan antara gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah dengan kinerja guru SD di Desa Walenreng Kecamatan Cina Kabupaten Bone.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian korelasional yang mengkaji hubungan antara gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah dan kinerja guru SD Walenreng Kecamatan Cina Kabupaten Bone. Arikunto (2010) dalam Y.E Sari,dkk (2016) mengemukakan bahwa

penelitian korelasional adalah penelitian yang digunakan untuk mengetahui tingkat hubungan antara dua variabel atau lebih dalam penelitian..

Penelitian ini dilaksanakan pada tanggal 09-16 Juni 2022. Adapun lokasi dalam penelitian ini adalah Desa Walenreng Kecamatan Cina Kabupaten Bone yang terletak $\pm$ 2 KM dari jalan poros Bone Sinjai. Di desa tersebut terdapat 4 SD yaitu SD Negeri 204 Walenreng (Lapeccang, desa Walenreng), SD Inpres 6/75 Walenreng (Jl. Poros Bone-Sinjai), SD Inpres 12/79 Walenreng 1 (Kampung Baru Desa Walenreng), dan SD Inpres 12/79 Walenreng II (Laju, Desa Walenreng).

Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh guru yang mengajar pada SD di Desa Walenreng yang berjumlah 32 orang. Teknik sampling yang digunakan adalah *nonprobability sampling* yakni sampling jenuh. Adapun variabel dalam penelitian ini, yaitu gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah dan kinerja guru. Gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah adalah tingkah laku yang ditunjukkan oleh kepala sekolah kepada guru yang dipimpinnya dalam melaksanakan tugas dan fungsinya sebagai pemimpin dengan indikator: mampu menentukan kebijakan, mampu menghargai potensi yang dimiliki, mampu mendengarkan saran dan kritik/pendapat, mampu melakukan kerjasama, mampu memotivasi, mampu berkomunikasi serta bertanggung jawab. Sedangkan, kinerja guru adalah kemampuan seorang guru dalam melaksanakan tugas yang meliputi kemampuan merencanakan, melaksanakan, mengevaluasi dan melakukan tindak lanjut dalam pembelajaran.

Prosedur penelitian merupakan serangkaian kegiatan yang dilaksanakan oleh seorang peneliti dalam melaksanakan penelitiannya untuk mencapai tujuan dari penelitian. Adapun prosedur penelitian yang dilakukan terdiri dari: 1) Tahap perencanaan: menentukan tema penelitian, menentukan masalah, menentukan ruang lingkup masalah yang diteliti, mengadakan studi pendahuluan, merumuskan hipotesis, menentukan populasi dan sampel penelitian kemudian menyusun rencana penelitian. 2) Tahap pelaksanaan: melakukan pengumpulan data, melakukan analisis dengan tujuan membuktikan hipotesis, dan 3) Tahap penulisan laporan: menuliskan laporan untuk diseminarkan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik angket. Angket penelitian ini berupa daftar pertanyaan secara tertulis yang dibagikan kepada responden penelitian tentang gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah dan kinerja guru. Adapun jenis angket penelitian yang digunakan adalah angket tertutup. Angket tersebut diberikan dalam bentuk skala *likert*. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis statistik inferensial dengan uji t. Adapun hipotesis statistik yang mau diuji adalah:

$$H_0: \alpha = 0$$

$$H_1: \alpha \neq 0$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian diperoleh dari perhitungan angket gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah dan kinerja guru. Hasil ini ditabulasikan dalam rangka mencari nilai Korelasi *Product Moment Pearson* (r). Nilai r ini selanjutnya digunakan untuk mencari nilai t_{hitung} .

Berdasarkan hasil perhitungan, maka diperoleh besaran-besaran statistik: $N = 32$, $\sum X = 2726$, $\sum Y = 2674$, $\sum X^2 = 233476$, $\sum Y^2 = 224758$, $\sum XY = 228542$. Untuk mengetahui nilai koefisien korelasi *Product Moment Pearson* maka dilakukan prosedur sebagai berikut:

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

$$r_{xy} = \frac{32 \cdot 228542 - (2726) \cdot (2674)}{\sqrt{\{32 \cdot 233476 - (2726)^2\} \cdot \{32 \cdot 224758 - (2674)^2\}}}$$

$$r_{xy} = \frac{7313344 - 7289324}{\sqrt{\{7471232 - 7431076\} \cdot \{7192256 - 7150276\}}}$$

$$r_{xy} = \frac{24020}{\sqrt{\{40156\} \cdot \{41980\}}}$$

$$r_{xy} = \frac{24020}{\sqrt{1685748880}}$$

$$r_{xy} = \frac{24020}{41057,8723268}$$

$$r_{xy} = 0,58502787989$$

$$r_{xy} = 0,5850 = 0,59$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, diperoleh r_{xy} sebesar 0,59. Hasil perhitungan tersebut disesuaikan dengan tabel interpretasi koefisien korelasi, maka diperoleh bahwa tingkat hubungan kedua variabel tergolong sedang

Selanjutnya, mencari nilai t_{hitung} dengan cara sebagai berikut:

$$t_{hitung} = \frac{r \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

$$t_{hitung} = \frac{0,58502787989 \sqrt{32-2}}{\sqrt{1-0,58502787989^2}}$$

$$t_{hitung} = \frac{0,58502787989 \sqrt{30}}{\sqrt{1-0,34225762025}}$$

$$t_{hitung} = \frac{0,58502787989 \times 5,47722557505}{\sqrt{0,65774237975}}$$

$$t_{hitung} = \frac{3,20432966585}{0,81101318}$$

$$t_{hitung} = 3,95102045308 = 3,951$$

$$t_{hitung} = 3,951$$

Hasil t_{hitung} tersebut selanjutnya dibandingkan dengan t_{tabel} dan diperoleh nilai $t_{tabel} = 2,024$ (uji dua pihak). Terlihat bahwa t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} sehingga hipotesis alternatif (H_1) dan hipotesis nol (H_0) ditolak. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah dan kinerja guru SD di Desa Walenreng Kecamatan Cina Kabupaten Bone.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan antara gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah dan kinerja guru SD di Desa Walenreng Kecamatan Cina Kabupaten Bone. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian B. Rosaliawati, dkk (2020) yang mengatakan bahwa ada hubungan positif antara gaya kepemimpinan kepala sekolah dan kinerja guru. Sejalan juga dengan hasil penelitian Kania Sitisyarah (2018) yang mengatakan bahwa ada hubungan yang positif dan signifikan antara gaya kepemimpinan transformasional kepala sekolah dengan kinerja guru matematika di SMP Negeri Kota Palembang. Sejalan pula dengan hasil penelitian A. Ramatni (2013) yang mengatakan

bahwa peningkatan pelaksanaan supervise klinis kepala sekolah dapat meningkatkan kinerja guru.

KESIMPULAN

Ada hubungan yang signifikan antara gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah dengan kinerja guru SD di Desa Walenreng Kecamatan Cina Kabupaten Bone.

Saran

Mengingat gaya kepemimpinan demokratis kepala sekolah sangat berhubungan dengan kinerja guru maka hendaknya pihak pimpinan dalam hal ini kepala sekolah berusaha memperhatikan proses pelaksanaan fungsi manajerial dan fungsi kepemimpinannya dilaksanakan secara optimal. Begitu pula, Kepala sekolah hendaknya selalu mengevaluasi kinerja secara berkesinambungan sehingga kinerja guru semakin meningkat. Bagi eneliti yang berminat mengkaji masalah yang relevan dengan penelitian ini diharapkan juga dapat meneliti faktor-faktor lain yang yang menunjang peningkatan kinerja guru selain kepemimpinan demokratis kepala sekolah.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Ramatni. 2013. Hubungan antara
- [2] Gaya Kepemimpinan Kepala Sekolah dan Supervisi Klinis dengan Kinerja Guru SMU Negeri di Kota Jambi. Jurnal Penelitian Universitas Jambi Seri Humaniora.
- [3] Rosaliawati, dkk. 2020. *Hubungan*
- [4] *Gaya Kepemimpinan Kepala Sekolah Dan Kinerja Guru*. Jurnal Administrasi dan Manajemen Pendidikan, 3 (1). DOI: 10.17977/um027v3i12020p61.
- [5] Dwiyan, D., & Sarino, A. (2018). *Gaya Kepemimpinan Situasional Kepala Sekolah dan Motivasi Kerja Guru sebagai Determinan Kinerja Guru*. Jurnal Manajerial, 3(4), 83–94.
- [6] Gusman, H. E. (2014). Hubungan Gaya Kepemimpinan Kepala Sekolah dengan Kinerja Guru di SMPN Kecamatan Palembang Kabupaten Agam. *Jurnal Administrasi Pendidikan*, 2(1), 293–301.
- [7] Ismail. (2018). *Pengaruh Gaya Kepemimpinan Demokratis Kepala Sekolah Terhadap Peningkatan Kinerja Guru Di Sd Negeri 30 Nitu Kota Bima*.
- [8] Kania Sitisyarah. 2018. *Hubungan antara Gaya Kepemimpinan Transformasional Kepala Sekolah dan Partisipasi Guru dalam MGMP dan Kinerja Guru Matematika*. TESIS MAGISTER MANAJEMEN PENDIDIKAN UNIVERSITAS PGRI PALEMBANG.
- [9] Kompri. (2017). *Standarisasi Kompetensi Kepala Sekolah: Pendekatan Teori untuk Praktik Profesional* (1st ed.). Kencana. https://www.google.co.id/books/edition/Standardisasi_Kompetensi_Kepala_Sekolah/AeVN DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=buku+tentang+tugas+kepala+sekolah&printsec=frontcover
- [10] Maharani, D. (2020). *Pengaruh Gaya Kepemimpinan Demokratis Kepala Sekolah Terhadap Kinerja Guru Smp / Mts Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Pengaruh Gaya Kepemimpinan Demokratis Kepala Sekolah Terhadap Kinerja Guru Smp / Mts Se-Kecamatan Bara Kota Palopo*.
- [11] PERMENDIKBUDRISTEK No. 40 Tahun 2021 tentang penugasan guru sebagai kepala sekolah.
- [12] PERMENDIKNAS No. 13 Tahun 2007 tentang standar kepala sekolah.

- [13] Prananosa, A. G., Putra, M. R. E., Yuneti, A., & Alliyah, R. R. (2018). Pengaruh Gaya Kepemimpinan Dan Keterampilan Berkomunikasi Kepala Sekolah Terhadap Kinerja Guru. *Administration and Educational Management*, 1(2), 63–74. <https://doi.org/https://doi.org/10.31539/alignment.v1i2.405>
- [14] Rohani, I., Fitria, H., Kerja, D., & Guru, K. (2020). *Pengaruh Kepemimpinan Kepala Sekolah dan Disiplin Kerja Guru terhadap Kinerja Guru SDN di Kecamatan Sembawa*. 4, 1883–1894.
- [15] Sari, Y. E., Kurniah, N., & Sumarsih. (2016). Hubungan Kepemimpinan Kepala Sekolah Terhadap Kinerja Guru Paud Sekecamatan Muara Bangkahulu. *Jurnal Ilmiah Potensi*, 1(2), 107–112.
- [16] Sari, Y., Khosiah, S., Maryani, K., Sultan, U., & Tirtayasa, A. (2020). Gaya Kepemimpinan Demokratis Kepala Sekolah Terhadap Kinerja Guru PAUD. *Jurnal Golden Age*, 04(1), 20–29.
- [17] Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

**HUBUNGAN PATRON KLIEN PETANI DAN TOKE SAWIT DI DESA KOTO TANDUN
KECAMATAN TANDUN KABUPATEN ROKAN HULU**

Oleh

Masdelina¹, Pawennari Hijjang²

¹Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau

²Department of Anthropology, Faculty of Social and Political Science,
Hasanuddin University Makassar

Email:¹ ninamasdelina@gmail.co² mawenunhas@yahoo.com

Article History:

Received: 05-05-2022

Revised: 15-05-2022

Accepted: 25-06-2022

Keywords:

Patron dan klien, Petani
sawit, Toke sawit, Strategi

Abstract: Hubungan patron klien antara petani sawit dan toke sawit terjadi melalui proses sosial ekonomi dan Toke sawit memiliki strategi untuk mempertahankan pelanggan. Penelitian ini menggunakan Kualitatif deskriptif secara etnografi dengan tahap analisis data meliputi Reduksi data, Penyajian data menarik kesimpulan, verifikasi data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menggunakan pendekatan Kluckhohn penulis menganalisa bahwa hubungan yang terjalin antara petani sawit dan toke sawit terlihat adanya pola hubungan yang sudah terjalin secara terus-menerus yaitu adanya kepemilikan sumber daya ekonomi, Petani kelapa sawit tidak dapat menjual TBS langsung ke pabrik kelapa sawit karena kurangnya akses atau peluang, oleh karena itu mereka harus mengandalkan Toke. Kemudian terjadi Hubungan Resiprositas hubungan antara petani sawit dan toke sawit bersifat saling menguntungkan, saling memberi satu sama lain dan saling menerima diantara keduanya, ada juga Hubungan Personal, Hubungan langsung dan intens antara Petani sawi dan Toke sawit, hubungan ini menghasilkan hubungan yang tidak semata-mata dimotivasi oleh keuntungan, tetapi juga mencakup unsur emosional yang lazim dalam hubungan pribadi. Serta hubungan loyalitas hubungan ini di tandai dengan perasaan setia atau patuh Dalam contoh ini, tindakan kesetiaan yang dimaksud adalah pembayaran kembali jasa atau hadiah dari petani kepada Toke atas reward yang mereka terima dari toke.

PENDAHULUAN

Indonesia adalah Negara kepulauan dengan luas wilayah 1,990,250 Km², terdiri dari 5 pulau besar dan ribuan pulau kecil. Terletak di garis katulistiwa dan iklim tropis dengan dua musim, yang sangat mendukung bagi pertanian. Menurut data BPS, pada tahun 2017 jumlah penduduk Indonesia mencapai 261,9 juta, dengan persentase jumlah laki laki 50.24% dan perempuan 49.76%. Mayoritas bekerja di sektor agrarian (65%), sebagian sebagai buruh di pabrik (20%), Sementara sisanya bekerja di berbagai profesi, sebagian kecil di antaranya sebagai pengusaha nasional dan tuan tanah / pengusaha besar. Sebagian besar rakyat bergantung pada pertanian, sehingga mayoritas penduduk adalah petani. Kepemilikan tanah yang tidak merata merupakan akar masalah bagi masyarakat Indonesia, sejak awal sampai sekarang.

Saat ini perkebunan kelapa sawit di Riau terhitung dari tahun 2017 sampai dengan 2021. Berdasarkan data dari Direktorat Jenderal Perkebunan, Luas Areal Kelapa Sawit Menurut Provinsi di Indonesia, 2017-2021. Pada tahun 2017 luas areal kelapa sawit tahun 2017 seluas 2.703.199 Hektar, sedangkan pada tahun 2018 seluas 2.706.892 Hektar, pada tahun 2019 seluas 2.741.621 Hektar, pada tahun 2020 seluas 2.853.941 Hektar dan pada tahun 2021 seluas 2.895.083 Hektar.

Riau terkenal dengan penghasil minyak kelapa sawit, tidak heran jika masyarakat memiliki lahan perkebunan kelapa sawit, biasanya satu rumah tangga minimal memiliki 2 Hektar perkebunan kelapa sawit. Saat ini luas perkebunan kelapa sawit di Kabupaten Rokan Hulu pada tahun 2018 seluas 210.872,90 Hektar dan pada tahun 2019 seluas 264.942,41 Hektar dan pada tahun 2020 luas perkebunan kelapa sawit pada tahun 2020 seluas 264.942,00 Hektar (BPS Luas Areal Perkebunan Kelapa sawit 2021).

Perkebunan kelapa sawit merupakan komoditas yang dapat dijadikan sebagai substitusi untuk menciptakan lapangan kerja yang cukup bagi perusahaan perdagangan, jasa dan industri. Hal ini terlihat dari ladang kelapa sawit di Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu pada tahun 2018 seluas 5.550 Hektar, kemudian pada tahun 2019 perkebunan kelapa sawit seluas 16.653 Hektar dan tahun 2020 seluas 16.654 Hektar (BPS Kabupaten Rokan Hulu 2018-2020).

Sektor perkebunan kelapa sawit khususnya di Desa Koto Tandun saat ini merupakan salah satu sektor pertanian yang berkembang pesat di Kabupaten Rokan Hulu, dan merupakan sektor unggulan yang dapat memajukan masyarakat. Kelapa sawit merupakan komoditas yang dapat dimanfaatkan untuk menciptakan lapangan kerja sebagai alternatif skala besar di bidang perdagangan, jasa, dan industri manufaktur.

Keseharian masyarakat Desa Koto Tandun adalah mayoritas petani kelapa sawit, petani karet, buruh tani (Pemanen sawit), dan pendapatan sampingannya peternak (sapi, kambing dan ayam), PNS, buruh bangunan dan buruh bongkar muat (SPTI-SI). Wilayah Desa Koto Tandun 80% perkebunan kelapa sawit, 20% perkebunan karet dari luas Desa Koto Tandun. (Profil Desa Koto Tandun, 2021).

Hubungan pelanggan-pelanggan antara petani kaya dan pekerja disebabkan oleh fakta bahwa pelanggan bersifat mandiri. Dengan kata lain, pekerja dapat mengolah lahan pertanian secara mandiri melalui sewa guna usaha dan warisan (Rustinsyah, 2009).

Hubungan Ini disebut sebagai hubungan patron-klien antara produsen toke dan kelapa sawit. Toke disebut sebagai pelindung dalam hubungan ini, sedangkan petani kelapa sawit disebut sebagai pelanggan. Dalam masyarakat, sudah lama ada hubungan patron-klien. Ada hubungan vertikal antara patron dan klien. Partai Toke berada pada posisi superioritas kelas atas (*superiority*) atas petani kelas bawah (*inferiority*), sehingga hubungan patron-klien tersebar luas. Petani, misalnya, hanya menerima harga minyak sawit yang ditentukan berpihak pada token dan tidak mau atau tidak bisa beralih ke token lain.

Interaksi patron-klien, menurut James Scott, merupakan kasus khusus interaksi diadik (dua individu) yang bersifat dikotomis dan hierarkis antara atasan (patron) dan bawah (klien) (klien). Menurut Scott, hubungan patron-klien memerlukan persahabatan instrumental di mana seseorang dengan status sosial ekonomi yang lebih tinggi (patron) menggunakan kekuatannya untuk membantu seseorang dengan status sosial ekonomi yang lebih rendah (klien). Pada umumnya pola hubungan pelanggan membutuhkan waktu lama karena dibangun sama-sama saling membutuhkan. Namun terkadang, hubungan pelanggan-pelanggan berkurang karena konflik (Waswo 1977).

Berikut lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran produk pertanian:

1. Tengkulak juga dikenal sebagai pedagang atau toke, adalah perusahaan pemasaran yang bekerja langsung dengan petani dan melakukan transaksi dengan mereka secara tunai, uang terikat, atau kontrak pembelian.
2. Pedagang besar bertanggung jawab untuk mengumpulkan komoditas dari pedagang kecil, mengirim, memproses, menyimpan, mempertaruhkan komoditas (asuransi), dan mendistribusikan komoditas ke dealer penjualan atau pengecer.
3. Agen penjualan membeli produk atau komoditas dalam jumlah besar dari pedagang dengan harga lebih rendah daripada pengecer.
4. Pengecer adalah agen pemasaran yang bekerja sama atau menjual langsung kepada konsumen.

Desa Koto Tandun terdapat 3 toke yang memiliki beberapa *peron*. *Peron* sebutan di desa yaitu sebuah tempat penampungan hasil perkebunan sawit. *peron* menurut petani dan toke memiliki makna yaitu sebuah tempat persinggahan kereta api atau sebuah titik kumpul jadi penamaan *peron* di ibaratkan sebuah tempat titik kumpul hasil buah kelapa sawit yang di kumpulkan di satu titik penampungan besar yang di sebut *peron*.

Saat ini relasi toke dan petani sawit ini cukup kuat karena melihat ada 3 toke tentunya ketiga toke besar ini saling bersaing dan memiliki strategi untuk menarik pelanggan. Hubungan antara patron dan klien dikenal sebagai hubungan patron-klien. Toke disebut sebagai pelindung dalam hubungan ini, sedangkan petani kelapa sawit disebut sebagai pelanggan. Dalam masyarakat, sudah lama ada hubungan patron-klien. Ada hubungan vertikal antara patron dan klien. Pihak toke berasal dari kelas atas (*superior*) dan petani dari kelas bawah (*inferior*), sehingga petani sering dirugikan dalam hubungan patron-klien. Petani, misalnya, cenderung setuju dengan token ketika menetapkan harga minyak sawit; mereka hanya menerimanya dan tidak ingin atau tidak dapat beralih ke token lain.

Penelitian ini melihat bagaimana hubungan sosial ekonomi antara petani dan toke sawit serta melihat bagaimana strategi toko untuk mengikat petani sawit.

METODE PENELITIAN

Menurut Kenneth D. Bailey, metode merupakan alat untuk mengumpulkan data (Abdul Rahman, 2018). Penelitian ini menggunakan kualitatif deskriptif secara etnografi. Artinya Penulis ikut tinggal bersama dengan masyarakat dan melakukan segala aktivitas masyarakat di desa Koto Tandun melihat dalam konteks sosial ekonomi budaya subjek penelitian. Terkait dengan hal itu, beberapa poin dalam metodologi penelitian penulis jelaskan sebagai berikut:

1. Cara Pengumpulan Data

Penelitian ini dilakukan dengan melewati 3 tahapan menuju pengumpulan data, diantaranya:

a. Getting in

Pada tahap ini penulis selama 2 minggu mencari berbagai informasi baik melalui internet maupun dari jaringan sosial terkait kontak yang ada di lokasi penelitian, hal ini supaya penulis bisa live-in selama 2 bulan di desa Koto Tandun.

b. Getting a long

Pada tahap ini peneliti sudah berhasil memasuki lokasi penelitian, dan masyarakat menerima dengan sangat baik selama 2 bulan peneliti mulai investigasi monografi desa dan mencari fenomena dan mengumpulkan data selama 2 bulan lebih.

c. Logging to data

Pada praktiknya, pengumpulan data menggunakan 3 cara, yaitu:

1. Observasi
2. Wawancara Mendalam
3. Dokumentasi

Data sekunder yang diperlukan dari instansi terkait seperti Kantor Kepala Desa, Kantor Camat, dan BPS Kabupaten Rokan Hulu. Data yang dikumpulkan meliputi keadaan keseluruhan wilayah penelitian, keadaan populasi, dan data yang dianggap dan relevan dengan penelitian ini.

2. Analisis Data

Model analisis Miles dan Huberman yang diterapkan dalam penelitian ini sebagai teknik analisis data adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2014: 91):

1. Reduksi Data
2. Penyajian Data Menarik kesimpulan
3. Verifikasi data dan penarikan kesimpulan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian ini di Desa Koto Tandun Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu. Pada awalnya Desa Koto Tandun merupakan salah satu wilayah dusun di Desa Tandun yang merupakan desa induk yang bernama dusun langgak yang wilayahnya masih berupa hutan daerah peladangan tradisional dan bercampur kebun karet tua yang ditengah-tengah ada aliran sungai yang bernama sungai tandun sampai bermuara ke sungai tapung yang juga alirannya sebagian terdapat di dusun langgak.

Desa Koto Tandun mulai berdiri pada tanggal 07 juli 2007 melalui program pemekaran dari Desa Induk yaitu Desa Tandun. Penduduk dusun langgak yang merupakan

cikal bakal Desa Koto Tandun terdiri dari suku melayu yang merupakan penduduk asli bercampur dengan penduduk dari berbagai daerah seperti dari Sumatera Barat, Sumatera Utara, dan dari Pulau Jawa. nama Desa Koto Tandun di ambil dari nama makam Raja Koto Tandun.

Pada Awalnya Desa Koto Tandun merupakan Salah Satu Wilayah Dusun Di Desa Tandun Yang Merupakan Desa Induk Yang Bernama Dusun Langgak Yang Wilayahnya Masih Berupa Hutan Daerah Peladangan Tradisional Dan Bercampur Kebun Karet Tua Yang Ditengah-Tengah Ada Aliran Sungai Yang Bernama Sungai TandunSampai Bermuara Ke Sungai Tapung Yang Juga Alirannya Sebagian Terdapat Di Dusun Langgak.

Desa Koto Tandun Mulai Berdiri Pada Tanggal 07 Juli 2007 Melalui Program Pemekaran Dari Desa Induk Yaitu Desa Tandun.Penduduk Dusun Langgak Yang Merupakan Cikal Bakal Desa Koto Tandun Terdiri Dari Suku Melayu Yang Merupakan Penduduk Asli Bercampur Dengan Penduduk Dari Berbagai Daerah Seperti Dari Sumatera Barat, Sumatera Utara, Dan Dari Pulau Jawa. Nama Desa Koto Tandun di Ambil Dari Nama Makam Raja Koto Tandun.

Desa Koto Tandun merupakan bagian dari Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu, luas wilayah desa Koto Tandun seluas 2.050 Hektar. Sedangkan jumlah penduduk mencapai 2.638 lebih jiwa penduduk tetap.Jiwa pemilih terdaftar 1.738 orang di Tandun di tahun 2019.Letak Desa Koto Tandun berada di wilayah Barat dari Ibu Kota Kecamatan Tandun dan di wilayah Tenggara dari Ibu Kota Kabupaten Rokan Hulu (Profil Desa Koto Tandun, 2021).

Sumber utama pendapatan masyarakat Desa Koto Tandun adalah sebagai petani kelapa sawit, petani karet, buruh tani (Pemanen sawit), dan pendapatan sampingannya peternak (sapi, kambing dan ayam), PNS, buruh bangunan dan buruh bongkar muat (SPTI-SI). Wilayah Desa Koto Tandun 80% perkebunan kelapa sawit, 20% perkebunan karet dari luas Desa Koto Tandun. (Profil Desa Koto Tandun, 2021).

Oleh sebab itu penduduk Desa Koto Tandun bekerja di bidang pertanian dan perkebunan kelapa sawit. Masyarakat Desa Koto Tandun yang sebagian besar adalah petani dan nuruh kebun. Mereka menghadapi masalah yang sama seperti orang lain dalam kehidupan sehari-hari mereka. Kemiskinan merupakan salah satu masalah yang dihadapi masyarakat Desa Koto Tandun, seperti ketidakmampuan mereka menghadapi faktor ekonomi dalam kehidupan sehari-hari karena pendapatan yang tidak menentu, yang cenderung rendah, dan kenyataan bahwa mereka tidak dapat bertani setiap hari karena cuaca. atau faktor musim, antara lain, diikuti oleh harga minyak sawit yang selalu fluktuatif.

Karakteristik Petani Sawit

Ciri-ciri petani adalah sifat-sifat atau sifat-sifat yang berkaitan dengan semua unsur kehidupan dan lingkungan, sehingga penelitian ini akan mengidentifikasi berbagai karakteristik petani kelapa sawit, antara lain usia, suku, tingkat pendidikan, jumlah anggota keluarga, dan pengalaman bertani.

Keseharian masyarakat Desa Koto Tandun adalah sebagai petani kelapa sawit, petani karet, buruh tani (Pemanen sawit), dan pendapatan sampingannya peternak (sapi, kambing dan ayam), PNS, buruh bangunan dan buruh bongkar muat (SPTI-SI). Wilayah Desa Koto Tandun 50% perkebunan kelapa sawit, 30% perkebunan karet dari luas Desa Koto Tandun. (Profil Desa Koto Tandun, 2021).

Petani sebagian besar petani kelapa sawit rata-rata berusia antara 30 dan 60 tahun,

yang dianggap sebagai usia produktif. Petani sawit sukunya bervariasi mulai dari Jawa, Batak, Mandailing, Melayu dan Minang. Rata-rata pendidikan petani sawit hanya sebatas mengenyam pendidikan sampai SD dan SMP. Pendidikan ini masih tergolong rendah untuk pendidikan petani.

"Saat ini dari segi tanggungan, keluarga petani dominan memiliki 2-4 anak, dan petani dominan memiliki pengalaman sebagai petani sawit cukup lama sekitar 10-25 tahun. Luas lahan petani unggulan adalah kurang lebih 3 ha"(Suyanti, 2021).

Aktivitas Petani Sawit

1. Penyemprotan

Penyemprotan adalah salah satu aktivitas petani sawit untuk merawat dan menjaga perkebunan kelapa sawit. Penyemprotan dilakukan tergantung semak belukar atau tidak lahan tersebut. Biasanya penyemprotan lebih sering dilakukan ketika panjang rumput dari mata kaki sampai di atas lutut, tetapi jika melebihi di atas lutut maka akan dilakukan penebasan. Berdasarkan data di lapangan lahan perkebunan sawit yang sudah berbuah biasanya penyemprotan dilakukan tergantung tinggi rendahnya rumput yang mulai menjalar.

"Pada umumnya petani sawit biasanya melakukan penyemprotan lahan yang sudah berbuah sekitar 3-5 bulan sekali, dan jika mengandalkan tukang seprot pemilik kebun biasanya memberikan upah 1 tangki air penyemprotan seharga Rp. 8.000 dan 1 hektar membutuhkan 50 tangki air jadi jika di hektarkan maka sekitar Rp. 400.000/ Hektare" (Samiun, 2021).

2. Pemupukan

Pemupukan adalah salah satu hal yang harus dilakukan petani kelapa sawit demi menghasilkan kualitas buah kelapa sawit serta meningkatkan kuantitatif hasil panen buah kelapa sawit. Lahan perkebunan sawit yang sudah berbuah wajib melakukan pemupukan dilakukan 3 bulan sekali, ada beberapa jenis pemupukan. Pemupukan untuk daun dan batang itu menggunakan pupuk NPK sementara untuk buah menggunakan pupuk sejenis lainnya. Berikut kalimat petani sawit *"Kami biasanya sebagai petani kelapa sawit untuk pemupukan biasanya dilakukan sebanyak 3 kali semakin konsisten melakukan pemupukan maka akan semakin bagus buah sawit yang di hasilkan"*(Ita, 2021).

3. Penebasan

Penebasan adalah salah satu aktivitas petani dalam memelihara dan merawat kebun sawit miliknya. Penebasan jarang sekali dilakukan karena masyarakat lebih dominan membunuh hama lebih memilih dengan cara penyemprotan daripada penebasan. Jika pun harus dilakukan penebasan itu karena ada hama yang sulit mati dengan semprot racun. Biasanya penebasan dilakukan petani sawit pada saat perkebunan sawit miliknya sudah semak belukar. Berikut hasil wawancara dengan petani *"Biasanya kami melakukan penebasan tergantung rumput dan semak belukarnya, biasanya dalam setahun kami melakukan penebasan 2 kali setahun"* (Mila, 2021).

4. Pemanenan

Masa pemanenan adalah sebuah aktivitas petani sawit yang paling ditunggu-tunggu oleh petani sawit. Masa panen petani sawit pada umumnya 2 kali dalam sebulan artinya dalam dua minggu akan mengalami masa panen. Pada umumnya masyarakat Petani

sawit mempekerjakan buruh harian lepas untuk mengambil buah sawit yang sudah meguning dan layak untuk di jual. Berdasarkan pengakuan dari petani sawit, biasanya 1 hektare perkebunan kelapa sawit menghasilkan 1 ton setiap masa panen selama 2 minggu sekali artinya dalam waktu satu bulan luas perkebunan 1 hektare menghasilkan 2 ton sawit. Saat ini harga sawit melonjak tinggi dari harga normal biasanya. Berikut pengakuan dari petani kelapa sawit "Alhamdulillah dalam beberapa bulan ini harga sawit naik yang biasanya hanya seribu-an sekarang sudah mencapai berkisar antara rentang seharga Rp. 2.300 – Rp. 2.600 rupiah. Berikut salah satu pengakuan petani pada saat masa panen .

"Ibu alhamdulillah sekarang punya 3 hektar sawit dalam sebulan kan panen nya 2 kali biasanya ibu panen setiap hari senin dan hasil panen nya hektar itu sekali panen nya dapat 3 ton jadi kalau 2 kali panen ibu dapat 6 ton di 3 hektar sawit dan alhamdulillah sekarang harga sawit naik biasanya ibu sekali panen dapat Rp. 6.000.000 dan bersihnya hasil panen dapat Rp. 5.000.000 juta setelah di potong biaya buruh panen dan biaya lainnya" (Suyanti, 2021).

5. Penjualan

Pada tahap penjualan buah kelapa sawit Biasanya petani menjual hasil panen nya ke toke sawit, di desa Koto Tandun sangat banyak sekali tempat penampungan buah sawit. ada 3 toke besar di Desa Koto tandun dan masih banyak lagi toke kecil lainnya. Berdasarkan pengamatan dilapangan saat ini harga buah kelapa sawit melambung tinggi artinya harganya naik dari pada harga biasanya. Saat ini harga buah kelapa sawit berkisar seharga Rp.2.300 sampai Rp. 2.600 /kg. Harga ini sangat membantu sekali dalam pendapatan petani. Harga sawit sewaktu-waktu bisa berubah tergantung harga di pabrik. Biasanya harga sawit ini melonjak karena musim panen di petani ngetrek (Hasil panen menurun) tetapi jika hasil panen banyak biasanya harga sawit akan kembali normal kembali. Berikut hasil wawancara dengan petani

"Biasanya harga sawit itu tergantung ngetrek atau tidaknya sawit, kalau sawit lagi ngetrek artinya hasil panennya sedikit maka harga sawit akan naik tetapi kalau hasil panen banyak maka harga sawit akan normal seperti biasanya bahkan pernah Rp.1.000/kg nya" (Wati, 2021).

Karakteristik Toke Sawit

Begitu juga dengan Karakteristik Toke sawit merupakan kualitas atau karakteristik yang berkaitan dengan seluruh elemen kehidupan dan lingkungan, sehingga dalam penelitian ini akan ditentukan berbagai karakteristik Toko kelapa sawit, antara lain usia, suku, tingkat pendidikan, jumlah anggota keluarga, dan pengalaman bertani. Toke sawit di sebagian besar rata-rata berusia antara 40-60 tahun, yang dianggap sebagai usia produktif. 3 Toke sawit sukunya lebih dominan bersuku batak. Rata-rata pendidikan Toke sawit hanya sebatas mengenyam pendidikan sampai SD, SMP dan S1. Pendidikan ini masih tergolong menengah keatas untuk pendidikan Toke. saat ini Dari segi tanggungan, keluarga Toke sawit dominan memiliki 2-4 anak, dan Toke sawit dominan memiliki pengalaman sebagai Toke sudah cukup lama sekitar 10-20 tahun. Kepemilikan lahan toke bervariasi ada yang memiliki lahan perkebunan ada yang tidak cukup hanya menjalankan bisnis buah sawit.

Aktivitas Toke Sawit

1. Penomoran

Pekerja buruh di toke sawit sebelum menjemput hasil panen petani, biasanya petani akan terlebih dahulu menghubungi tukang muat toke melalui via telpon apabila masa panennya di kebun telah selesai. Karyawan Toke sawit ketika menjemput sawit petani terlebih dahulu akan memberikan penomoran penjemputan sesuai dengan konfirmasi dari petani, artinya siapa yang duluan kontak ke tukang muat maka akan mendapatkan penomoran pertama. Biasanya toke sawit mengangkut hasil panen petani mencapai 10 orang/ harinya. Artinya ada 10 penomoran mulai dari penjemputan no 1 sampai dengan nomor 10. Berikut hasil wawancara dengan salah satu pekerja peron (tempat penampungan sawit) :

"Kami biasanya akan di kontak terlebih dahulu oleh petani bahwasanya mereka sudah siap panen, kami pun akan membuat atau menadakan dan membuat penomoran di buku petani mana yang duluan kami jemput dan di timbang sesuai dengan urutan mereka menghubungi kami"(Edo, 2021).

2. Penjemputandan penimbangan

Setelah karyawan toke membuat penomoran maka pihak anggota toke akan segera menjemput ke titik-titik penjemputan. Titik penjemputan sesuai dengan lokasi pemilik kebun. Biasanya toke akan jemput bola ke petani di bandingkan petani mengantarkan langsung ke peron (Tempat Penampungan Buah Toke). Biasanya yang menjemput buah petani ada 3 karyawan. 2 tukang timbang dan angkut 1 sebagai supir. Biasanya alat yang digunakan karyawan adalah sarung tangan, besi pengangkut sawit, Nota dan timbangan. Berikut pengakuan dari salah satu toke sawit (tempat penampungan sawit).

"Untuk penjemputan dan penimbangan tergantung permintaan pelanggan, ada pelanggan yang mengantar langsung ke peron dan ada pelanggan yang meminta untuk di jemput dan di timbang di lokasi dekat dari perkebunan kelapa sawit, dan biasanya yang mengantar ke peron tidak akan dikenakan biaya pengangkutan sementara pelanggan yang tidak memiliki kendaraan untuk mengantar dan otomatis akan dikenakan biaya ongkos angkut barang"(Edo, 2021).

3. Pengangkutan

Setelah karyawan toke melakukan proses penimbangan maka tahap selanjutnya, pekerja toke akan melanjutkan penjemputan buah sawit ke nomor berikutnya, biasanya 1 mobil colt diesel dalam sehari muatannya mencapai 10 Ton. Dan jika ternyata dalam sehari melebihi 10 Ton maka untuk sementara sisa dari 10 Ton akan di langsir ke peron. Berikut hasil wawancara dengan toke sawit *"Biasanya setelah sawit di jemput dan di timbang di sekitar lokasi perkebunan pelanggan maka karyawan saya akan membawanya ke peron dulu terlebih dahulu untuk menyusun dan menata dengan baik dan membawanya sore sampai malam hari ke perusahaan kelapa sawit, biasanya satu mobil coldisel itu mencapai 10 ton banyak nya jika belum memenuhi 10 ton maka sawit belum diantar ke perusahaan karena banyaknya muatan dalam satu mobil coldisel akan menentukan biaya angkut yang dikeluarkan"* (Edo, 2021).

4. Pembayaran

Setelah bongkar muat sawit maka petani biasanya akan bergegas kerumah toke untuk mengambil uang sesiau dengan banyaknya hasil petani. Berdasarkan pengakuan Toke

para petani paling lambat menjemput uang panen sawit 3 hari setelah penimbangan. Berikut pengakuan salah satu Toke sawit

"Biasanya tahap pembayaran dengan petani mereka akan jemput uang hasil panen kerumah saya setelah hasil sawit mereka kita angkut dan kita bawa ke peron, rata-rata pelanggan saya mengambil uang hasil panen mereka pada malam hari dan ada juga 2 hari kemudian yang jemput hasil panen nya tergantung si pelanggan dan misalnya mereka ada utang maka saya akan memotong sekian persen hasil panen nya untuk mencicil utang mereka" (Edo, 2021).

5. Pengantaran ke pabrik

Setelah semua penjemputan buah sawit telah selesai biasanya malam hari supir angkut akan mengantarkan sawit tersebut ke pabrik, karena mobil hanya satu biasanya setiap malam supir angkut toke mengantarkan sawit ke pabrik sebanyak 10 Ton. Jika ternyata dalam sehari muatan berlebih maka sisa muatan akan di letakkan di peron untuk pengantaran berikutnya. Untuk proses pengantaran ke pabrik toke juga mendapatkan no antrian.

3. Pembahasan

Kluckhohn merupakan antropolog yang berusaha menyusun secara sistematis makna dari suatu budaya dari setiap tindakan yang dilakukan oleh seseorang, karena faktor lingkungan maupun internal mereka (Boroch, 2016). Dalam kehidupan sehari-hari manusia selalu memikirkan prinsip masalah yang benar dan salah, dalam kaitannya dengan hal tersebut pengukuran mengenai baik atau buruk di setiap orang berbeda-beda (Bagit, 2017). Maka sebagai sebuah respons atas masalah-masalah yang dihadapi oleh individu maupun kelompok tercermin dalam sebuah tindakan yang tidak lain merupakan hasil pemaknaan individu atau kelompok tersebut (Syawaludin, 2017).

Berdasarkan temuan lapangan yang telah diuraikan di atas, maka kerangka orientasi nilai budaya dari Kluckhohn menjadi unit analisis dalam melihat orientasi nilai budaya subjek penelitian.

3.1 Strategi Toke Sawit untuk mempertahankan pelanggan

Untuk menjaga hubungan pelanggan-ke-pelanggan, kondisi tertentu diperlukan:

- a. Ada sesuatu yang diberikan satu pihak dalam bentuk uang atau jasa dan bernilai bagi pihak lain.
- b. Ada transaksi hadiah antara satu pihak dengan pihak lain, dan penerima wajib mengembalikannya.
- c. Norma yang mengatur hubungan. Misalnya, jika seseorang menerima sesuatu dan tidak tahu bagaimana menanggapi, ini dianggap sebagai pelanggaran janji (Ahimsa, 1996).

Menurut Scott (1972) Hubungan Patron Klien Adalah dua orang dengan persahabatan instrumental yang lebih besar yang dieksplorasi oleh status sosial ekonomi tinggi (sponsor) menggunakan pengaruh dan sumber daya mereka. Memikat Perlindungan yang memberikan dukungan dan dukungan umum, termasuk layanan pribadi kepada para pelanggan demi kepentingan orang-orang berpangkat rendah (pelanggan).

1. Sistem Pelayanan Terhadap Pelanggan

Untuk menarik pelanggan biasanya Toke akan mengikat petani dengan pelayanan yang bagus. Pertama Toke bersedia menjemput sawit petani dan menimbanginya di lokasi kebun milik petani, kedua Toke selalu mengikat pelanggan dengan pemberian

hutang kepada petani, apabila terjadi selisih paham terkait utang piutang biasanya toke berdamai dan mengalah, karena baginya pelanggan adalah no satu selagi petani masih menjual buah sawit dengannya terkait utang baginya tidak masalah.

Berikut pengakuan yang peneliti rangkum dari wawancara dengan salah satu toke sawit. Adapun bentuk pelayanan Toke sawit di desa Koto Tandun tentunya akan menyediakan berbagai pelayanan kepada pelanggan tetap maupun pelanggan yang baru termasuk:

1. Sediakan ruang tunggu untuk pelanggan saat petani selesai panen dan ingin ditimbang.
2. Jika pelanggan menelepon untuk menjual hasil buah minyak sawit, karyawan bagian bongkar muat akan menanyakan apakah sawit diambil atau langsung dikirim ke gudang. Jika di jemput tentunya akan berbeda harganya dengan diantar ke peron.
3. Toko akan berdiskusi dan memberikan berupa pemikiran kepada petani baik itu diskusi terkait pupuk ataupun harga sawit yang naik turun.
4. Memberikan bantuan baik berupa material maupun non material.
5. Pemberian hadiah pada acara-acara tertentu kepada pelanggan seperti Idul Fitri atau Natal.
6. Menjaga kebersihan gudang dan bebas dari segala macam bau tak sedap.

2. Mengandalkan Hubungan Kekeluargaan

Petani dan toke sama-sama penduduk lokal, oleh karena itu ada kemungkinan mereka memiliki hubungan darah satu sama lain (kekerabatan). Petani ragu untuk pindah ke toke lain karena adanya hubungan ikatan keluarga. Tindakan Petani seperti ini biasa sebagai bentuk balas jasa atas apa yang telah diberikan Toke kepada mereka, sehingga mereka akan selalu setia menjual hasil panennya ke Toke. mereka percaya bahwa itulah satu-satunya cara mereka untuk menghargai dalam hubungan kekeluargaan dan apa yang telah diberikan Toke kepada mereka. Berikut pengakuan dari toke sawit

"Rata-rata pelanggan bapak adalah keluarga baik itu keluarga dari bapak maupun keluarga dari ibu (istri bapak) kemudain keluarga dari karyawan bapak dan teman-teman bapak juga banyak juga, pelanggan bapak hampir 70 an petani yang menjual hasil panen nya ke bapak. Dalam sehari biasanya ada sekitar 10 sampai 20 orang pelanggan karena masa panen ke 70 pelanggan ini tidak sama waktu masa panennya"(Edo, 2021).

3. Harga Jual Beli

Harga jual beli kelapa sawit sangat bervariasi antara masing-masing Toke kepada pelanggannya. Ada perbedaan harga antara setiap peron yang memiliki token sawit. Harga kelapa sawit yang dibeli dari setiap klien mungkin berbeda, tergantung pada apakah petani kelapa sawit adalah pelanggan baru atau pelanggan lama. Salah satu metode yang sering digunakan toke sawit untuk mempertahankan klien adalah dengan terus menawarkan harga yang sesuai dengan preferensi mereka. Harga yang tepat di sini mengacu pada pembelian buah kelapa sawit dari konsumen dengan harga reguler pada hari-hari tertentu, artinya harga standar kecuali saat harga minyak sawit meroket atau anjlok secara drastis. Berikut hasil wawancara dengan toke sawit *"Kami memberikan harga sesuai dengan harga di pabrik dek bapak hanya mengambil selisih harganya saja misalnya apabila harga di perusahaan Rp. 2.200 maka bapak akan memberikan harga berkisar Rp. 2.500 – Rp.2.600. bapak hanya mengambil sekitar Rp.300 sampai Rp. 500 rupiah saja" (Edo, 2021).*

3.2 Hubungan Patron Klien Petani Sawit dan Toke Sawit

Hubungan patronklien, secara keseluruhan, bertahan lama karena kedua belah pihak saling membutuhkan. Akan tetapi, konflik dapat menyebabkan hubungan patron-klien memburuk. Konflik antara tuan tanah dan penyewa di dekat kota atau kawasan industri, misalnya, di Jepang, tidak disebabkan oleh perpindahan tuan tanah ke kota dan kurangnya perlindungan terhadap petani, tetapi oleh fakta bahwa pekerjaan pabrik telah menarik pekerja pertanian dari sektor pertanian (Waswo 1977).

Demikian pula, hubungan patron-klien antara petani kaya dan pekerja tetap terputus karena kemandirian klien, yang berarti bahwa pekerja dapat mengelola lahan pertanian secara mandiri melalui sewa atau warisan.

Berikut ini adalah ciri-ciri hubungan patron-klien, menurut James Scott (1981).

- a. Sebagai akibat dari kepemilikan sumber daya ekonomi yang tidak merata.
- b. Adanya hubungan timbal balik. Hubungan timbal balik adalah hubungan di mana kedua belah pihak saling menguntungkan, bahkan jika tingkatnya tidak sama.
- c. Hubungan Loyalitas. Istilah "kesetiaan" mengacu pada kesediaan seseorang untuk mengikuti perintah. Istilah "kesetiaan" mengacu pada komitmen seseorang untuk suatu tujuan.
- d. Hubungan Pribadi adalah nomor empat dalam daftar. Hubungan pribadi adalah Hubungan yang interaksi secara langsung dan intens antara Toke dan Petani sawit yang terjadi karena alasan selain keuntungan, dan termasuk komponen perasaan yang umum dalam hubungan pribadi.

Hubungan patron-klien, menurut James Scott dalam Phillipus dan Aini (2004), adalah interaksi unik antara dua pihak di mana pihak dengan status ekonomi yang lebih tinggi menggunakan kekuatan dan sumber dayanya untuk melindungi dan mempromosikan status sosial ekonomi yang lebih rendah. Cluster terdiri dari satu pelindung yang bekerja langsung dengan pelanggan dan jumlah orang yang klien tingkat pertama.

Selanjutnya James Scott mengatakan bahwa hubungan antara patron dan klien adalah antara dua pihak, di mana pihak ekonomi tinggi menggunakan pengaruh dan sumber dayanya untuk melindungi dan menguntungkan pihak sosial rendah. Aini Philipus, (2004).

Adanya Kepemilikan Sumber Daya Ekonomi

Petani kelapa sawit tidak dapat menjual TBS langsung ke pabrik kelapa sawit karena kurangnya akses atau peluang, oleh karena itu mereka harus mengandalkan Toke. Toke, di sisi lain, memiliki akses dan peluang untuk menjualnya ke PKS. Selanjutnya, petani kelapa sawit kekurangan sumber daya ekonomi, seperti kendaraan colt diesel, tenaga kerja dan modal dana yang cukup besar, dan situasi ekonomi petani kelapa sawit mereka masih rendah dibandingkan dengan toke yang kaya dan mapan sehingga memiliki modal besar untuk membangun bisnis jual beli buah sawit.

1. Hubungan Resiprositas

Hubungan antara petani sawit dan toke sawit bersifat saling menguntungkan, saling memberi satu sama lain dan saling menerima diantara keduanya, walaupun hubungannya tidak seimbang yang diberikan masing-masing pihak baik itu petani sawit maupun toke sawit. Toke memiliki kuasa dalam menentukan harga kepada petani sudah sewajarnya dalam jual beli Harga yang dipasok oleh toke seringkali lebih rendah dari harga yang ditetapkan oleh pabrik kelapa sawit, dan toke menetapkan harga secara sepihak sesuai dengan harga

di perusahaan. biasanya toke mengambil selisih harga sekitar Rp. 300 - Rp. 500 ini merupakan selisih harga dengan harga di Perusahaan. Petani sawit seringkali puas menerima harga yang ditentukan oleh toke.

2. Hubungan Personal

Hubungan langsung dan intens antara Petani sawi dan Toke sawit, hubungan ini menghasilkan hubungan yang tidak semata-mata dimotivasi oleh keuntungan, tetapi juga mencakup unsur emosional yang lazim dalam hubungan pribadi. Petani sawit dan Toke sawit telah mengembangkan hubungan rasa saling percaya satu sama lain dan memiliki rasa keakraban, ini merupakan sebagai hasil interaksi keduanya, yang mencakup unsur perasaan. Akibatnya, kontak pribadi ini menyebabkan emosi kedua belah pihak menjadi lebih kuat, membuat hubungan Petani sawit dan Toke sawit lebih sulit untuk dinilai. Misalnya saja hubungan petani karena Toke sawit adalah sahabatnya atau teman sepermainan, yang sudah terbentuk sejak lama, selain itu juga hubungan petani yang merupakan juga karyawan toke mereka sangat enggan sekali menjual ke toke lain, karena mereka memiliki hubungan kerja. Berikut hasil wawancara dengan toke sawit.

3. Hubungan Loyalitas

Hubungan loyalitas hubungan ini ditandai dengan rasa Ketaatan atau kesetiaan. Dalam contoh ini, tindakan loyalitas yang dimaksud adalah pembayaran kembali layanan atau hadiah dari petani kepada Toke. Sehingga hubungan ini bersifat terikat satu sama lainnya. Kesetiaan petani terhadap toke dapat dibuktikan dengan adanya keinginan untuk tidak menjual TBS hasil panennya ke toke lain, meskipun harga toke lain lebih mahal. Hubungan ini terjadi karena sudah terjalin sejak lama ada sesuatu pengikat bagi petani sawit sehingga tidak berpindah ke toke lainnya meskipun harga toke yang lain naik. Hubungan ini bisa saja karena beberapa bantuan dari toke kepada petani baik bantuan berupa materi maupun non materi. Materi bisa saja berupa pemberian hutang kepada petani dengan perjanjian pengembalian tidak terlalu mengikat artinya fleksibel sehingga petani merasa tidak di bebani. Sementara bantuan berupa nonmateri berupa nasehat, atau pemberian ide maupun solusi kepada petani.

"Bapak memiliki kurang lebih 70 pelanggan dan semua rata-rata keluarga dan teman sepermainan maupun hubungan kerja, hubungan kami terjalin dengan baik karena saya juga selalu memberikan pinjaman utang kepada pelanggan apabila mereka sangat membutuhkan pinjam, untuk pembayaran utang biasanya berdasarkan kesepakatan bersama biasanya bapak akan memangkas atau memotong utang mereka pada saat pengambilan uang di waktu panen. Kadang di potong 100.000 terkadang separohnya tergantung permintaan pelanggan, dan ada juga yang biasanya nggak mau bayar kalau misalnya pinjamannya kecil maka saya pasti akan ikhlaskan asalkan mereka tetap masih menjualkan hasil panen sawitnya kepada bapak. Bapak pun tidak mempermasalahkan hal itu dalam jual beli dan hutang piutang pasti akan beresiko tinggi selain memberikan utang bapak juga biasanya akan memberikan bentuk bingkisan setiap hari-hari besar keagamaan mereka masing-masing ini merupakan sebuah bentuk terimakasih saya karena sudah berlangganan dengan baik dengan bapak" (Edo, 2021).

KESIMPULAN

Berikut kesimpulan yang dapat diambil dari analisis dan pembahasan penelitian ini:

1. Toke (Pelindung) Kelapa Sawit Desa Koto Tandun terdiri dari tiga toke kelapa sawit yang masing-masing memiliki anggota yaitu petani (pelanggan) kelapa sawit di Koto Desa Tandu.
2. Tauke (patron) kelapa sawit Desa Koto Tandun merupakan pasar bagi para petani kelapa sawit untuk memperdagangkan hasil panen kelapa sawit mereka. Sedangkan di Desa Koto Tandun, petani sawit (klien) adalah masyarakat yang memiliki lahan sawit dan menjual hasil sawitnya kepada perusahaan sawit (patron) yang sama setiap kali panen sawit tiba.
3. Meskipun hubungan patron-klien antara tauke kelapa sawit dengan petani (klien) kelapa sawit di Desa Koto Tandun didasarkan pada saling membutuhkan dan saling ketergantungan, namun hubungan patron-klien antara tauke kelapa sawit dan petani kelapa sawit (klien) di Koto Tandun Desa terjalin dan tidak pernah menimbulkan masalah atau konflik sosial.
4. Jaringan, kepercayaan, dan konvensi merupakan aspek yang membentuk hubungan patron-klien antara pedagang kelapa sawit dan petani kelapa sawit di Desa Koto Tandun.
5. Hubungan patron-klien antara petani kelapa sawit di Komunitas Koto Tandun sengaja dibangun untuk menghadapi persaingan dari petani kelapa sawit baik di dalam maupun di luar desa, dan banyak ditemukan petani kelapa sawit karena petani kelapa sawit merupakan bagian terbesar dari Koto Tandun Orang desa.

Berikut adalah ciri-ciri dasar yang menentukan hubungan patron-klien antara tauke kelapa sawit dan petani kelapa sawit di Desa Koto Tandun:

- a. Ada petani kelapa sawit (klien) yang memiliki atau mengelola lahan kelapa sawit dan menjual hasil panennya kepada pedagang kelapa sawit;
- b. Ada tauke (pelanggan) yang bersedia atau terbiasa menampung atau membeli hasil panen dari petani sawit.
- c. Ada hubungan jaringan yang baik, saling tolong menolong, dan hubungan moral.
- d. Ada hubungan vertikal, di mana patron memonopoli klien.
- e. Pelindung dan pelanggan membentuk hubungan interaksi sosial yang positif.

Hubungan patron-klien antara petani kelapa sawit dan pedagang kelapa sawit di Desa Koto Tandun dibangun berdasarkan tiga syarat: adanya hubungan kredit, hubungan, dan budaya antara petani kelapa sawit (patron) dan petani kelapa sawit (klien) di Desa Koto Tandun.

Strategi Toke Sawit untuk mempertahankan pelanggan yaitu Sistem Pelayanan Terhadap Pelanggan. Untuk menarik pelanggan biasanya Toke akan mengikat petani dengan pelayanan yang bagus. Pertama Toke bersedia menjemput sawit petani dan menimbangnya di lokasi kebun milik petani, kedua Toke selalu mengikat pelanggan dengan pemberian hutang kepada petani, apabila terjadi selisih paham terkait utang piutang biasanya toke berdamai dan mengalah. Kemudian, Mengandalkan Hubungan Kekeluargaan Petani dan toke sama-sama penduduk lokal, oleh karena itu ada kemungkinan mereka memiliki hubungan darah satu sama lain (kekerabatan). Serta Harga Jual Beli, Salah satu metode yang sering digunakan Toke sawit untuk mempertahankan klien adalah dengan terus menawarkan harga yang sesuai dengan preferensi mereka. Adapun pola hubungan yang

terjalin antara petani sawit dan toke sawit terlihat adanya pola hubungan yang sudah terjalin secara terus-menerus yaitu adanya kepemilikan sumber daya ekonomi, Petani kelapa sawit tidak dapat menjual TBS langsung ke pabrik kelapa sawit karena kurangnya akses atau peluang, oleh karena itu mereka harus mengandalkan Toke. Kemudian terjadi Hubungan Resiprositas hubungan antara petani sawit dan toke sawit bersifat saling menguntungkan, saling memberi satu sama lain dan saling menerima diantara keduanya, ada juga Hubungan Personal, Hubungan langsung dan intens antara Petani sawi dan Toke sawit, hubungan ini menghasilkan hubungan yang tidak semata-mata dimotivasi oleh keuntungan, tetapi juga mencakup unsur emosional yang lazim dalam hubungan pribadi. Serta hubungan loyalitas hubungan ini di tandai dengan rasa Ketaatan atau kesetiaan. Dalam contoh ini, tindakan loyalitas yang dimaksud adalah pembayaran kembali layanan atau hadiah petani kepada Toke, Sehingga hubungan ini bersifat terikat satu sama lainnya dan diharapkan untuk penelitian selanjutnya memperdalam penelitian lebih lanjut terkait hubungan patron clien antara Petani sawit dan Toke Sawit baik menggunakan metode kuantitatif maupun mix metod.

Saran

Di Desa Koto Tandun, penelitian lapangan tentang hubungan patron-klien antara pedagang kelapa sawit dan petani kelapa sawit dilakukan di pasar berikut:

1. Patron dari luar Desa Koto Tandun harus bisa belajar bagaimana mengambil pelajaran atau manfaat dari hubungan patron-klien yang terjalin antara pengusaha kelapa sawit dan petani kelapa sawit. Mereka tidak hanya mementingkan bisnis mereka sendiri, tetapi juga mendukung petani kelapa sawit (pelanggan) dalam bentuk pinjaman uang untuk membantu mereka mengatasi tantangan yang mereka hadapi dari waktu ke waktu, dan mereka tidak mengenakan bunga atas pinjaman tersebut.
2. Terlepas dari kenyataan bahwa hubungan patron-klien antara pedagang kelapa sawit dan petani kelapa sawit di Desa Koto Tandun sangat nyata, namun hubungan patron antara pengusaha kelapa sawit dan petani kelapa sawit di Desa Koto Tandun tidak pernah terjadi atau gagal untuk pindah ke toke lain.
3. Penulis mengakui bahwa penelitian ini kurang menggambarkan secara utuh fenomena ikatan sosial patron-klien antara pengusaha kelapa sawit dan petani di Desa Koto Tandun. Akibatnya, studi yang sebanding harus dilakukan di masa depan untuk tujuan akademis.

Ucapan Terimakasih

Terima kasih kepada AAI Pengda Riau, SKK Migas Subagut dan PT. SPR Langgak yang sudah membantu pendanaan penelitian dan bimbingan selama penelitian dan penulisan artikel ini. Terimakasih juga kepada pembimbing selama penelitian dan penulisan ini., tulisan ini terlaksana atas program Kolaborasi SKK Migas – KKKS dengan AAI Pengda Riau.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Abdul Rahman, M. M. S. 2018. *Pengantar Ilmu Sejarah*. Makassar: Rayhan Intermedia
- [2] Ahimsa, PHS, 1996. "Hubungan PatronKlien di Sulawesi Selatan: Kondisi pada Akhir Abad 19." 6:29-45.
- [3] Badan Pusat Statistik Kabupaten Rokan Hulu 2018-2020

- [4] Badan Pusat Statistik Luas Areal Perkebunan Kelapa sawit Tahun 2021
- [5] Bagit, V. F. (2017). Orientasi Nilai Budaya di Kalangan Perempuan Terhadap Model Pakaian di Kota Manado. *Jurnal Holistik Tahun X No. 19*, 1-25.
- [6] Edo, 2021. Wawancara [Interview] (15 September 2021).
- [7] Ita, 2021. Wawancara [Interview] (11 September 2021).
- [8] Mila, 2021. Wawancara [Interview] (10 September 2021).
- [9] Ng Aini Philipus, N., 2004. Sosiologi dan Politik. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- [10] Profil Desa Koto Tandun Kecamatan Tandun Kabupaten Rokan Hulu, 2021
- [11] Rustinsyah. 2011. "Hubungan patronklien di kalangan petani Desa K e b o n r e j o . " *M a s y a r a k a t , Kebudayaan dan Politik* . Volume 24 (2): 176-182.
- [12] Samiun, 2021. Wawancara [Interview] (12 September 2021).
- [13] Scott, JC, 1972. Patron-client politics and political change in SoutheastAsia. *American Political Science Review*.66
- [14] Suyanti, 2021. Wawancara [Interview] (10 September 2021).
- [15] Syawaludin, M. (2017). *Teori-Teori Sosial Budaya dan Methodenstreit*. Palembang: CV. Amanah.
- [16] Waswo, A, 1977. Japanese Landlords: The Decline of a Rural Elite. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- [17] Wati,2021.Wawancara[Interview](15September 2021)

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN

PEMANFAATAN AKAR WANGI (*vetiviera*) dan BIPORI GUNA MELESTARIKAN KEARIFAN LOKAL WISATA AIR TERJUN RORO KUNING

Oleh

Imega Syahlita Dewi¹, Lutvi Binti Maisaroh², Erdyna Dwi Etika³

^{1,2} Program Studi Pendidikan IPA, Sekolah Tinggi Keguruan dan Ilmu Pendidikan PGRI Nganjuk

³ Program Studi Pendidikan Matematika, Sekolah Tinggi Keguruan dan Ilmu Pendidikan PGRI Nganjuk

E-mail : ¹imegasyahlita@stkipnganjuk.ac.id, ²erdynadwi@stkipnganjuk.ac.id,

³lutvimaysa@gmail.com

Article History:

Received: 06-05-2022

Revised: 16-05-2022

Accepted: 24-06-2022

Keywords:

Air Terjun Roro Kuning,
Banjir, Biopori, Akar Wangi

Abstract: Tujuan penelitian adalah untuk mendeskripsikan wisata kearifan local air terjun roro kuning di Kabupaten Nganjuk dan menganalisis strategi untuk mengembangkan daya tarik wisata air terjun roro kuning di Kabupaten Nganjuk. Pengambilan data dengan cara observasi, wawancara, dan pencatatan dokumen yang dianalisis dengan analisis kualitatif untuk mendeskripsikan kearifan wisata air terjun roro kuning di Kabupaten Nganjuk dan analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan wisata air terjun roro kuning. Hasil penelitian menunjukkan (1) Deskripsi kearifan lokal wisata air terjun roro kuning di Kabupaten Nganjuk (2) Rencana strategi pengembangan daya tarik wisata air terjun roro kuning yakni dengan cara membuat biopori dan memanfaatkan akar wangi (*vetiviera*) selain itu juga mengembangkan serta memperbaiki berbagai komponen yang meliputi atraksi wisata, aksesibilitas, fasilitas, kelembagaan, dan pelestarian lingkungan untuk meningkatkan wisatawan ke air terjun di Desa Bajulan.

PENDAHULUAN

Pada Maret 2020, banjir bandang melanda destinasi wisata Air Terjun Roro Kuning, sehingga menyebabkan kehancuran besar. Hujan yang terus turun selama tiga jam di lereng gunung wilis memicu banjir bandang. Air terjun roro kuning terletak di lereng gunung wilis sebagai bagian dari lokasinya orang-orang yang mengunjungi lokasi wisata secara alami tertarik dengan keadaan air terjun roro kuning setelah banjir masyarakat yang telah berkunjung khususnya berharap agar destinasi wisata air terjun roro kuning serta keindahan alam daerah sekitarnya tidak memburuk karena pengaturannya menakutkan, untungnya saat kejadian banjir bandang tim gabungan TNI dan POLRI dibantu relawan dan masyarakat merespon dengan cepat sehingga objek wisata air terjun roro kuning tidak mengalami kerusakan yang tidak dapat diperbaiki saya sengaja memulai diskusi dengan

narasi peristiwa banjir bandang karena banjir bandang mengkonfirmasi misteri yang terkandung dalam air terjun roro kuning bagi sebagian orang.

Air Terjun Roro Kuning yang terletak di Desa bajulan, Kecamatan Loceret, Kabupaten Nganjuk, Provinsi Jawa Timur. Terbentuk secara alami, air terjun ini memiliki bentuk yang berbeda dari air terjun pada umumnya. Jika biasanya air yang turun dari atas ketinggian turun secara langsung, maka aliran air di Air Terjun ini merambat. Sehingga tidak akan terdengar bunyi kecipak air atau derasny air yang mengalir dari ketinggian. Sehingga air terjun ini sering disebut juga Air Terjun Merambat Roro Kuning. Wisata Air Terjun Roro Kuning Nganjuk memiliki ketinggian hampir 20 meter. Di sekeliling air terjun ini, tumbuh pohon pinus yang subur, sehingga suasana air terjun ini semakin asri. Air Terjun Roro Kuning di Nganjuk mempunyai beberapa fasilitas yang cukup menunjang. Selain bermain air tentunya, ada taman bermain untuk anak-anak. Sehingga Anda yang membawa serta buah hati, tidak akan kecewa membawa mereka ke tempat ini. Meski bagi anak-anak yang dapat melakukan kegiatan berenang, bisa berenang di aliran sungainya yang dangkal. Di tepi sungainya, telah dibangun bangunan permanen yang dapat digunakan sebagai tempat duduk bersantai tak jauh dari air terjun. Di titik ini pula, kebanyakan pengunjung mengambil foto. Karena selain nyaman, tempat ini bisa dipakai beramai-ramai dan befoto bersama-sama bisa juga mengambil foto dengan jarak dekat air terjun karena lokasinya yang cukup aman. Air terjun ini selain menyuguhkan wisata air terjunnya, juga terdapat legenda Air Terjun Roro Kuning yang sarat akan cerita mistisnya, serta wisata sejarah yang dapat dijadikan tempat belajar dan mengenal alam. Di sekitar lokasi air terjun, terdapat monumen bersejarah salah satu pahlawan nasional Indonesia, Panglima Besar Jenderal Sudirman dengan memanfaatkan momentum wisata ini sebagai wisata edukasi, sekaligus mengenang pahlawan Indonesia yang telah gigih melawan penjajah. Tak hanya monumennya saja, terdapat bangunan rumah sederhana yang masih dibiarkan seperti waktu semula. Rumah ini digunakan oleh Jenderal Sudirman sebagai tempat singgah selama satu pekan. Perjuangan Jenderal Sudirman ini terjadi pada tahun 1949. Di pintu masuk, terdapat patung Roro Kuning. Sesuai dengan namanya, patung tersebut berwujud patung wanita dengan seluruh tubuhnya dicat warna kuning keemasan. Di depan patung tersebut terdapat tulisan yang merupakan nama dari tempat wisata ini, Roro Kuning. Warna kuning pada patung tersebut hanya sebagai simbol wanita yang bernama Roro Kuning. Patung tersebut selain melambangkan, juga menyimpan cerita Air Terjun Roro Kuning yang terkenal hingga sekarang.

LANDASAN TEORI

1.1 Sejarah Penamaan Dan Nama Lain Air Terjun Roro Kuning



Legenda di Air Terjun Roro Kuning terkait erat dengan dua putri cantik yang berasal dari kerajaan Kediri, atau kerajaan Daha, yang bernama Putri Roro Kuning, dan putri Runting. Singkat cerita, kedua putri tersebut menderita sakit. Karena tak kunjung sembuh, akhirnya ke duanya mengembara menjelajahi hutan dan bukit demi mencari pengobatan atas penyakit mereka. Akhirnya, kedua putri tersebut tiba di Desa Bajulan, dan bertemu dengan seorang Resi yang bernama Resi Darmo. Resi Darmo akhirnya mampu mengobati penyakit kedua putri tersebut. Setelah sembuh, putri Roro Kuning menyendiri di Desa Bajulan. Dan akhirnya Resi Darmo menamakan air terjun yang ada di Desa Bajulan dengan nama Air Terjun Roro Kuning. Sebagai bentuk penghormatan kepada sang putri. Terdapat sebuah petilasan yang sangat terkenal di lokasi wisata Air Terjun Roro Kuning, sebagai saksi sebuah sejarah di masa perjuangan kemerdekaan. Petilasan tersebut bernama Petilasan Jenderal Sudirman. Karena lokasi wisata Air Terjun Roro Kuning menjadi tempat istirahat sang jenderal di masa perang gerilya. Nama lain air terjun roro kuning disebut juga sebagai air merambat roro kuning dan sejarah nama air terjun roro kuning terkait dengan tiga sumber air gunung wilis mata air didistribusikan antara celah akar pohon dan batu di lereng gunung wilis akhirnya membuat jalan ke permukaan menabrak air terjun roro kuning. Masyarakat setempat percaya bahwa jika jalan-jalan di sekitar Ait terjun roro kuning tiba-tiba basah dan air yang mengalir, orang yang berjalan harus meninggalkan rencananya bahkan jika tidak hujan merak harus kembali jika merak tidak ingin sengsara tanaman air merambat adalah jenis fenomena air yang dapat muncul dimana saja dan kapan saja. Meraka yang percaya cerita misteri mungkin percaya bahwa peristiwa banjir bandang dimulai dengan fenomena air merambat dan percaya atau tidak cerita mistis ini ada kemungkinan ada kejadian buruk yang berawal dari air terjun yang muncul di jalanan dekat ari terjun roro kuning.

1.2 Biopori

Biopori adalah lubang lubang yang ditimbulkan oleh makhluk hidup atau mikoorganisme. Metode biopori pertama kali dipopulerkan oleh Kamir seorang professor dari Institut Pertanian Bogor (IPB) Kamir Raziudin Brata. Lubang resapan biopori adalah metode yang diilhami dari dunia pertanian yang akrab dikenal dengan rorak. Lubang rorak digunakan untuk menangkap air yang jatuh di daerah lahan-lahan yang miring untuk

meminimalisasi erosi. Lubang resapan biopori dapat juga dijadikan sebagai komposter sederhana untuk memproduksi pupuk organik yang akrab dengan sebutan kompos. Di daerah perkotaan fungsi utama lubang resapan biopori adalah untuk meminimalisasikan masalah banjir yang kerap menyerang daerah perkotaan apabila musim hujan. Dalam hal ini lubang resapan biopori juga berperan sebagai water reservoir (penangkap air) yang semakin minim di kawasan urban. Menurut Corry Yohana, Dientje G, Said Muzambed dalam jurnal Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM) E-ISSN:2580-4332 Vol.1 No. 2 Desember 2017.

1.3 Akar Wangi (vertiver)

Helai daun padat dengan batang tegak. Akar wangi dapat tumbuh dengan baik di tanah dan berfungsi sebagai pengontrol erosi dan banjir. Efi Indrayani (2012), jurusan biologi, Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya, menuliskan tanaman vertiver merupakan rumput-rumputan perennial, dengan helai daun yang padat karakteristiknya yakni batang yang kuat dan tegak

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif. Untuk mendapatkan data yang diperlukan, penulis menggunakan beberapa metode adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

1. Observasi

Metode observasi adalah suatu metode untuk mendapatkan data dengan menggunakan pengamatan secara langsung pada obyek penelitian. Observasi yang dilakukan dalam hal ini adalah observasi non partisipan, yaitu peran peneliti sebagai pengamat yang tidak sepenuhnya ikut dalam kegiatan subyek, tetapi masih melakukan fungsi pengamatan. Observasi non partisipan ini bertujuan untuk menjaring data yang diperlukan dengan pengamatan langsung hingga data dan informasi yang didapatkan akan lebih valid. Adapun data yang akan di jaring dengan observasi non partisipan adalah bagaimana kondisi wisata air terjun roro kuning

2. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan informan. Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya jawab dalam hubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik informan merupakan pola media yang melengkapi kata-kata secara verbal. Metode wawancara yang digunakan adalah wawancara mendalam dengan menggunakan kisi-kisi pertanyaan yang diajukan kepada informan. Dalam wawancara, penulis merupakan instrumen utamanya karena penulis menyampaikan pertanyaan sesuai dengan kebutuhannya dan merekam jawaban sebagai data penting. Dalam wawancaranya, peneliti mewawancarai beberapa petugas wisata atau warga desa yang ada di sekitar wisata air terjun roro kuning

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu cara pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga akan diperoleh data yang lengkap. Dokumentasi ini merupakan kumpulan-kumpulan data berbentuk tulisan yang dapat bersumber dari buku, jurnal, majalah, maupun keterangan-keterangan ilmiah lainnya. Adapun dalam penelitian ini, metode dokumentasi yang dilakukan yakni

pencarian dan pengumpulan sumber-sumber data yang berkaitan dengan konsep hibah dan waris baik di dalam hukum positif maupun Islam. Selain itu, bentuk dokumentasi lainnya yaitu dokumen berupa artikel-artikel online atau file yang peneliti peroleh, untuk menambah referensi dalam penelitian, maupun kekayaan intelektual dari penelitian ini sendiri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pembuatan Biopori

Pembuatan lubang resapan biopori, membutuhkan kemampuan dan kesadaran yang tinggi terhadap upaya penyelamatan lingkungan dari kurangnya ketersediaan air pada musim kemarau dan melimpahnya air hujan disaat musim penghujan. lubang ini diisi oleh sampah organik sisa rumah tangga yang kemudian dibiarkan membusuk dan menjadi tempat berkembangnya mikrobia tanah untuk membuat pori-pori dalam tanah sebagai tempat untuk menjebak air hujan, sehingga proses penyerapan air hujan dalam tanah lebih maksimal. Pembuatan lubang resapan biopori sangat penting dilaksanakan terutama di daerah yang padat penduduk, dan lokasi tanah penyerapan air sangat minim, sehingga lokasi tersebut sering bermasalah dengan air hujan, seperti genangan air, banjir bahkan munculnya berbagai penyakit yang diakibatkannya, seperti demam berdarah, malaria dan sebagainya. Kelebihan dari lubang resapan biopori adalah minimnya lahan yang digunakan untuk menanam sampah organik, karena hanya membutuhkan tanah seluas 10-30 cm² dengan kedalaman 50-100 cm. Lubang yang dibuat dapat menampung sampah organik dengan volume kurang lebih 30 L tanpa menimbulkan bau busuk karena sempitnya luas permukaan tempat pembusukan sampah bau dan lubang tersebut bisa ditutup untuk mengurangi penyebaran bau. Jumlah lubang biopori yang ada sebaiknya dihitung berdasarkan besar kecil hujan, laju resapan air dan wilayah yang tidak meresap air. Sedangkan mengenai jumlahnya, digunakan dengan perhitungan sebagai berikut: Jumlah Lubang = intensitas hujan (mm/jam) x luas bidang kedap (m²) / laju peresapan air per lubang (liter/jam) Contoh daerah dengan intensitas hujan 50 mm/jam (hujan lebat), laju peresapan air per lubang 3 liter/menit (180 liter/jam) pada 100 m² bidang kedap perlu dibuat sebanyak (50 x 100) : 180 = 28 lubang. Diameter 10 cm, dalam 100 cm dpt menampung 7,8-liter sampah organik, berarti tiap lubang dapat diisi sampah organik dapur 2-3 hari. Dengan demikian 28 lubang baru dapat dipenuhi sampah organik yang dihasilkan selama 56 – 84 hari, dimana lubang perlu diisi kembali.

2. Pemanfaatan Akar Wangi (vetiveria)

Tanaman yang memiliki nama ilmiah *Vetiveira zizanioides* L atau *Andropogon murica* ini memiliki bentuk berupa rumput dengan akar yang rimbun. Akar rimbunnya tersebutlah yang menjadi alasan mengapa tanaman ini menjadi salah satu tanaman andalan dalam mencegah erosi ataupun tanah longsor. dan soal bentuk fisiknya, tanaman yang lebih dikenal dengan nama Akar Wangi ini bisa tumbuh setinggi 0,5 hingga 1,5 meter. Tanaman ini ternyata juga punya daya tahan yang bagus banget, terutama terhadap bahan logam berat dan salinitas. Bahkan, tanaman ini juga mampu hidup pada lingkungan yang memiliki tingkat keasamaan di antara 3 hingga 11,5. Oleh karena itu, tanaman ini juga sering kali dijadikan sebagai medium untuk memperbaiki kondisi fisik dan kimia tanah yang rusak. Lembaga Ilmu Penegtauhan Indonesia atau yang biasa disebut LIPI juga membenarkan pernyataan kepala BNPN mengenai kehebatan tanaman vetiver ini. Melansir

dari Antara, Peneliti dari Pusat Penelitian Konservasi Tumbuhan dan Kebun Raya LIPI, Titut Yulistyarini, mengatakan bahwa tanaman vetiver mampu mencegah longsor karena tanaman tersebut mampu menahan gempuran aliran hujan deras, alasan di balik kehebatan tanaman asal India ini dalam mencegah longsor. Menurutnya, tanaman ini memiliki batang yang kaku dan keras sehingga ketika ditanam akan tumbuh seperti pagar yang rapat dan mampu menahan aliran air permukaan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pengelolaan tempat pariwisata sudah cukup baik dan mampu menciptakan keindahan yang asri yang menyatu dengan kelestariann alam dan budaya kearifan lokal setempat.

Saran

Meskipun sistem pengelolaan sudah baik namun perlu upaya pembenahan dan upaya gotong royong masyarakat untuk membuat biopori dari bahan pipa yang sudah berisi sampah organik serta menanam tanaman vetiviera guna mencegah banjir longsor sebagai upaya preventif.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Rosyidie, A. (2013). Banjir: fakta dan dampaknya, serta pengaruh dari perubahan guna lahan. *Jurnal Perencanaan Wilayah dan Kota*, 24(3), 241-249.
- [2] Rubiantoro, E. A., & Haryanto, R. (2013). Bentuk keterlibatan masyarakat dalam upaya penghijauan pada kawasan hunian padat di kelurahan serengan-Kota Surakarta. *Jurnal Pembangunan Wilayah dan Kota*, 9(4), 416-428.
- [3] Tangketasik, A., Wikarniti, N. M., Soniari, N. N., & Narka, I. W. (2012). Kadar bahan organik tanah pada tanah sawah dan tegalan di Bali serta hubungannya dengan tekstur tanah. *Agrotrop*, 2(2), 101-107.
- [4] Lela Lailatul, K., Kadarohman, A., & Eko, R. (2010). Efektivitas biolarvasida ekstrak etanol limbah penyulingan minyak akar wangi (*Vetiveria zizanoides*) terhadap larva nyamuk *Aedes aegypti*, *Culex sp.*, dan *Anopheles sundaicus*. *J Sains dan Teknol Kim*, 1(1), 59-65.
- [5] Karuniastuti, N. (2014). Teknologi biopori untuk mengurangi banjir dan Tumpukan sampah organik. *Swara Patra: Majalah Ilmiah PPSDM Miga*

ANALYSIS OF PROMOTION INTENSITY LEVELS IN PAWNING AT PT. PEGADAIAN SYARIAH RENTENG PRAYA MARKET BRANCH - CENTRAL LOMBOK IN THE POST COVID - 19 PANDEMIC

Oleh

Dewi Rispawati¹, Basuki Srihermanto², Iswan³

^{1,2,3}Prodi Ilmu Administrasi Niaga, Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Mataram

E-Mail :¹ drispawati@yahoo.com, ² basukisrihermanto@yahoo.com,

³ La.iswan63@gmail.com

Article History:

Received: 07-05-2022

Revised: 17-05-2022

Accepted: 23-06-2022

Keywords:

Promotion, Pawning, PT.
Pegadaian Syariah Renteng
Praya Market Branch -
Central Lombok.

Abstract: *This research is entitled "Analysis of Promotion Intensity Level in Pawning at PT. Pegadaian Syariah Renteng Praya Market Branch, Central Lombok in the Middle of Post-Covid-19 Pandemic". The purpose of this study was to determine the level of intensity of promotions carried out in pawning at PT. Pegadaian Syariah Renteng Praya Market Branch, Central Lombok In the Post Covid - 19 Pandemic, so that it can be seen the right promotion to be carried out in promoting pawning activities at PT. Pegadaian Syariah Renteng Praya Market Branch, Central Lombok in the Post Covid - 19 Pandemic. This type of research is a descriptive study with a case study method. In this study, data collection used using observation, interview and documentation techniques. The types of data used in this research are qualitative data and quantitative data. This study uses data sources, namely primary data and secondary data. Based on the results of the analysis, it is known that to find out what promotions can be done to increase the intensity of pawning at PT. Pegadaian Syariah Renteng Praya Market Branch Central Lombok in the Post Covid - 19 Pandemic period can be carried out such as: Personal Selling, Mass Selling, Sales Promotion, Public Relations, and Direct Marketing to achieve the goals of PT. Pegadaian Syariah Renteng Praya Market Branch Central Lombok in order to continue to exist and develop in the future.*

PENDAHULUAN

Di masa Pasca Pandemi Covid - 19 dengan kebutuhan yang beraneka ragam, masyarakat membutuhkan dana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari – hari. Akibat adanya Covid – 19 yang berdampak luas terhadap perekonomian masyarakat, khususnya masyarakat yang ada di Pulau Lombok. Masyarakat di Kabupaten Lombok Tengah khususnya di Desa Renteng Praya, pasca pandemi Covid – 19 mulai bangkit menata

kehidupan yang sebelumnya terpuruk akibat adanya pandemi Covid - 19, banyak para pengusaha yang bangkrut dan menutup usahanya. Salah satu solusi yang dapat dilakukan warga masyarakat khususnya masyarakat di Desa Renteng Praya - Lombok Tengah, untuk mendapatkan kebutuhan dana agar mencukupi kebutuhan dan membuka kembali usahanya yang sempat terpuruk akibat dampak pandemi Covid - 19 dengan menggadai barang/harta berharga yang dimilikinya seperti perhiasan, tanah/sawah yang dimiliki. Adanya Peraturan Pemerintah (PP/10) tanggal 10 April 1990 merupakan awal kebangkitan pegadaian yang menegaskan misi dari pegadaian untuk mencegah praktik riba, dan dengan adanya Peraturan Pemerintah (PP 103/2000) sebagai landasan usaha PT. Pegadaian (persero) hingga saat ini, kegiatan operasionalisasi dari pegadaian pra Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang bunga bank sesuai dengan konsep syariah. Pegadaian syariah yang berlandaskan prinsip keislaman yang berpegang pada fatwa DSN-MUI No.25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 yang menyatakan pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang bentuk rahn diperbolehkan, dengan memperhatikan PP. No. 10 tahun 1990 tanggal 10 April 1990 yang menegaskan visi dan misi dari pegadaian untuk mencegah praktik riba. PT. Pegadaian ingin menjalin hubungan dengan masyarakat terutama kalangan masyarakat menengah ke bawah dalam mengatasi masalah keuangan, di mana metode perhitungan sewa modalnya berlandaskan syariat hukum islam yang telah ditetapkan pemerintah, sehingga masuk ke desa dan pelosok terpencil untuk membuka unit agar pelayanan pegadaian syariah dapat dirasakan oleh masyarakat pedesaan. Salah satunya seperti dapat menggadaikan barang berharga/perhiasan, tanah atau sawah untuk solusi mengatasi masalah keuangan.

Dalam menjalankan usaha bisnisnya masyarakat di Desa Renteng Praya - Lombok Tengah menjadikan PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah sebagai sumber pendanaan alternatif dalam bidang jasa gadai. PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah dalam menghadapi tantangan yang ada di masa Pasca Pandemi Covid 19 untuk mempertahankan dan mengembangkan perusahaan agar tetap eksis dengan tetap menerapkan strategi pemasaran khususnya strategi promosi untuk menarik minat masyarakat yang membutuhkan dana dapat menggadai barang berharga yang dimiliki ke PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Lombok Tengah. Dalam menyikapi berbagai tantangan tersebut, perusahaan harus mengambil langkah langkah khusus untuk lebih mengembangkan mempertahankan pangsa pasar yakni dengan mempertahankan kualitas dan kuantitas perusahaan agar memperluas daerah dan jangkauan layanan kesemua lapisan masyarakat dan sebagai strategi menghindari berpalingnya nasabah ke layanan gadai lainnya. Kemunculan produk Pegadaian Syariah atau Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) di Provinsi Nusa Tenggara Barat, khususnya di Pulau Lombok berfungsi mengambil peluang dalam melayani layanan ke semua segmen pasar/lapisan masyarakat dan mempertahankan nasabah agar tidak berpaling ke layanan gadai lainnya. Masyarakat Kabupaten Lombok Tengah 90% beragama islam, yang menjadikan peluang bagi pengembangan usaha syariah.

Jasa merupakan barang yang tidak kentara (*intangible product*) yang dibeli dan dijual di pasar melalui suatu transaksi pertukaran yang saling memuaskan (Swastha, 2002 : 318). Jasa Gadai yang memiliki peranan “mengatasi masalah tanpa masalah” dengan membantu masyarakat yang membutuhkan dana secara cepat dengan menjaminkan

barang/harta berharga yang dimiliki dan dapat ditebus kembali setelah memiliki kecukupan dana. PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Lombok Tengah didirikan pada tanggal 12 Juli 2007 (sesuai dengan keputusan Direksi Perum Pegadaian No. 61/US.100.2007), yang berlokasi di Jalan Raya Sudirman Praya Komplek Pertokoan Pasar Renteng Praya - Lombok Tengah. PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya - Lombok Tengah memberikan peluang yang memungkinkan meluncurkan produk kredit pengembangan UKM, dengan melihat prospek perekonomian yang bagus di pasca pandemi Covid - 19 di Kabupaten Lombok Tengah. Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah beberapa produk lain yang ditawarkan yaitu: Gadai Syariah (Rahn), Arrum dan Mulia, Jasa Taksiran dan Titipan Jasa Transfer dan Penerimaan Uang (Kucica). PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah ini memiliki peluang karena produk jasa yang ditawarkan ke masyarakat mendapat dukungan dan antusias yang besar dari sejak awal didirikan hingga saat ini. Hal tersebut karena PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah tetap menerapkan promosi seperti mengadakan promosi ke masyarakat sekitarnya yang berdampak naiknya omset penyaluran kredit dan bertambahnya jumlah para nasabah baru yang melakukan transaksi gadai di PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah. PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah telah melakukan pengembangan informasi untuk memperluas perusahaannya dan menawarkan produk dengan menerapkan kebijakan promosi yang tepat sasaran. Pada hakikatnya promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran, yaitu aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan/atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan (Tjiptono, 1997: 219). Promosi merupakan salah satu strategi pemasaran yang merupakan sarana efektif dalam memperkenalkan suatu produk atau jasa yang ditawarkan kepada para calon nasabah untuk meningkatkan omset tersebut.

PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah yang tetap eksis dan ingin terus maju dan berkembang berupaya melakukan promosi yang terarah dan berkesinambungan. Dalam menjalankan usahanya PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah, melakukan kegiatan promosi seperti kegiatan periklanan dan promosi penjualan. PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah menggunakan iklan Syar'i, yaitu iklan dengan bernuansa syariah dalam periklanan, perusahaan menyajikan informasi jelas dan lugas serta terpercaya tanpa di sertai unsur manipulasi yang dapat menyesatkan nasabah seperti menyebarkan brosur - brosur, memasang spanduk, baner, yang dapat mempermudah masyarakat memperoleh informasi dan mengambil keputusan dengan tepat ketika membutuhkan dan mempergunakan produk jasanya, sedangkan pada promosi penjualan perusahaan PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah melakukan kegiatan seperti; memberikan hadiah yang menarik atau souvenir - souvenir ketika nasabah melakukan transaksi seperti kalender, payung, gantungan kunci dll. Kegiatan promosi tersebut guna mencapai tujuan dari perusahaan tersebut, peningkatan omset penyaluran kredit pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah dikarenakan adanya respon yang antusias dari masyarakat desa Renteng Praya Lombok Tengah terhadap jasa gadai yang sangat baik. Hal tersebut terlihat dari peningkatan pinjaman masyarakat yang

menggadaikan barang berharga seperti: perhiasan dan tanah/sawah yang dimiliki agar memperoleh pinjaman dana sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan dan sesuai dengan standart yang telah ditentukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah.

Perumusan Masalah

Intensitas Promosi apakah yang tepat dilakukan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya – Lombok Tengah dalam aktivitas menggadai di tengah Pasca Pandemi Covid – 19?

LANDASAN TEORI

Pengertian Pemasaran

Para ahli pemasaran, mengemukakan definisi pemasaran di antaranya:

- a. Menurut Kotler dalam Swastha (2002:5):
“Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan pada usaha untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran”.
- b. Menurut Assauri (2002:5):
“Pemasaran sebagai kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran”.
- c. Menurut Ginting (2011:21):
“Pemasaran adalah pengelolaan pasar untuk terjadinya pertukaran dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia”.
- d. Menurut Swastha dan Irawan (2003:5):
“Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan - kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial”.
- e. Menurut Abdullah dan Tantri (2013: 2):
“Pemasaran adalah suatu system total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial”.
- f. Menurut Kotler, et all, (2000:16):
“Pemasaran sebagai suatu proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui proses penciptaan, penawaran, dan pertukaran segala sesuatu yang bernilai dengan orang atau kelompok lain”.

Kegiatan Pemasaran dan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Manajemen pemasaran ialah proses untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dari kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh individu atau oleh perusahaan (Alma Buchari, 2011:130). Keputusan dalam pemasaran di kelompokkan dalam empat strategi, yaitu: strategi produk, strategi harga, strategi promosi dan strategi distribusi. Kegiatan empat P dalam pemasaran (Mursid, 2010: 26) yaitu:

1. *Product* (produk); yang menyangkut pemilihan barang atau jasa yang ditawarkan secara tepat.
2. *Price* (harga); menyangkut penetapan harga jual barang yang sesuai dengan kualitas barang dan dapat dijangkau oleh konsumen.
3. *Place* (tempat); menyangkut pemilihan cara pendistribusian barang dan jasa sehingga sampai ke tangan konsumen.
4. *Promotion* (promosi); menyangkut pemilihan kebijaksanaan promosi yang tepat, sesuai dengan barang atau jasa yang ditawarkan.

Menurut Abdullah, Thamrin dan Tantri Francis, 2013: 153, produk (*Product*) sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Produk mencakup lebih dari sekedar barang berwujud (dapat dideteksi pancaindra). Menurut Alma, Buchari, 2011:169, harga (*Price*) adalah nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang. Saluran Distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri (Swastha, Basu, 2002: 190). Menurut Swastha, Basu, 2002: 234, komunikasi pemasaran dapat didefinisikan sebagai kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh pembeli dan penjual, dan merupakan kegiatan yang membantu dalam pengambilan keputusan di bidang pemasaran serta mengarahkan pertukaran agar lebih memuaskan dengan cara menyadarkan semua pihak untuk berbuat lebih baik. Komunikasi pemasaran memudahkan/membantu pembeli dan penjual dengan (Swastha, Basu, 2002: 235):

1. menciptakan hubungan pertukaran,
2. mempertahankan arus informasi yang memungkinkan terjadinya pertukaran,
3. menciptakan kesadaran serta memberitahu pembeli dan penjual agar mereka dapat melakukan pertukaran secara lebih memuaskan,
4. memperbaiki pengambilan keputusan di bidang pemasaran sehingga seluruh proses pertukaran menjadi lebih efektif dan efisien.

Menurut Tjiptono Fandy, 1997:224, promosi merupakan salah satu aspek yang penting dalam manajemen pemasaran, dan sering dikatakan sebagai “proses berlanjut” karena promosi dapat menimbulkan rangkaian kegiatan selanjutnya dari perusahaan. Beberapa bauran promosi antara lain: *Personal Selling*, *Mass Selling*, Promosi Penjualan, *Public Relations*, dan *Direct Marketing*.

Dalam bidang jasa, bauran pemasaran tidak hanya meliputi *product*, *promotion*, *place*, dan *price* (4P), namun juga meninjau dari segi *place*, *people*, *process*, dan *physical evidence* yang selanjutnya dikenal dalam istilah bauran pemasaran jasa sebagai 7P (Karinov, 2018, <https://karinov.co.id/pengertian-bauran-pemasaran-7p/>). Secara umum, konsep 7P ini (*product*, *price*, *place*, *promotion*, *people*, *process*, dan *physical evidence* sebagai berikut:

a. *Product (The Services)*/Produk atau Jasa

Produk jasa merupakan produk yang dapat memberikan manfaat, memenuhi kebutuhan konsumen, dan dapat memuaskan konsumen.

b. *Price/Harga*

Harga merupakan faktor utama penentu posisi dan harus diputuskan sesuai dengan pasar sasaran, bauran ragam produk, dan pelayanan, serta persaingan.

c. Place/Lokasi Usaha

Jangkauan tempat menjadi suatu yang harus dipertimbangkan secara matang, tempat-tempat yang strategis tentu memiliki peluang akses publik yang lebih baik, juga harus diperhitungkan sebagai konsekuensi dari kemudahan akses ke konsumen.

d. Promotion/Strategi Promosi

Promosi merupakan suatu aktivitas dan materi yang dalam aplikasinya menggunakan teknik, dibawah pengendalian penjual/produsen, yang dapat mengkomunikasikan informasi persuasif yang menarik tentang produk yang ditawarkan oleh penjual/produsen, baik secara langsung maupun melalui pihak yang dapat mempengaruhi pembelian.

e. People/Sumber Daya Manusia (SDM)

People merupakan aset utama dalam industri jasa, terlebih lagi bisnis yang membutuhkan sumber daya dengan performance tinggi.

f. Process/Proses atau Aktivitas Bisnis

Layanan jasa ataupun kualitas produk sangat bergantung pada proses penyampaian jasa kepada konsumen.

g. Physical Evidence/Bukti Fisik Perusahaan

Building merupakan bagian dari bukti fisik, karakteristik yang menjadi persyaratan yang bernilai tambah bagi konsumen dalam perusahaan jasa yang memiliki karakter. Perhatian terhadap interior, perlengkapan bangunan, termasuk *lightning system*, dan tata ruang yang lapang menjadi perhatian penting dan dapat mempengaruhi *mood* pengunjung.

Pengertian Jasa

Menurut Nasution, Arman Hakim, dkk, 2006: 121, Jasa adalah setiap tindakan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat atau tidak dikaitkan dengan produksi fisik. Jasa merupakan barang yang tidak kentara (*intangible product*) yang dibeli dan dijual di pasar melalui suatu transaksi pertukaran yang saling memuaskan (Swastha, 2002: 318). Jasa merupakan produk tidak kentara yang dilaksanakan dan bukannya di produksi. Nilai dan keuntungan dari suatu jasa dapat dibeda – bedakan di antara pemakainya karena sebagian sumber (input) untuk melaksanakan jasa berasal dari pembeli. Macam – macam jasa dapat digolongkan ke dalam dua golongan besar secara umum yaitu (Swastha, 2002: 319):

1. Jasa Industri, disediakan untuk organisasi dalam lingkup yang luas, termasuk pengolahan, pertambangan, pertanian, organisasi non laba, dan pemerintah.
2. Jasa Konsumen, banyak digunakan secara luas dalam masyarakat seperti halnya dengan barang, jasa konsumsi dapat dibagi ke dalam tiga golongan yakni: Jasa konvenien, jasa *shopping*, dan jasa *special*.

Kepuasan Konsumen (Customers Satisfaction)

Menurut Kotler dan Keller (2009) :
138) dalam <http://hani309.blogspot.com/2016/12/kepuasan-konsumen-customers-satisfaction.html>, kepuasan konsumen adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang timbul karena membandingkan kinerja yang dipersepsikan produk (hasil) terhadap ekspektasi mereka. Jika kinerja sesuai ekspektasi,

pelanggan akan puas. Menurut Lupiyoadi dan Hamdani (2006:192) <http://hani309.blogspot.com/2016/12/kepuasan-konsumen-customers-satisfaction.html>, kepuasan konsumen merupakan tingkat perasaan dimana seseorang menyatakan hasil perbandingan atas kinerja produk (jasa) yang diterima dan yang diharapkan. Menurut Mowen (1995) dalam Tjiptono (2014 : 354) <http://hani309.blogspot.com/2016/12/kepuasan-konsumen-customers-satisfaction.html>, kepuasan konsumen sebagai sikap keseluruhan terhadap suatu barang jasa setelah perolehan (*acquisition*) dan pemakaiannya. Jadi, kepuasan konsumen dapat disimpulkan yaitu perasaan konsumen yang timbul setelah membandingkan antara ekspektasi konsumen terhadap kinerja produk tersebut. Pelanggan akan semakin puas apabila relatif mudah, nyaman dan efisien dalam mendapatkan produk atau pelayanan.

Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran (Tjiptono, 1997: 219). Pada hakikatnya promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran, yaitu aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan/atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan (Tjiptono, 1997: 219). Bauran promosi menurut Tjiptono, 1997: 220, terdiri dari (*promotion mix, promotion blend, communication mix*) adalah:

1. *Personal selling*
2. *Mass selling* terdiri atas periklanan dan publisitas,
3. Promosi Penjualan
4. *Public Relations* (hubungan masyarakat)
5. *Direct marketing*

Pesonal Selling, merupakan interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain (Swastha, 2002 : 260).

Mass Selling

Mass selling merupakan pendekatan yang menggunakan media komunikasi untuk menyampaikan informasi kepada khalayak ramai dalam satu waktu. Ada dua bentuk uama mass selling yaitu periklanan dan publisitas (Tjiptono, 1997 : 225).

Periklanan

Iklan merupakan salah satu bentuk promosi yang paling banyak digunakan perusahaan dalam mempromosikan produknya (Tjiptono, 1997 : 225).

Publisitas

Menurut Tjiptono (1997 : 228) publisitas adalah bentuk penyajian dan penyebar ide, barang atau jasa secara non personal, yang mana orang atau organisasi yang diuntungkan tidak membayar untuk hal itu.

Promosi Penjualan

Menurut Tjiptono (1997 : 229) promosi penjualan adalah bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk merangsang pembelian produk dengan segera dan atau meningkatkan jumlah barang yang dibeli pelanggan.

Public Relations

Public Relations merupakan upaya komunikasi menyeluruh dari suatu perusahaan untuk mempengaruhi persepsi, opini, keyakinan, dan sikap berbagai kelompok terhadap

perusahaan tersebut (Tjiptono, 1997 : 230).

Direct Marketing

Direct Marketing adalah sistem pemasaran yang bersifat interaktif, yang memanfaatkan satu atau beberapa media iklan untuk menimbulkan respon yang terukur dan atau transaksi di sembarang lokasi (Tjiptono, 1997 : 232).

Tujuan Kegiatan promosi

Menurut fandy Tjiptono (1997 : 221) tujuan utama dari promosi adalah menginformasikan, mempengaruhi dan membujuk serta mengingatkan pelanggan sasaran tentang perusahaan dan bauran pemasaran. Ketiga tujuan tersebut sebagai berikut :

1. Menginformasikan (*Informing*)
2. Membujuk Pelanggan Sasaran (*Persuading*)
3. Mengingatn (*Reminding*)

Jika ditinjau dari sudut pandang ilmu ekonomi, maka tujuan dari promosi adalah menggeser kurva permintaan akan produk perusahaan ke kanan dan membuat permintaan menjadi inelastic dan elastic. Secara singkat promosi berkaitan dengan upaya untuk mengarahkan seseorang agar dapat mengenal produk perusahaan, lalu memahaminya, berubah sikap, menyukai, yakin, kemudian akhirnya membeli dan selalu ingat akan produk tersebut (Tjiptono, 1997 : 220).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Menurut Nazir, 1999: 63, penelitian deskriptif yaitu di mana suatu penelitian yang meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah: teknik observasi langsung, wawancara dan dokumentasi. Penelitian deskriptif bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta - fakta, sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Alat pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu daftar pertanyaan dan metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kasus (studi kasus) untuk mengoptimalisasi promosi yang tepat digunakan PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah dalam kegiatan menggadai untuk mempermudah masyarakat setempat memperoleh dana di Pasca Pandemi dengan menjaminkan barang/harta berharga, tanah atau sawah yang dimiliki. Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder serta dalam penelitian ini juga menggunakan jenis data kualitatif dan data kuantitatif.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam meningkatkan intensitas promosi dalam menggadai PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah melakukan kegiatan promosi ke masyarakat sekitarnya antara lain:

Personal Selling, merupakan interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain (Swastha, 2002 : 260). PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah dapat melakukan kegiatan *personal*

selling seperti: melakukan presentasi dan pertemuan penting mengenai produk yang ditawarkan PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah dengan instansi terkait dan masyarakat, ikut serta dalam acara pameran yang dapat memperkenalkan produk PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah.

Mass Selling

Mass selling merupakan pendekatan yang menggunakan media komunikasi untuk menyampaikan informasi kepada khalayak ramai dalam satu waktu. Ada dua bentuk utama *mass selling* yaitu periklanan dan publisitas (Tjiptono, 1997 : 225). PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah dapat melakukan kegiatan *mass selling* seperti: memasang iklan di media massa/koran maupun media elektronik/radio dan televisi lokal, menyebar brosur dan selebaran, membuat poster, *billboard*, spanduk, banner yang dapat dipasang di tempat strategis di dalam kota, sehingga dapat diketahui dan dikenal masyarakat luas.

Promosi Penjualan

Menurut Tjiptono (1997 : 229) promosi penjualan adalah bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk merangsang pembelian produk dengan segera dan atau meningkatkan jumlah barang yang dibeli pelanggan. PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya – Lombok Tengah dapat melakukan kegiatan Promosi Penjualan seperti memberikan hadiah yang menarik atau souvenir – souvenir ketika nasabah melakukan transaksi, dapat membuat para nasabah terus mengingat dan ingin menggunakan jasa PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah, seperti pemberian kalender, jam dinding, buku agenda, gantungan kunci, baju kaos, payung, dan gelas dll.

Public Relations

Public Relations merupakan upaya komunikasi menyeluruh dari suatu perusahaan untuk mempengaruhi persepsi, opini, keyakinan, dan sikap berbagai kelompok terhadap perusahaan tersebut (Tjiptono, 1997 : 230). PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah dapat melakukan kegiatan *Public Relations* seperti: menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat dengan ikut menjadi sponsor acara hari Kemerdekaan RI dan peringatan peristiwa tertentu, memberikan aktivitas layanan pada masyarakat, memberikan donasi/sumbangan pada masyarakat yang membutuhkan, membuat majalah pegadaian syariah, mengadakan seminar – seminar untuk memperkenalkan produk – produk dari PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah.

Direct Marketing

Direct Marketing adalah sistem pemasaran yang bersifat interaktif, yang memanfaatkan satu atau beberapa media iklan untuk menimbulkan respon yang terukur dan atau transaksi di sembarang lokasi (Tjiptono, 1997 : 232). PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah dapat melakukan kegiatan *Direct Marketing* seperti: pemberitahuan kepada pihak – pihak terkait mengenai kegiatan dan produk – produk yang ditawarkan PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah melalui surat – surat dan katalog.

Kegiatan – kegiatan promosi *Personal Selling*, *Mass selling*, Promosi Penjualan, *Public Relations*, *Direct Marketing* dapat dilakukan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah untuk dapat mencapai tujuan dan omzet dari perusahaan dan meningkatkan nilai perusahaan dengan meningkatkan kegiatan promosi. PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah yang menawarkan produk jasa berupa jasa gadai berdasarkan syariat Islam.

KESIMPULAN

PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah dalam proses penjualan jasa ini menginginkan omset penyaluran kredit sesuai target yang diinginkan perusahaan, yang dapat dilakukan untuk meningkatkan intensitas kegiatan promosi antara lain: *Personal Selling*, *Mass Selling*, Promosi Penjualan, *Public Relations*, dan *Direct Marketing*:

1. kegiatan *personal selling* seperti: melakukan presentasi dan pertemuan penting mengenai produk yang ditawarkan PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah dengan instansi terkait dan masyarakat, ikut serta dalam acara pameran yang dapat memperkenalkan produk PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah.
2. kegiatan *Mass Selling* seperti: memasang iklan di media massa/koran maupun media elektronik/radio dan televisi lokal, menyebar brosur dan selebaran, membuat poster, *billboard*, spanduk, banner yang dapat dipasang di tempat strategis di dalam kota.
3. kegiatan Promosi Penjualan seperti memberikan hadiah yang menarik atau souvenir – souvenir ketika nasabah melakukan transaksi seperti: pemberian kalender, jam dinding, buku agenda, gantungan kunci, baju kaos, payung, dan gelas dll.
4. kegiatan *Public Relations* seperti: menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat dengan ikut menjadi sponsor acara hari Kemerdekaan RI dan peringatan peristiwa tertentu, memberikan aktivitas layanan pada masyarakat, memberikan donasi/sumbangan pada masyarakat yang membutuhkan, membuat majalah pegadaian syariah, mengadakan seminar – seminar untuk memperkenalkan produk – produk dari PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah.
5. kegiatan *Direct Marketing* seperti: pemberitahuan kepada pihak – pihak terkait mengenai kegiatan dan produk – produk yang ditawarkan PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah melalui surat – surat dan katalog.

Saran

Berdasarkan kesimpulan dari intensitas kegiatan promosi yang dapat dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah maka saran yang dapat diberikan:

kegiatan intensitas promosi yang dapat dilakukan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah seperti: *Personal Selling*, *Mass selling*, Promosi Penjualan, *Public Relations*, *Direct Marketing* harus tetap dilakukan kegiatan pemantauan agar promosi yang dilakukan dapat optimal dan tujuan dari perusahaan PT. Pegadaian Syariah Cabang Pasar Renteng Praya Lombok Tengah dapat tercapai.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Abdullah, Thamrin dan Tantri, Francis. 2013. Manajemen Pemasaran. PT. RajaGrafindo Persada. Jakarta.
- [2] Assauri, Sofjan. 2002. Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep Dan Strategi. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- [3] Buckhari, Alma. 2011. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa Edisi Revisi. Alfabeta. Bandung.
- [4] Ginting, F. Hartimbul Nembah. 2011. Manajemen Pemasaran. CV. Yrama Widya. Bandung.
- [5] Karinov. 2018. Pengertian Bauran Pemasaran (7P *Marketing Mix*). <https://karinov.co.id/pengertian-bauran-pemasaran-7p/>. Diakses 13 Juni 2018.
- [6] Kotler, P ; Hoon, Swee, A ; Meng, Siew, L ; Tiong, Chin, T. 2000. Manajemen Pemasaran Perspektif Asia Buku 1. Andi. Yogyakarta.
- [7] Kotler & Keller. 2009. Kepuasan Konsumen. <http://hani309.blogspot.com/2016/12/kepuasan-konsumen-customers-satisfaction.html>. Diakses 14 Desember 2016.
- [8] Lupiyoadi & Hamdani. 2006. <http://hani309.blogspot.com/2016/12/kepuasan-konsumen-customers-satisfaction.html>. Diakses 14 Desember 2016.
- [9] Mursid. 2010. Manajemen Pemasaran. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- [10] Nasution, Arman Hakim, dkk, 2006, Manajemen Pemasaran Untuk Engineerig, CV. Andi Offset, Yogyakarta.
- [11] Nazir, Moh. 1999. Metodologi Penelitian. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- [12] Swastha, Basu, DH. 2002. Azas – Azas Marketing. Liberty. Yogyakarta.
- [13] Swastha, Basu dan Irawan. 2003. Manajemen Pemasaran Modern. Liberty. Yogyakarta.
- [14] Tjiptono, Fandy. 1997. Strategi Pemasaran. Andi. Yogyakarta.
- [15] Tjiptono, Fandy. 2014. Kepuasan Konsumen. <http://hani309.blogspot.com/2016/12/kepuasan-konsumen-customers-satisfaction.html>. Diakses 14 Desember 2016.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN