

PENGARUH PERILAKU PENGETAHUAN MANAJEMEN KEUANGAN TERHADAP PENINGKATAN OMSET PENJUALAN BAGI INDUSTRI KREATIF DI TENGAH PANDEMI COVID-19

Eko Supriyanto Hadi

Perbanas Institute, Jakarta, Indonesia

eko.supriyanto@perbanas.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) pengaruh perilaku pengetahuan Keuangan terhadap Peningkatan Omset penjualan bagi Industri Kreatif di Kab. Bogor Uji prasyarat analisis meliputi uji linearitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier sederhana dan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan memperoleh nilai cronbach alpha sebesar 0,923. Dapat disimpulkan bahwa nilai $0,923 \geq 0,6$. Sehingga variabel Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan dinyatakan reliabel. Sedangkan nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,915. Karena nilai Cronbach's Alpha $0,915 > 0,60$, Dapat disimpulkan bahwa nilai $0,915 \geq 0,6$. Sehingga variabel Omset Penjualan dinyatakan reliabel. Untuk nilai Sig.Deviation from linearity sebesar 0,242. Karena nilai Sig $0,242 > 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak H_a diterima, artinya terdapat hubungan linier antara variabel Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan dan Omset Penjualan. Berdasarkan hasil uji normalitas dengan Kolmogorov-Smirnov test diketahui bahwa hasil nilai signifikansi sebesar 0,613. Karena nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, maka dapat dinyatakan bahwa data yang diuji berdistribusi normal.

Keywords: *Manajemen Keuangan, Omset Penjualan, Industri kreatif.*

PENDAHULUAN

Industri kreatif didefinisikan sebagai industri yang berasal dari pemanfaatan kreativitas, keterampilan serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan dengan menghasilkan dan memberdayakan daya kreasi dan daya cipta individu tersebut (Kemendag, 2007: 10).

Ekonomi adalah salah satu ilmu sosial yang mempelajari beberapa aktivitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, pertukaran, dan konsumsi barang dan jasa. Secara umum, subyek dalam ekonomi dapat dibagi dengan beberapa cara, yang paling dikenal adalah mikroekonomi vs makroekonomi. (Maskuroh, 2020). Sedangkan Menurut Harsono dalam (Tatawijaya & Harsono, 2022), Ekonomi adalah sistem yang berhubungan kegiatan manusia dalam memproduksi, mendistribusikan, pertukaran atau perdagangan, dan mengkonsumsi benda dan jasa yang diciptakannya. Kreatif berhubungan dengan kegiatan manusia yang dilandasi oleh sikap mental

yang selalu ingin menghasilkan ide-ide baru yang didasari oleh sebuah konsep keindahan.

Manajemen keuangan berkaitan dengan efektivitas manajemen dana. Pemilik usaha baik di bidang industri kreatif memiliki tanggung jawab atas usaha yang dijalankannya. Keputusan yang berkaitan dengan efektifitas berjalannya Industri tersebut sepenuhnya berada ditangan pemilik. Jadi, seorang pemilik harus mampu mengatasi dan menyelesaikan permasalahan yang timbul dalam perusahaannya dengan mengambil keputusan yang tepat.

Karena hal tersebut Pengetahuan manajemen keuangan, yang terdiri dari keterampilan keuangan (financial skill) dan penguasaan alat keuangan (financial tools) sangat penting untuk menjalankan aktivitas Produksi di Industri Kreatif.

TINJAUAN LITERATUR

Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan

Perilaku keuangan baik perilaku keuangan seseorang atau lembaga dan perusahaan akan tampak dari seberapa bagus dalam mengelola uang kas, mengelola utang, tabungan dan pengeluaran lainnya (Hilgert et al., 2003).

Selain itu, Manajemen perilaku keuangan adalah kemampuan seseorang dalam mengatur yaitu perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana keuangan sehari-hari (Al Kholilah & Iramani, 2013).

Perilaku pengelolaan keuangan terdapat empat aspek utama, yaitu mengontrol pengeluaran, membayar tagihan tepat waktu, menyusun anggaran masa depan dan menabung (Perry & Morris, 2005). Menurut Horne dan Tirok (1986) dalam (Linting, 2021), istilah manajemen keuangan mengandung arti bahwa arus dana yang diarahkan sesuai dengan suatu rencana. Arus dana merupakan perubahan dana yang berasal dari berbagai sumber yaitu para investor yang menanamkan modalnya dalam bentuk saham perusahaan, kreditor yang meminjamkan uangnya, dan laba dari tahun ke tahun yang telah lalu yang ditahan dalam perusahaan.

Peningkatan Omset Penjualan

Penjualan adalah proses pertukaran barang atau jasa antar penjual dengan pembeli. Menurut (Sunardi et al., 2020), penjualan merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dari pembeli yang mengkonsumsi produk yang ditawarkan.

Sedangkan omzet penjualan dapat dinyatakan dalam bentuk uang, tetapi ada pula yang menyatakan omzet penjualan dalam bentuk aset-aset, unit-unit, bagian-bagian atau persentasi.

Dalam periode tertentu, omzet penjualan pada umumnya tidaklah tetap, akan tetapi selalu turun naik, seperti dinyatakan Swastha (1990:121) dalam (Tarigan, 2013) bahwa Volume penjualan adalah besar kecilnya hasil yang diperoleh perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dari pengertian penjualan yang telah diungkapkan diatas, peneliti menarik suatu pemahaman tentang arti penjualan sebagai proses interaksi antar dua pihak yaitu pihak penjual dan

pembeli dengan mengangkat objek (barang dan jasa) atau ide yang dijual sebagai pusat dan fokus kegiatan proses tersebut guna mencapai suatu kepuasan bagi masing-masing pihak pembeli dan penjual.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini, asosiatif yang merupakan penelitian yang bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih. Bentuk penelitian ini hubungan kausal, dimana pola hubungan yang bersifat sebab akibat. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, data yang diperoleh secara langsung dari responden. Data yang di sajikan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, yang disajikan dengan angka.

Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menekankan pada pengujian teori-teori melalui pengukuran variabel-variabel penelitian dengan angka dan melakukan analisis data dengan prosedur statistik (Indriantoro & Supomo, 2002). Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh variabel independen (bebas) yaitu Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan terhadap Omset Penjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Berikut merupakan hasil uji validitas Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan:

Tabel 1
Hasil Uji Validitas Variabel X

No. Instrumen	R_{hitung}	R_{tabel}	Keterangan
1	0,671	0,235	Valid
2	0,838	0,235	Valid
3	0,621	0,235	Valid
4	0,797	0,235	Valid
5	0,714	0,235	Valid
6	0,721	0,235	Valid
7	0,801	0,235	Valid
8	0,652	0,235	Valid
9	0,708	0,235	Valid
10	0,510	0,235	Valid
11	0,761	0,235	Valid
12	0,591	0,235	Valid
13	0,654	0,235	Valid
14	0,700	0,235	Valid
15	0,631	0,235	Valid

Berdasarkan tabel 1 diatas, ($r_{hitung} > r_{tabel}$). Berdasarkan dari uji Validitas dihasilkan bahwa semua instrumen dari variable Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan (X) dengan pernyataan 1 sampai 15 semua menghasilkan nilai ($r_{hitung} > r_{tabel}$) yaitu dengan sample (N) = 50 sebesar 0,2353 dan data r Hitung $> r$ Tabel maka semua instrumen dinyatakan valid.

Berikut merupakan hasil uji validitas Omset Penjualan:

Tabel 2

Hasil Uji Validitas Variabel Y

No. Instrumen	R _{hitung}	R _{tabel}	Keterangan
1	0,597	0,235	Valid
2	0,905	0,235	Valid
3	0,535	0,235	Valid
4	0,677	0,235	Valid
5	0,653	0,235	Valid
6	0,521	0,235	Valid
7	0,589	0,235	Valid
9	0,756	0,235	Valid
10	0,725	0,235	Valid
11	0,581	0,235	Valid
12	0,444	0,235	Valid
13	0,905	0,235	Valid
14	0,827	0,235	Valid
15	0,724	0,235	Valid
16	0,745	0,235	Valid

Berdasarkan tabel 2 diatas, data-data pertanyaan yang valid ($r_{hitung} > r_{tabel}$) adalah pernyataan 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, dan 16. Sedangkan data yang tidak valid ($r_{hitung} < r_{tabel}$) adalah pernyataan 8. Dengan (N) = 50 sebesar 0,2353 dan data r Hitung > r Tabel maka selain pernyataan 8 semua instrumen dinyatakan valid.

Uji Reliabilitas

Tabel 3
Analisis Uji Reliabilitas Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan (X)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.923	15

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 21

Dari tabel 3 dapat dilihat bahwa hasil uji reliabilitas variabel Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan memperoleh nilai *cronbach alpha* sebesar 0,923. Dapat disimpulkan bahwa nilai $0,923 \geq 0,6$. Sehingga variabel Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan dinyatakan reliabel.

Uji reliabilitas dilakukan dengan program SPSS 21 Berikut hasil uji reliabilitas Omset Penjualan:

Tabel 4
Hasil Uji Reliabilitas Omset Penjualan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.915	16

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 21

Dari tabel 4 diatas diketahui nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,915. Karena nilai *Cronbach's Alpha* 0,915 > 0,60, Dapat disimpulkan bahwa nilai 0,915 ≥ 0,6. Sehingga variabel Omset Penjualan dinyatakan reliabel.

Uji Asumsi Klasik
Uji Linieritas

Tabel 5
Analisis Uji Linieritas
ANOVA Table

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Omset Penjualan * Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan	(Combined)	5	157.951	3.67	0.001
	Between Groups	1	1568.742	36.466	0
	Deviation from Linearity	4	800.519	1.329	0.242
	Within Groups	4	43.019		
Total		9			

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 21

Dari tabel 5 diatas diketahui bahwa nilai *Sig.Deviation from linearity* sebesar 0,242. Karena nilai Sig 0,242 > 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa H₀ ditolak H_a diterima, artinya terdapat hubungan linier antara variabel Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan dan Omset Penjualan.

Uji Normalitas

Tabel 6
Hasil Pengujian Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0
	Std. Deviation	2.52414686

	Absolute	0.107
Most Extreme Differences	Positive	0.107
	Negative	-0.06
Kolmogorov-Smirnov Z		0.758
Asymp. Sig. (2-tailed)		0.613

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

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 21

Berdasarkan tabel 6 di atas hasil uji normalitas dengan *Kolmogorov-Smirnov test* diketahui bahwa hasil nilai signifikansi sebesar 0,613. Karena nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, maka dapat dinyatakan bahwa data yang diuji berdistribusi normal.

Analisis Regresi Liner Sederhana

Tabel 7
Hasil Pengujian Analisis Regresi Linear
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	17.861	7.72		2.313	0.025
Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan	0.754	0.131	0.64	5.768	0

- a. Dependent Variable: Omset Penjualan

Sumber: Hasil perhitungan SPSS 21

Maka diperoleh persamaan regresi sebagai berikut : $Y = 17,861 + 0,754 X$

Dari persamaan tersebut dapat dijelaskan bahwa:

1. Jika variabel Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan (X) nilainya adalah 0, maka Omset Penjualan (Y) hanya sebesar 17.861
2. Koefisien regresi variabel Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan (X) sebesar 0,754, artinya jika Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan (X) mengalami kenaikan sebesar 1 nilai, maka kinerja (Y) akan bertambah 0,754. Dapat disimpulkan Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan memang mempengaruhi Omset Penjualan.

Analisis Koefisien Korelasi

Hasil Analisis Koefisien Korelasi Pearson
Correlations

	Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan	Omset Penjualan
--	---	-----------------

Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan	Pearson Correlation	1	.640**
	Sig. (2- tailed)		0
	N	50	50
Omset Penjualan	Pearson Correlation	.640**	1
	Sig. (2- tailed)	0	
	N	50	50

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 21

Dari tabel 4.18 di atas kita dapat mengambil kesimpulan:

1. Berdasarkan nilai Signifikansi S. (2-tailed)

Nilai Sig. (2-tailed) dari variabel Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan dan Omset Penjualan adalah sebesar 0,000 kurang dari 0,05 ($0,000 < 0,05$), maka berarti terdapat korelasi yang signifikan antara variabel disiplin kerja dan Omset Penjualan.

2. Berdasarkan nilai r_{hitung} (Pearson Correlations)

Diketahui untuk r_{hitung} untuk hubungan variabel disiplin kerja dengan Omset Penjualan adalah 0,640 dan r_{tabel} adalah 0,235 ($0,640 > 0,235$), maka dapat disimpulkan bahwa ada hubungan atau korelasi antara variabel Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan dengan variabel Omset Penjualan.

Berdasarkan tabel 8 diatas diperoleh besarnya korelasi yaitu 0,640 artinya hubungan antara variabel Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan dan Omset Penjualan adalah kuat dan positif karena nilai *pearson correlation* berada diantara 0,60 - 0,799

Hasil Uji Hipotesis (Uji t)

Tabel 4.23
Hasil Uji t
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	17.861	7.72		2.313	0.025
Perilaku Pengetahuan Manajemen Keuangan	0.754	0.131	0.64	5.768	0

a. Dependent Variable: Omset Penjualan

Sumber: Hasil Perhitungan SPSS 21

SIMPULAN

Dengan melihat pendapat karyawan pada hasil data responden ditemukan maka jawaban responden pada bauran pemasaran sebanyak 3,86. Sehingga penulis menyimpulkan bahwa bauran pemasaran di Cluster Fruitville Kabupaten Bekasi tergolong baik dengan jumlah rata-rata respden 3,86 berada pada rank 3,24 - 3,92. Hal ini masalah menyatakan bahwa bauran pemasaran di Cluster Fruitville Kabupaten Bekasi sudah baik dalam melaksanakan pekerjaan.

Dengan melihat pendapat karyawan pada hasil data responden ditemukan maka jawaban responden pada kepuasan konsumen sebanyak 3,89. Sehingga penulis menyimpulkan bahwa kepuasan konsumen di Cluster Fruitville Kabupaten Bekasi tergolong sangat baik dengan jumlah rata-rata responden 3,89 berada pada rank 3,52 - 4,50. Hal ini menyatakan bahwa kepuasan konsumen di Cluster Fruitville Kabupaten Bekasi sangat baik dalam melaksanakan tugas dan pokok dan fungsinya.

Dari hasil observasi menyatakan bahwa bauran pemasaran berpengaruh terhadap kepuasan konsumen, hal ini dapat dilihat dari hasil uji regresi liner sederhana yaitu $Y = 13,183 + 0,665X$ artinya bahwa bauran pemasaran adalah 0, maka kepuasan konsumen hanya sebesar 13,183. Apabila terjadi kenaikan dalam bauran pemasaran sebesar 1 satuan ($X=1$), olah karena itu akan mempengaruhi peningkatan kinerja (Y) sebesar 0,665.

Berdasarkan dari nilai koefisien korelasi $r = 0,671$ dapat diketahui bawah hubungan variabel bauran pemasaran (X) terhadap kepuasan konsumen (Y) pada Cluster Fruitville Kabupaten Bekasi adalah kuat, dikatakan kuat dikarenakan pada tabel interpretasi koefisien korelasi nilai r (0,671) berada pada taraf 0,60 - 0,799.

Distribusi dari bauran pemasaran terhadap kepuasan konsumen pada Cluster Fruitville Kabupaten Bekasi sebesar 45% (hasil dari perhitungan koefisien determinasi) dan sebesar 55% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini. Dan dari hasil uji t dimana hasil thitung $>$ ttabel ($6,267 > 2,011$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima, disimpulkan maka terdapat pengaruh bauran pemasaran terhadap kepuasan konsumen pada Cluster Fruitville Kabupaten Bekasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Kholilah, N., & Iramani, R. (2013). Studi financial management behavior pada masyarakat surabaya. *Journal of Business and Banking*, 3(1), 69–80.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Fed. Res. Bull.*, 89, 309.
- Indriantoro, N., & Supomo, B. (2002). *Metodologi penelitian bisnis: untuk akuntansi & manajemen*.
- Linting, V. A. C. (2021). *PENGARUH PENGETAHUAN KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN, DAN KEPRIBADIAN TERHADAP PERILAKU MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU UMKM KERAJANAN TENUN DI TORAJA*. UNIVERSITAS HASANUDDIN.
- Maskuroh, N. (2020). *Perbandingan Sistem Ekonomi*.

Perry, V. G., & Morris, M. D. (2005). Who is in control? The role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behavior. *Journal of Consumer Affairs*