

Pengaruh Implementasi Model CSR PT Krakatau Steel (Persero) Tbk. Terhadap Omzet Penjualan Pelaku UMK

Sylvia fauzia, Teuku Fajar Shadiq, Ade Indra Permana
Program Pascasarjana Universitas Islam Syekh-Yusuf , Indonesia, 15118
E- Mail : sylvia.fauzia16@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini ini akan berfokus pada pengaruh implementasi model CSR terhadap omzet penjualan pelaku UMK. Strategi kebijakan adalah berupaya untuk memajukan UMKM melalui berbagai program agar semua pihak untuk bekerja sama menjadikan UMKM sebagai tulang punggung perekonomian nasional. Oleh karenanya dibutuhkan peran serta *stakeholders* lain dalam hal berkontribusi meningkatkan ketahanan UMKM. Penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif yaitu metode penelitian yang berlandaskan filsafat positivism, dengan populasi adalah sekelompok orang kejadian, atau benda, yang memiliki karakteristik tertentu. Hasil penelitian menyimpulkan terdapat pengaruh signifikan Pinjaman Dana Bergulir terhadap omzet penjualan pelaku UMK, terdapat pengaruh signifikan pelatihan terhadap omzet penjualan pelaku UMK, terdapat pengaruh signifikan akses pemasaran terhadap omzet penjualan pelaku UMK.

Kata Kunci : Model CSR, Omzet Penjualan, Pelaku UMK

Abstract

The purpose of this research is to focus on the influence of the implementation of the CSR model on the sales turnover of MSEs. The policy strategy is to strive to advance MSMEs through various programs so that all parties can work together to make MSMEs the backbone of the national economy. Therefore, the participation of other stakeholders is needed in terms of contributing to increasing the resilience of MSMEs. The research used is quantitative research with a descriptive approach, namely a research method based on the philosophy of positivism, with the population being a group of people, events or objects that have certain characteristics. The results of the study concluded that there was a significant effect of Revolving Fund Loans on the sales turnover of MSEs, there was a significant effect of training on MSEs' sales turnover, there was a significant effect of marketing access on MSEs' sales turnover.

Keywords: CSR Model, Sales Turnover, UMK Actors

A. Pendahuluan

Dibalik pentingnya peranan UMKM terhadap perekonomian Indonesia, terdapat pula faktor yang menjadi penghambat berkembangnya suatu usaha, seperti yang dikemukakan oleh Kuncoro (dalam Azizah *et al*, 2020:207) yang menyatakan tentang faktor penghambat perkembangan suatu usaha secara lebih spesifik, yaitu; Pertama, sulitnya mendapatkan peluang pasar dan memperluas pangsa pasar. Kedua, sulitnya mendapatkan modal karena terbatasnya sumber modal yang memadai. Ketiga, kurangnya pemahaman dalam bidang organisasi dan manajemen SDM. Keempat, kurang luasnya mitra kerjasama antar pengusaha. Kelima, persaingan yang tidak sehat antar pengusaha. Keenam, pembinaan dan pelatihan yang dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepedulian serta kepercayaan masyarakat terhadap keberadaan usaha kecil.

Strategi kebijakan adalah berupaya untuk memajukan UMKM melalui berbagai program agar semua pihak untuk bekerja sama menjadikan UMKM sebagai tulang punggung perekonomian nasional. Oleh karenanya dibutuhkan peran serta *stakeholders* lain dalam hal berkontribusi meningkatkan ketahanan UMKM menghadapi situasi seperti ini, yang dilakukan oleh Kementerian BUMN melalui program *Corporate Social Responsibility* (CSR) yang menyasar pada usaha ultra dan usaha mikro sesuai dengan Peraturan Menteri BUMN RI No PER-05/MBU/04/2021 yang merupakan petunjuk teknis pelaksanaan CSR dari UU Nomor 40 Tahun 2007 mengenai Perseroan Terbatas yang kemudian sebagian pengaturannya diubah menjadi UU Nomor 11 Tahun 2020 mengenai Cipta Kerja.

Menurut Saidi dan Hamid dalam Aqiela *et al* (2018:214), ada empat model/pola yang umum diterapkan oleh perusahaan di Indonesia antara lain sebagai berikut: (1) Keterlibatan langsung, dalam hal ini perusahaan menjalankan program CSR secara langsung dengan menyelenggarakan secara langsung dengan menyelenggarakan sendiri kegiatan sosial atau menyerahkan sumbangan ke masyarakat tanpa perantara, (2) Melalui yayasan atau organisasi sosial perusahaan, dimana perusahaan mendirikan yayasan sendiri dibawah perusahaan atau groupnya, (3) Bermitra dengan pihak lain, dimana perusahaan menyelenggarakan CSR melalui kerja sama dengan lembaga sosial/organisasi non pemerintah (NGO/LSM), instansi pemerintah, universitas atau media massa, baik dalam mengelola dana maupun dalam melaksanakan kegiatan sosialnya, (4) Mendukung atau bergabung dengan suatu konsorsium, yakni perusahaan turut mendirikan, menjadi anggota atau mendukung suatu lembaga sosial yang didirikan untuk tujuan sosial tertentu. Pola ini lebih berorientasi pada pemberian hibah perusahaan yang bersifat "hibah pembangunan".

Pada perusahaan berskala besar seperti BUMN, penerapan model CSR dilakukan seperti melalui program pendanaan UMK dan program bina lingkungan. Adapun teknis pelaksanaan Program Pendanaan UMK disebutkan dalam Peraturan Menteri BUMN RI

Nomor Per-05/MBU/04/2021 Tentang Program Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan Badan Usaha Milik Negara Bab III Pasal 11-21.

Mengingat keterlibatan multi-stakeholders dalam keberlanjutan UMK menjadi hal yang sangat penting, maka implementasi CSR sangat diperlukan bagi UMK dengan berkolaborasi dengan mitra komunitas sehingga menciptakan solusi bagi masalah UMK, dimana CSR sebagai sumber permodalan

Berdasarkan pada situasi dan kondisi seperti diuraikan diatas, penelitian ini akan berfokus pada pengaruh implementasi model CSR terhadap omzet penjualan pelaku UMK.

B. Metode

Penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif yaitu metode penelitian yang berlandaskan filsafat positivism, dengan populasi adalah sekelompok orang kejadian, atau benda, yang memiliki karakteristik tertentu. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah 200 anggota komunitas UKAMI Tangerang, jumlah sampel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah 67 anggota komunitas UKAMI Kota. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dua variabel yaitu Variabel Bebas atau *Independent* terdiri dari pinjaman dana bergulir, pelatihan, akses pemasaran dan Variabel Terikat atau *Dependent* adalah omzet penjualan,

Pengumpulan data menggunakan metode Wawancara dengan beberapa anggota UKAMI Kota Tangerang, terkait dengan implementasi CSR dan pengaruh implementasinya, Metode Dokumentasi untuk mendapatkan daftar anggota UKAMI Tangerang beserta data modal usaha, omzet penjualan dan keuntungan usaha sebelum dan sesudah implementasi CSR. Metode Observasi sebagai metode bantu dalam pengumpulan data tentang implementasi model CSR PT Krakatau Steel (Persero) Tbk.

Data Primer dengan menganalisa dokumen-dokumen yang telah terkumpul yang sesuai dari objek penelitian. Data Sekunder diperoleh dari perpustakaan atau dari laporan-laporan penelitian terdahulu. Analisis data dengan mengelompokkan data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis.

C. Hasil dan Pembahasan

1. Pengaruh pemberian pinjaman dana bergulir PT Krakatau Steel terhadap omzet penjualan anggota UKAMI Kota Tangerang.

Berdasarkan hasil estimasi regresi menunjukkan bahwa nilai t -hitung = 2,670 > t -tabel = 1,66940 atau p -value 0,01 < 0,05, jadi dapat disimpulkan H_a diterima dan H_o

ditolak. Artinya terdapat pengaruh signifikan Pinjaman Dana Bergulir terhadap omzet penjualan pelaku UMK (studi kasus UKAMI Kota Tangerang).

Hal ini sesuai dengan penelitian Wilanda (2020) meneliti mengenai pengaruh pemberian pinjaman bergulir program kota tanpa kumuh terhadap pendapatan usaha mikro, kecil dan menengah di Jambi. Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa berdasarkan uji t (parsial) diketahui bahwa nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ($p < 0,05$) yakni sebesar 0,000, dan dapat disimpulkan bahwa pemberian pinjaman bergulir berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kota Jambi.

2. Pengaruh pemberian pelatihan dari PT Krakatau Steel kepada pelaku UMK terhadap omzet penjualan dengan studi kasus UKAMI Kota Tangerang.

Berdasarkan hasil estimasi regresi menunjukkan bahwa nilai $t\text{-hitung} = 3,428 > t\text{-tabel} = 1,66940$ atau $p\text{-value} 0,001 < 0,05$, jadi dapat disimpulkan H_a diterima dan H_o ditolak. Artinya terdapat pengaruh signifikan pelatihan terhadap omzet penjualan pelaku UMK (studi kasus UKAMI Kota Tangerang).

Hal ini sesuai dengan penelitian Farean (2020) yang meneliti masalah pengaruh pelatihan, pendampingan, dan pembinaan dinas UKM terhadap perkembangan UMK di Kota Jambi, membuktikan bahwa pelatihan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap perkembangan UMKM Kota Jambi. Semakin sering pelatihan yang diberikan Dinas Koperasi dan UMKM Kota Jambi maka akan semakin terlihat perkembangan UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Jambi dapat mempengaruhi perkembangan UMKM Kota Jambi di Kecamatan Telanaipura.

3. Pengaruh pemberian akses pemasaran dari PT Krakatau Steel kepada pelaku UMK terhadap omzet penjualan dengan studi kasus UKAMI Kota Tangerang.

Berdasarkan hasil estimasi regresi menunjukkan bahwa nilai $t\text{-hitung} = 3,762 > t\text{-tabel} = 1,66940$ atau $p\text{-value} 0,001 < 0,05$, jadi dapat disimpulkan H_a diterima dan H_o ditolak. Artinya terdapat pengaruh signifikan akses pemasaran terhadap omzet penjualan pelaku UMK (studi kasus UKAMI Kota Tangerang).

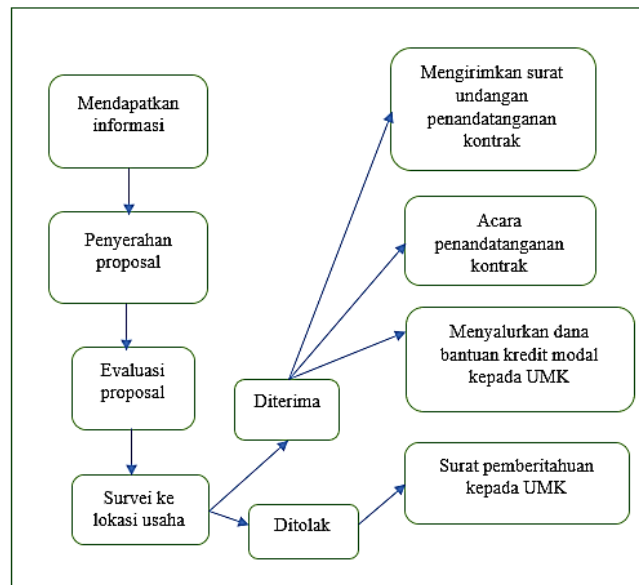
Hal ini sesuai dengan penelitian Idea Sukma Bakti (2014) meneliti masalah pengaruh pembinaan, pelatihan dan akses pemasaran terhadap kinerja UMKM, membuktikan bahwa akses pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Semakin luas akses pemasaran yang diberikan kepada UMK maka akan semakin berdampak pada peningkatan nilai tambah UMK, dalam hal ini nilai tambah yang dimaksud adalah peningkatan omzet penjualan.

4. Pengaruh pemberian pinjaman dana bergulir, pelatihan dan akses pemasaran dari PT Krakatau Steel kepada pelaku UMK secara bersama-sama terhadap omzet penjualan dengan studi kasus UKAMI Kota Tangerang.

Berdasarkan uji F untuk melihat pengaruh variabel pinjaman dana bergulir, pelatihan, dan akses pemasaran secara simultan, maka diperoleh hasil yaitu: Nilai F-hitung adalah 16,213, selanjutnya dibandingkan dengan nilai F-tabel. Sedangkan nilai F-tabelnya adalah (df1 dan df2) = 2,76, maka dapat disimpulkan bahwa F-hitung = 16,123 > F-tabel = 2,76 sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya secara bersama-sama terdapat pengaruh pinjaman dana bergulir, pelatihan dan akses pemasaran terhadap omzet penjualan. Dan berdasarkan hasil estimasi regresi menunjukkan bahwa p-value sebesar $0,000 < 0,05$. Jadi dapat disimpulkan H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya secara bersama-sama terdapat pengaruh pinjaman dan bergulir, pelatihan dan akses pemasaran terhadap omzet penjualan pelaku UMK (studi kasus UKAMI Kota Tangerang).

Hal ini sesuai dengan penelitian Wilanda (2020), Farean (2020), dan Idea Sukma Bakti (2014) meneliti masalah pengaruh bantuan dana bergulir, pelatihan dan akses pemasaran terhadap pendapatan UMKM, yang membuktikan bahwa ketiganya berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Semakin sering diberikan bantuan, pelatihan dan akses pemasaran kepada UMK maka akan semakin berdampak pada peningkatan nilai tambah UMK, dalam hal ini nilai tambah yang dimaksud adalah peningkatan omzet penjualan.

Kegiatan Program Kemitraan difokuskan pada pelaksanaan tanggung jawab di bidang ekonomi yaitu *Pro Growth* dan *Pro Job*. Adapun mekanisme penyaluran program kemitraan dapat dilihat pada gambar 1, sebagai berikut:



Gambar 1
Mekanisme Penyaluran Program Kemitraan

D. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Pengaruh Implementasi *Corporate Social Responsibility* (CSR) PT Krakatau Steel (Persero) Tbk. Terhadap Omzet Penjualan Pelaku Usaha Mikro dan Usaha Kecil (UMK) dimana peneliti mengkaji tentang pengaruh implementasi CSR BUMN di Indonesia dengan konfigurasi profil UMK yang mempertimbangkan terhadap kesatuan komunitas dalam penyediaan dana, pengadaan pelatihan, dan akses pemasaran. Sehingga, peneliti berupaya melakukan penelitian dan menarik kesimpulan sebagai berikut, terdapat pengaruh signifikan Pinjaman Dana Bergulir terhadap omzet penjualan pelaku UMK, terdapat pengaruh signifikan pelatihan terhadap omzet penjualan pelaku UMK, terdapat pengaruh signifikan akses pemasaran terhadap omzet penjualan pelaku UMK.

F-hitung = 16,123 > F-tabel = 2,76 artinya secara bersama-sama terdapat pengaruh pinjaman dana bergulir, pelatihan dan akses pemasaran terhadap omzet penjualan. p-value sebesar $0,000 < 0,05$. Jadi dapat disimpulkan secara bersama-sama terdapat pengaruh pinjaman dan bergulir, pelatihan dan akses pemasaran terhadap omzet penjualan pelaku UMK. Terdapat pengaruh pemberian pinjaman dana bergulir, pelatihan, dan akses pemasaran secara bersama-sama terhadap omzet penjualan.

Referensi

- Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta. Azwar, S. (2011). *Penyusunan Skala Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Brown, J. A., & Forster, W. R. (2013). CSR and Stakeholder Theory: A Tale of Adam Smith. *Journal of Business Ethics*, 112(2), 301–312. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1251-4>
- Chariri, A. (2009). *Landasan Filsafat Dan Metode Penelitian Kualitatif*. Semarang, Jawa Tengah, Indonesia: Fakultas Ekonomi Universitas Semarang.
- Crane, A., & Ruebottom, T. (2011). Stakeholder Theory and Social Identity: Rethinking Stakeholder Identification. *Journal of Business Ethics*, 102(SUPPL.), 77–87. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-1191-4>
- Ghassani, N. (2015). Kemitraan Pengembangan UMKM. *Kebijakan Dan Manajemen Publik*, 3(2), 142–151. Retrieved from http://journal.unair.ac.id/download/fullpaperskmp16cb8512a4_full.pdf
- Hasibuan, M.S.P. (2013). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Helmi, A.F. (2016). Disiplin kerja. *Buletin Psikologi Universitas Gadjah Mada*, 4(2). 32-42. Krakatau Steel. Welcome to Krakatau Steel, Corporate Culture Our Company. Krakatau Steel (Persero) Tbk. Website: <http://www.krakatausteel.com/ourcompany.index.html>.

- Janti Soegiastuti, (2012), Penerapan Strategi Corporate Social Responsibility (CSR) Untuk Memperkuat Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM), Media Ekonomi Dan Manajemen Vol 25. No 1 Januari.
- Nanang Haryono, (2016), Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah melalui Program Corporate Social Responsibility Memasuki Pasar Bebas, Jejaring Administrasi Publik, Vol. 8, No. 1. Januari-Juni.
- Prijodarminto, S. (2013). Disiplin Kiat Menuju Sukses. Jakarta: Abadi. PT Krakatau Steel (Persero) Tbk. (2009). Panduan Budaya Perusahaan. Cilegon: PT Krakatau Steel (Persero) Tbk.
- Soegiastuti, J. (2012). Penerapan Strategi Corporate Social Responsibility (Csr) Untuk Memperkuat Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Ukm). Media Ekonomi Dan Manajemen , 96-106
- Sulistyo, H., & Adiatma, A. (2011). Model Optimalisasi Kemitraan Ukm (Usaha Kecil Menengah) Dan Bumh (Badan Usaha Milik Pemerintah) Melalui Program Kemitraan Dan Bina Lingkungan (Pkbl) Untuk Meningkatkan Kinerja Ukm . Riptek , 25-40.
- Sutarman, S. T., & Kom, S. (2022). Buku Merdeka Belajar–Kampus Merdeka. CV Literasi Nusantara Abadi.
- Umar Rizqon Akbar dan Sahadi Humaedi, (2020), Peran CSR Dalam Upaya Mengatasi Pandemi Covid-19, Prosiding Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat, [http://jurnal.unpad.ac.id/prosiding/article/view File/28874/pdf](http://jurnal.unpad.ac.id/prosiding/article/view/File/28874/pdf)
- Valerijs, P., & Sergejs, V. (2011). Sme Competitiveness Raising Model. International Journal of Arts & Sciences, 4(15), 287.