

ABSTRAK

HARTONO 2020, Analisis Motivasi Pemimpin dalam Meningkatkan Produktivitas Kerja dan Pelayanan Karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin, Pembimbing I : Husnurrofiq, pembimbing II : Ervica Zamaliah.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis : (1) Untuk mengetahui dan menganalisis motivasi pemimpin dalam meningkatkan kinerja karyawan Barbershop Hijau Daun (2) Motivasi Pimpinan dalam meningkatkan produktivitas Kinerja karyawan Barbershop Hijau Daun (3) Meningkatkan efisiensi Pelayanan Barbershop di Hijau Daun.

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data melalui dokumentasi dan wawancara.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Dengan adanya motivasi maka karyawan akan mendapatkan kekuatan tersendiri dalam bekerja, motivasi menjadi cara meningkatkan produktivitas karyawan yang efektif namun juga harus ditunjang dengan strategi pendukung yang lain untuk meningkatkan kinerja karyawan. Cara meningkatkan produktivitas karyawan perlu diterapkan oleh pimpinan perusahaan karena menjadi salah satu cara yang mudah untuk meningkatkan usaha. Produktivitas karyawan akan sangat berpengaruh pada produktivitas perusahaan dan tentunya juga akan berpengaruh pada kenaikan keuntungan yang akan didapatkan perusahaan. Kemudian yang perlu diperhatikan juga untuk menjalankan strategi guna peningkatan produktivitas pada karyawan di perusahaan maka tidak hanya memperhatikan pada satu aspek saja, melainkan harus dijalankan secara menyeluruh dan terintegrasi satu sama lain.

Kata kunci : kualitas pelayanan, motivasi dan kepuasan konsumen.

ABSTRACT

HARTONO 2020, Analysis of Leader's Motivation in Increasing Work Productivity and Employee Services of the Green Leaf Barbershop Employees Banjarmasin, Advisor I: Husnurrofiq, advisor II: Ervica Zamaliah.

This study aims to analyze: (1) To determine and analyze the motivation of leaders in improving the performance of Green Leaf Barbershop employees (2) Leadership motivation in increasing productivity.

This research use descriptive qualitative approach. Data collection techniques through documentation and interviews.

The results of this study indicate that: With motivation, employees will get their own strength at work, motivation is an effective way of increasing employee productivity but also must be supported by other supporting strategies to improve employee performance. How to increase employee productivity needs to be applied by company leaders because it is an easy way to increase business. Employee productivity will greatly affect company productivity and of course it will also affect the increase in profits that the company will get. Then what needs to be paid attention to is also to carry out strategies for increasing productivity of employees in the company so that it does not only pay attention to one aspect, but must be carried out thoroughly and integrated with one another.

Keywords: Service Quality, Motivation and Customer Satisfaction.

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Pembahasan tentang motivasi pimpinan dalam meningkatkan produktivitas kinerja karyawan guna meningkatkan hasil ketangkasan atau cekatan dalam bekerja, dan pendapatan perusahaan Barbershop Hijau Daun secara maksimal, merupakan keinginan yang dilakukan bersama, supaya kesejahteraan karyawan dapat terlaksana.

Berkaitan dengan itu, bahwa segala aktivitas yang terjadi dalam motivasi pimpinan yang konteknya produktivitas kerja karyawan harus pula dilihat kaitannya dengan seluruh upaya mencapai tujuan dan berbagai sasaran yang diinginkan untuk dicapai oleh suatu organisasi atau instansi.

Hal ini akan menyebabkan karyawan untuk bekerja lebih keras lagi dan bersemangat dalam bekerja serta dapat meningkatkan produktivitas kerja mereka yang akhirnya akan menguntungkan perusahaan.

Kesuksesan suatu bisnis juga membutuhkan seorang pelaku bisnis yang mampu memunculkan ide-ide perencanaan maupun strategi-strategi baru dalam menghadapi dan memenangkan persaingan yang ada. Untuk mencapai keberhasilan tersebut yang paling penting adalah kemampuan dari perusahaan dalam memenuhi janji kepada konsumen serta berusaha menciptakan dan mempertahankan konsumen. Saat menjual produknya, para pemasar juga harus mempelajari apa yang sedang dibutuhkan dan dingini para konsumen saat ini sehingga dapat memberikan nilai yang lebih baik daripada para pesaing. Kemampuan pemasar untuk membedakan dirinya dari pesaing tersebut sangat penting untuk keuntungan jangka panjang, Samli (1998) dalam Carpenter and Fairhurst (2005). Seiringnya berkembangnya bisnis di Indonesia sedang marak terjadi belakangan ini, menyusul dengan diberlakukannya program Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) pelaku bisnis di Indonesia harus lebih kreatif untuk memunculkan ide-ide baru untuk mencapai target yang dicanangkan oleh pemerintah. Salah satu bisnis yang berkembang adalah pada sektor jasa.

Memasuki era perdagangan yang bebas seperti sekarang ini ditambah dengan arus informasi telah menjadikan masyarakat menjadi sangat kritis, sehingga faktor kualitas menjadi permasalahan yang krusial dalam segala kegiatan produksi. Dimata masyarakat kualitas pelayanan maupun produk suatu perusahaan merupakan cermin keberhasilan dari perusahaan itu sendiri. Kepuasan konsumen merupakan faktor utama yang menjadi perhatian dalam persaingan bisnis di era globalisasi. Salah satu cara memenangkan persaingan ini adalah dengan menjual produk yang berkualitas, disamping itu peningkatan kualitas secara terus-menerus sangat diperlukan dalam upaya mengikuti keinginan konsumen.

Barbershop Hijau Daun adalah salah satu usaha swasta yang bergerak dibidang jasa pelayanan potong rambut, Barbershop Hijau Daun memiliki empat cabang yang masih berada di kota Banjarmasin. Pangsa pasar usaha ini adalah laki-laki, dari anak-anak hingga lansia, dengan penghasilan yang cukup luar biasa yakni mencapai puluhan juta perbulannya.

Adapun pelayanan jasa regular yang di berikan Barbershop Hijau Daun antara lain potong rambut, cat rambut dan lain-lain.

Barbershop Hijau Daun memiliki jumlah karyawan yang berkerja pada usaha tersebut sebanyak 13 orang dengan 1 pemilik, serta 4 orang kasir yang memiliki tugas untuk manajemen masing-masing tempat tersebut. Dari 13 karyawan yang berkerja pada Barbershop Hijau Daun tersebut memiliki pendapatan masing-masing, dari data data yang berhasil di dapatkan salah satu karyawan dari keempat cabang usaha tersebut dalam setiap bulannya memiliki pendapatan yang bervariasi, dan dapat di rata-ratakan menjadi 350 orang pelanggan di setiap 1 (satu) orang karyawan dalam setiap bulannya.

Adapun dalam proses pencatatan laporan akuntansi keuangan dalam barbershop hijau daun masih menggunakan hal yang sederhana yaitu; proses pencatatan dan laporan keuangannya masih menggunakan buku laporan dalam hal penyimpanan data dan dalam hal perhitungan keuangannya juga masih menggunakan alat yang sederhana berupa kalkulator.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul. Analisis Motivasi Pemimpin dalam meningkatkan produktivitas kerja dan pelayanan karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin.

2. Perumusan Masalah

Berdasarkan kondisi yang diuraikan pada latar belakang dapat dirumuskan bahwa masalah yang akan dihadapi dan Tugas Akhir adalah sebagai berikut :

- 1) Bagaimana motivasi pimpnana dalam meningkatkan kinerja karyawan Barbershop Hijau Daun.
- 2) Bagaimana motivasi pimpinan dalam meningkatkan produktivitas kinerja karyawan dalam pelayanan Barbershop Hijau Daun.
- 3) Bagaimana meningkatkan efesiensi kerja karyawan Barbershop Hijau Daun.

3. Batasan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka batasan-batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk mengetahui seebagai bahan masukan untuk peningkatan aspek-aspek pemasaran barbershop di Hijau Daun.
- 2) Untuk mengetahui sebagai bahan masukan untuk menambah wawasan keilmuan dan meningkatkan kemampuan akademisi dalam teori kualitas pelayanan, harga, nilai pelanggan, dan kepuasan konsumen.

4. Tujuan Penelitian

Berkaitan dengan masalah yang disebutkan diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

- 1) Untuk mengetahui dan menganalisis motivasi pemimpin dalam meningkatkan kinerja karyawan Barbershop Hijau Daun.

- 2) Motivasi Pimpinan dalam meningkatkan produktivitas Kinerja karyawan Barbershop Hijau Daun.
- 3) Meningkatkan efisiensi Pelayanan Barbershop di Hijau Daun.

5. Manfaat Penelitian

Adapun manfaatnya adalah sebagai berikut :

1) Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi manajemen Barbershop Hijau Daun mengenai respon pelanggan terhadap variable jasa pelayanan yang ada, yang selanjutnya digunakan sebagai informasi atau alat ukur untuk menentukan kebijakan perusahaan di masa yang akan datang.

2) Bagi Penulis

Penelitian ini digunakan menjadi sarana dalam pengembangan dan pengaktualisasikan pengetahuan teoritis yang diperoleh di bangku kuliah serta menjadi tambahan wawasan.

6. Metode Penelitian

Penelitian ini didesain dengan menggunakan metode penelitian lapangan (field research method), yaitu mengadakan penelitian langsung dilapangan (obyek penelitian) guna memperoleh data yang akurat sesuai dengan permasalahan. Adapun metode penelitian yang penulis lakukan dibagi pada tiga kerangka dasar, yaitu :

1) Jenis Penelitian

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini menggunakan data kualitatif. Dimana penulis mencari data nya langsung datang ke obyek penelitian dan mewawancarai langsung karyawan yang bekerja disana, yang meliputi gambaran umum Perusahaan Barbershop Hijau Daun, yang terdiri atas sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, kegiatan perusahaan, dinamika perkembangan insentif yang dilaksanakan manajemen, seberapa besar insentif yang diberikan, dan seberapa besar pengaruhnya terhadap peningkatan motivasi kerja karyawan.

2) Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada perusahaan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin yang salah satunya Jl. Let. Jend. S. Parman No.48, Ps. Lama. ID, 70231, Kalimantan Selatan, Indonesia

3) Teknik Pengumpulan Data

Data dalam skripsi ini dikumpulkan dengan menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

- (1) Interview, yaitu mengumpulkan data melalui wawancara dengan karyawan Barbershop Hijau Daun guna memperoleh data atau keterangan yang diperlukan berkaitan dengan permasalahan penelitian.
- (2) Dokumenter, yaitu menggali data dari sumber tertulis berkenaan dengan permasalahan penelitian.

II. Hasil Penelitian

1) Profil Responden

Berdasarkan data penelitian yang dilakukan dari gaji yang diperoleh di perusahaan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin yang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel
Berdasarkan Jumlah Perorangan

No.	Tanggal	Nama	Jumlah	Penghasilan
1.	1 Jan-30 Jan 2020	Jamni	450	Rp. 3.600.000,00
2.	1 Jan-30 Jan 2020	Kadir	420	Rp. 3.360.000,00
3.	1 Jan-30 Jan 2020	Hartono	500	Rp. 4.000.000,00
4.	1 Jan-30 Jan 2020	Rajudinor	400	Rp. 3.200.000,00
5.	1 Jan-30 Jan 2020	Fe,i	390	Rp. 3.120.000,00
6.	1 Jan-30 Jan 2020	Syarif	440	Rp. 3.520.000,00
7.	1 Jan-30 Jan 2020	Mulyadi	410	Rp. 3.280.000,00
8.	1 Jan-30 Jan 2020	Amat	460	Rp. 3.680.000,00
9.	1 Jan-30 Jan 2020	Zaini	450	Rp. 3.600.000,00
10.	1 Jan-30 Jan 2020	Royan	300	Rp. 2.400.000,00
11.	1 Jan-30 Jan 2020	Hadi	310	Rp. 2.480.000,00

Data : Penelitian yang diolah 2020

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa sebagian besar karyawan Barbershop Hijau Daun memiliki tingkatan penghasilan antara 2juta - 4juta perbulan. Sedangkan dalam keterangan tabel diatas penghasilan rata-rata 3 juta perbulan, sedangkan penghasilan yang paling kecil 2 juta perbulan.

Tabel
Hasil Pendapatan Karyawan

No.	Tanggal	Jumlah pendapatan per orang	40% dari Pendapatan	Penghasilan
1.	1 Jan s/d 30 Jan	450 Customer	Rp.8.000	Rp. 3.600.000,00
2.	1 Jan s/d 30 Jan	420 Customer	Rp.8.000	Rp. 3.360.000,00
3.	1 Jan s/d 30 Jan	500 Customer	Rp.8.000	Rp. 4.000.000,00
4.	1 Jan s/d 30 Jan	400 Customer	Rp.8.000	Rp. 3.200.000,00
5.	1 Jan s/d 30 Jan	390 Customer	Rp.8.000	Rp. 3.120.000,00
6.	1 Jan s/d 30 Jan	440 Customer	Rp.8.000	Rp. 3.520.000,00
7.	1 Jan s/d 30 Jan	410 Customer	Rp.8.000	Rp. 3.280.000,00
8.	1 Jan s/d 30 Jan	460 Customer	Rp.8.000	Rp. 3.680.000,00
9.	1 Jan s/d 30 Jan	450 Customer	Rp.8.000	Rp. 3.600.000,00
10.	1 Jan s/d 30 Jan	300 Customer	Rp.8.000	Rp. 2.400.000,00
11.	1 Jan s/d 30 Jan	310 Customer	Rp.8.000	Rp. 2.480.000,00
Total		4.530 Customer	Rp.8.000	Rp. 6.240.000,00

Sumber : Barbershop Hijau Daun, 2020

Bersadarkan data yang diambil dari tabel di atas pendapatan per orang dalam pembagian hasil dari 40%, yaitu dikali dengan harga Rp.8.000, jadi rata-rata pendapatan karyawan Barbershop Hijau Daun 2 juta s/d 3 juta per orang.

Tabel
Berdasarkan Hasil Jumlah Pendapatan Rata-rata

No. Pendapatan	Tanggal	Penghasilan Bulanan		Jumlah
		Di bawah 3 Juta	Di atas 3 Juta	
1	1 jan s/d 30 jan	2 orang	9 orang	11 orang

Sumber : Barbershop Hijau Daun, 2020

Berdasarkan tabel di atas sebagian kecil pendapatan yang memiliki pendapatan yang dibawah 3 juta sebanyak 2 orang dan sebagian besar responden yang penghasilan diatas 3 juta sebanyak 11 orang responden.

2) Karakteristik Responden Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin

Hasil karakteristik responden konsumen berdasarkan jenis kelamin bisa dilihat dalam tabel

Tabel
Karakteristik Responden Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Perempuan	0	0%
Laki-Laki	100	100%
Total	100	100%

Sumber : Data Primer, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa responden yang mengisi kuisisioner seluruhnya adalah responden laki-laki berjumlah 100 responden atau sebesar 100%.

Tabel
Karakteristik Responden Konsumen Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Persentase
< 20 tahun	38	38%
21-30 tahun	50	50%
31-40 tahun	14	14%
41-50 tahun	8	8%
Total	100	100%

Sumber : Barbershop Hijau Daun, 2020

Dengan melihat struktur usia responden dapat diketahui bahwa mayoritas berusia antara 20-30 tahun yaitu sebanyak 50 orang atau 50%. Sedangkan secara berturut-turut adalah mereka dengan umur < 20 tahun sebesar 38 orang atau 38%, mereka dengan umur 31-40 tahun sebesar 14 orang atau 14%, dan mereka dengan umur 41-50 tahun atau 8 responden atau 8%.

Berdasarkan data penelitian yang dilakukan dari penyebaran angket maka diperoleh data tentang jenis usia customer (pelanggan) di Barbershop Hijau Daun Banjarmasin yang dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel
Karakteristik Responden Konsumen Berdasarkan Usia

Usia Pelanggan	Frekuensi	Persentase
Balita	10	15%
Anak-anak	20	20%

Remaja	25	35%
Dewasa	25	25%
Lansia	5	5%

Sumber : Barbershop Hijau Daun, 2020

Berdasarkan data pada tabel diatas menunjukkan bahwa sebagian besar karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin memiliki *costumer* (pelanggan) berdasarkan usia, yaitu : pelanggan yang berusia (Balita) sebanyak 10 orang atau sebesar 15% orang responden, pelanggan Anak-anak sebanyak 20 orang atau 20% orang responden, Remaja 35 orang atau 35% orang responden, dan Dewasa 25 orang atau 25% orang responden, sedangkan yang yang paling kecil memiliki usia Lansia 5 orang atau 5% orang responden.

3) Perhitungan Biaya Pengeluaran

Berikut ini adalah estimasi perhitungan biaya dari usaha Barbershop Hijau Daun dalam setiap unit usahanya.

Tabel
Perhitungan Biaya Pengeluaran

	Harga (Rp)	Banyaknya	Jumlah
Sewa Tempat	40.000.000	1 tahun	40.000.000
Design Interior			
Kursi Cukur	500.000	7 Unit	3.500.000
Cermin Laci Cukur	500.000	7 Unit	3.500.000
Kursi Tunggu	300.000	3 Unit	900.000
Kursi Keramas	1.750.000	2 Unit	3.500.000
Meja Casier	1.500.000	1 Unit	1.500.000
Lampu Latar Barber	700.000	1 Unit	700.000
Lampu Gantung	300.000	5 Unit	1.500.000
Komputer Casier	6.000.000	1 Unit	6.000.000
Renovasi Ubin dan Dinding	10.000.000		6.000.000
Peralatan Cukur			
1 Paket Alat Potong Rambut	700.000	7 Unit	4.900.000
Hair Dryer	500.000	1 Unit	500.000
Celemek	50.000	15 Unit	750.000
Cermin Genggam	40.000	4 Unit	160.000
Handuk	20.000	15 Unit	300.000
Shampoo	130.000	5 liter	130.000
Perlengkapan Pegawai	150.000	7 Orang	1.050.000
Total (Rp)			74.760.000

Nama	Biaya (Rp)
Listrik dan Air	150.000
Shampoo	130.000
Minyak Mesin Cukur	50.000
Biaya Perawatan Mesin	50.000
Total	380.000

Sumber : Pengeluaran Barbershop Hijau Daun, Tahun 2020

4) Estimasi Penghasilan

1 tahun diestimasikan 350 hari kerja. Pendapatan 1 hari ditargetkan Rp 450.000. Sehingga pendapatan dalam 1 tahun :

- 1) 1 Hari = Rp 450.000
- 2) 1 Bulan = Rp 13.050.000
- 3) 1 Tahun = Rp 156.600.000

III. Analisa dan Pembahasan

1) Variabel Motivasi Pimpinan

Pada variabel motivasi terlihat gambaran dari masing-masing faktor dari hasil analisis motivasi pimpinan, yang mana indikatornya meliputi :

- (1) Pimpinan harus mendorong peningkatan kualitas kerja karyawan
- (2) Pimpinan harus mendorong terciptanya efektivitas kerja karyawan

Sekarang kita lihat tanggapan responden terhadap variabel motivasi pimpinan tersebut, yang meliputi pimpinan harus mendorong peningkatan kualitas kerja karyawan.

- (1) Pimpinan harus mendorong peningkatan kualitas kerja karyawan

Untuk jelasnya sekarang marilah kita lihat tanggapan responden terhadap “pimpinan harus mendorong peningkatan kinerja karyawan”.

Tabel

Tanggapan Responden Terhadap Pimpinan Harus Mendorong Peningkatan Kualitas Kerja Karyawan

Tanggapan	Skor (x)	F	F.X	(%)
Sangat Setuju	5	25	125	62,50 %
Setuju	4	10	40	25,00 %
Netral	3	-	-	-
Tidak Setuju	2	5	10	12,50 %
Sangat Tidak Setuju	1	-	-	-
Jumlah		40	175	100 %
Rata-rata Skor = $175/40 = 4.38$				

Sumber : Data penelitian yang diolah, 2020

Tanggapan responden mengenai variabel motivasi pimpinan yang meliputi “Pimpinan harus mendorong peningkatan kualitas kerja karyawan” yang terlihat telah mendapat jawaban terbanyak pada pilihan sangat setuju dan setuju dari karyawan Barbershop Hijau Daun, berdasarkan tabel 4.8 di atas menunjukkan bahwa 25 responden (62,50%) mengatakan sangat setuju, ada 10 responden (25,00%) mengatakan setuju, dan 5 responden (12,50%) mengatakan tidak setuju. artinya tanggapan karyawan Barbershop Hijau Daun terhadap pimpinan yang mendorong untuk meningkatkan kualitas kerja karyawan telah mendapat tanggapan sangat positif. Artinya sebagian besar karyawan menginginkan hal tersebut.

Selanjutnya analisis dilanjutkan pada perhitungan skor mengenai Pimpinan harus mendorong peningkatan kualitas kerja karyawan. Dengan menghitung jumlah hasil perkalian frekuensi dengan skor ($\Sigma F.X$) adalah 175 dibagi dengan jumlah responden yaitu sebanyak 40.

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai rata-rata skor 4.38 adalah hal yang menunjukkan kategori sangat setuju. Artinya karyawan Barbershop Hijau Daun sangat menginginkan pimpinan ikut campur dalam mendorong peningkatan kualitas kerja karyawan.

(2) Pimpinan harus mendorong terciptanya efektivitas kerja karyawan

Untuk jelasnya sekarang marilah kita lihat tanggapan responden terhadap “pimpinan harus mendorong terciptanya efektivitas kerja karyawan”.

Tabel
Tanggapan Responden Terhadap Pimpinan Harus Mendorong Terciptanya Efektivitas Kerja Karyawan

Tanggapan	Skor (x)	F	F.X	(%)
Sangat Setuju	5	20	100	50,00 %
Setuju	4	9	36	22,50 %
Netral	3	-	-	-
Tidak Setuju	2	11	22	27,50 %
Sangat Tidak Setuju	1	-	-	-
Jumlah		40	170	100 %
Rata-rata Skor = $170/40 = 3.95$				

Sumber : Data penelitian yang diolah, 2020

Tanggapan responden mengenai variabel motivasi pimpinan yang meliputi “Pimpinan harus mendorong terciptanya efektivitas kerja karyawan” yang terlihat telah mendapat jawaban terbanyak pada pilihan sangat setuju dan setuju dari karyawan Barbershop Hijau Daun.

Berdasarkan tabel 4.9 di atas menunjukkan bahwa 20 responden (50,00%) mengatakan sangat setuju, ada 9 responden (22,50%) mengatakan setuju, dan 11 responden (27,50%) mengatakan tidak setuju. Ini artinya tanggapan karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin terhadap motivasi pimpinan dalam mendorong terciptanya efektivitas kerja karyawan mendapat tanggapan positif dari seluruh karyawan di perusahaan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin.

Selanjutnya analisis dilanjutkan pada perhitungan skor mengenai, pimpinan harus mendorong terciptanya efektivitas kerja karyawan. Dengan menghitung jumlah hasil perkalian frekuensi dengan skor ($\Sigma F.X$) adalah 170 dibagi dengan jumlah responden yaitu sebanyak 40. Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai rata-rata skor 3.95 adalah hal yang menunjukkan kategori setuju. Artinya karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin menginginkan sekali adanya efektivitas kerja yang didorong oleh motivasi pimpinan perusahaan, dan melihat hasilnya dari tanggapan responden tersebut, tentunya masih bisa ditingkatkan lagi.

2) Variabel Produktivitas Kerja

Untuk jelasnya sekarang marilah kita lihat tanggapan responden terhadap “pimpinan harus mendorong suasana kerja yang sehat dan kondusif”.

Tabel Tanggapan Responden Terhadap Pimpinan Harus Mendorong Suasana Kerja yang Sehat dan Kondusif

Tanggapan	Skor (x)	F	F.X	(%)
Sangat Setuju	5	19	95	47,50 %
Setuju	4	9	36	22,50 %
Netral	3	-	-	-
Tidak Setuju	2	12	24	30,00 %
Sangat Tidak Setuju	1	-	-	-
Jumlah		40	155	100 %
Rata-rata Skor = $155/40 = 3.88$				

Sumber : Data penelitian yang diolah, 2020

Tanggapan responden mengenai variabel motivasi pimpinan yang meliputi “Pimpinan harus mendorong suasana kerja yang sehat dan kondusif” yang terlihat telah mendapat jawaban terbanyak pada pilihan sangat setuju dan tidak setuju dari karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin.

Berdasarkan tabel 4.10 di atas menunjukkan bahwa 19 responden (47,50%) mengatakan sangat setuju, ada 9 responden (22,50%) mengatakan setuju, dan 12 responden (30,00%) mengatakan tidak setuju. Ini artinya tanggapan karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin. terhadap motivasi pimpinan dalam mendorong suasana kerja yang sehat dan kondusif mendapat tanggapan positif dari seluruh karyawan di perusahaan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin.

Selanjutnya analisis dilanjutkan pada perhitungan skor mengenai Pimpinan harus mendorong suasana kerja yang sehat dan kondusif. Dengan menghitung jumlah hasil perkalian frekuensi dengan skor ($\Sigma F.X$) adalah 155 dibagi dengan jumlah responden yaitu sebanyak 40. Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai rata-rata skor 3.88 adalah hal yang menunjukkan kategori setuju. Artinya karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin menginginkan sekali adanya motivasi pimpinan dalam mendorong suasana kerja yang sehat dan kondusif, dan melihat hasilnya dari tanggapan responden, tentunya ini masih bisa ditingkatkan lagi.

3) Variabel Produktivitas Kerja

Pada variabel produktivitas kerja terlihat gambaran dari masing-masing faktor dari hasil analisis produktivitas kerja tersebut pada indikatornya meliputi :

- (1) Memenuhi kualifikasi pekerjaan.
- (2) Bermotivasi tinggi.
- (3) Dapat bekerja dengan efektif.

Sekarang kita lihat tanggapan responden terhadap variabel produktivitas kerja tersebut, yang meliputi “memenuhi kualifikasi pekerjaan” yang diinginkan perusahaan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin.

- (1) Memenuhi kualifikasi pekerjaan

Untuk jelasnya sekarang marilah kita lihat tanggapan responden terhadap “karyawan yang memenuhi kualifikasi pekerjaan”.

Tabel
Tanggapan Responden Terhadap Karyawan Memenuhi
Kualifikasi Pekerjaan

Tanggapan	Skor (x)	F	F.X	(%)
Sangat Setuju	5	20	100	50,00 %
Setuju	4	9	36	22,50 %
Netral	3	-	-	-
Tidak Setuju	2	11	22	27,50 %
Sangat Tidak Setuju	1	-	-	-
Jumlah		40	158	100 %
Rata-rata Skor = $158/40 = 3.95$				

Sumber : Data penelitian yang diolah, 2020

Tanggapan responden mengenai variabel produktivitas kerja yang meliputi “Karyawan memenuhi kualifikasi pekerjaan” yang terlihat telah mendapat dukungan dari karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin, berdasarkan tabel 4.11 di atas menunjukkan bahwa 20 responden (50,00%) mengatakan sangat setuju, ada 9 responden (22,50%) mengatakan setuju, dan 11 responden (27,50%) mengatakan tidak setuju. artinya tanggapan karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin terhadap memenuhi kualifikasi pekerjaan telah mendapat tanggapan positif dari kebanyakan karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin.

Selanjutnya analisis dilanjutkan pada perhitungan skor mengenai Karyawan memenuhi kualifikasi pekerjaan. Dengan menghitung jumlah hasil perkalian frekuensi dengan skor ($\Sigma F.X$) adalah 158 dibagi dengan jumlah responden yaitu sebanyak 40. Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai rata-rata skor 3.95 adalah yang menunjukkan kategori setuju. Artinya pada variabel produktivitas kerja terhadap karyawan dalam memenuhi kualifikasi pekerjaan, ternyata disetujui oleh sebagai besar karyawan. Artinya sebagian besar karyawan menginginkan adanya kualifikasi atau standar pekerjaan dari perusahaan Barbershop Hijau Daun dalam meningkatkan produktivitas kerja karyawan.

(2) Bermotivasi tinggi

Untuk jelasnya sekarang marilah kita lihat tanggapan responden terhadap “karyawan harus mempunyai motivasi tinggi dalam meningkatkan produktivitas kerja”

Tabel
Tanggapan Responden Terhadap Karyawan Harus Mempunyai
Motivasi Tinggi dalam Meningkatkan Produktivitas Kerja

Tanggapan	Skor (x)	F	F.X	(%)
Sangat Setuju	5	19	95	47,50 %
Setuju	4	10	40	25,00 %
Netral	3	-	-	-
Tidak Setuju	2	11	22	27,50 %
Sangat Tidak Setuju	1	-	-	-
Jumlah		40	157	100 %

Rata-rata Skor = $157/40 = 3.93$

Sumber : Data penelitian yang diolah, 2020

Tanggapan responden mengenai variabel produktivitas kerja yang meliputi “karyawan harus mempunyai motivasi tinggi dalam meningkatkan produktivitas kerja” yang terlihat telah mendapat dukungan dari karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin, berdasarkan tabel 4.12 di atas menunjukkan bahwa 19 responden (47,50%) mengatakan sangat setuju, ada 10 responden (25,50%) mengatakan setuju, dan 11 responden (27,50%) mengatakan tidak setuju. . artinya tanggapan karyawan PT Lifere Agro Kapuas terhadap karyawan dalam mempunyai motivasi tinggi dalam meningkatkan produktivitas kerja telah mendapat tanggapan positif dari kebanyakan karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin.

Analisis dilanjutkan pada perhitungan skor mengenai karyawan mempunyai motivasi tinggi dalam meningkatkan produktivitas kerja Karyawan telah sesuai yang diinginkan perusahaan. Selanjutnya menghitung jumlah hasil perkalian frekuensi dengan skor ($\Sigma F.X$) adalah 157 dibagi dengan jumlah responden yaitu sebanyak 40. Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai rata-rata skor 3.93 adalah yang menunjukkan kategori setuju. Artinya pada variabel produktivitas kerja terhadap karyawan dalam memotivasi untuk meningkatkan produktivitas kerja karyawan, ternyata banyak mendapat dukungan oleh sebagian besar karyawan. Artinya sebagian besar karyawan menginginkan adanya motivasi yang tinggi setiap karyawan dalam meningkatkan produktivitas kerjanya.

(3) Dapat bekerja dengan efektif

Untuk jelasnya sekarang marilah kita lihat tanggapan responden terhadap “karyawan harus dapat bekerja dengan efektif”.

Tabel
Tanggapan Responden Terhadap Karyawan Harus Dapat Bergaul dengan Efektif

Tanggapan	Skor (x)	F	F.X	(%)
Sangat Setuju	5	22	110	55,00 %
Setuju	4	11	44	27,50 %
Netral	3	-	-	-
Tidak Setuju	2	7	18	17,50 %
Sangat Tidak Setuju	1	-	-	-
Jumlah		40	172	100 %
Rata-rata Skor = $172/40 = 4.30$				

Sumber : Data penelitian yang diolah, 2020

Tanggapan responden mengenai variabel produktivitas kerja yang meliputi “karyawan harus dapat bekerja dengan efektif” yang terlihat telah mendapat dukungan dari karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin, berdasarkan tabel 4.13 di atas menunjukkan bahwa 22 responden (55,00%) mengatakan sangat setuju, ada 11 responden

(27,00%) mengatakan setuju, dan 7 responden (17,50%) mengatakan tidak setuju. artinya tanggapan karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin terhadap karyawan harus dapat bekerja dengan efektif supaya dapat meningkatkan produktivitas kerjanya mendapat banyak tanggapan positif dari sebagian besar karyawan.

Selanjutnya analisis dilanjutkan pada perhitungan skor mengenai karyawan harus dapat bekerja dengan efektif. dengan menghitung jumlah hasil perkalian frekuensi dengan skor ($\Sigma F.X$) adalah 172 dibagi dengan jumlah responden yaitu sebanyak 40. Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai rata-rata skor 4.30 adalah yang menunjukkan kategori sangat setuju. Artinya pada variabel produktivitas kerja terhadap karyawan harus dapat bekerja dengan efektif dalam meningkatkan produktivitas kerja, ternyata banyak mendapat persetujuan sebagai besar karyawan. Ini berarti sebagian besar karyawan menginginkan adanya karyawan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin yang harus bisa bekerja dengan efektif dalam meningkatkan produktivitas kerjanya.

Berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya, maka dapat diambil beberapa kesimpulan secara keseluruhan, dan dirangkum dari semua variabel yang diteliti, dengan skor rata-ratanya yang dipaparkan dalam tabel berikut ini.

Tabel
Rata-rata Skor dan Persen Variabel yang Diteliti

No	Indikator	Rata-rata skor (<i>mean</i>)	Tanggapan Responden dalam (%)				
			ST	T	N	TS	STS
	Variabel Motivasi Pimpinan						
1	Pimpinan harus mendorong peningkatan kualitas kerja karyawan	4.38	62,5	25,5	-	12,5	-
2	Pimpinan harus mendorong terciptanya efektivitas kerja karyawan	3.95	50,0	22,5	-	27,5	-
3	Pimpinan harus mendorong suasana kerja yang sehat dan kondusif	3.88	47,5	22,5	-	30,0	-
	Variabel Produktivitas Kerja						
4	Memenuhi kualifikasi Pekerjaan	3.95	50,0	22,5	-	27,5	-
5	Bermotivasi tinggi	3.93	47,5	25,0	-	27,5	-
6	Dapat bekerja dengan Efektif	4.30	55,0	27,5	-	17,5	-

Sumber : Hasil Analisis, 2020

Dari hasil penelitian tabel di atas, terutama pada variabel motivasi pimpinan yang mendapatkan skor tertinggi 4.38 adalah “pimpinan harus dapat mendorong perbaikan kesejahteraan karyawan perusahaan Barbershop Hijau Daun Banjarmasin menginginkan peningkatan kesejahteraan karyawan”.

Dengan adanya motivasi maka karyawan akan mendapatkan kekuatan tersendiri dalam bekerja, motivasi menjadi cara meningkatkan produktivitas karyawan yang efektif namun juga harus ditunjang dengan strategi pendukung yang lain untuk meningkatkan kinerja karyawan.

Cara meningkatkan produktivitas karyawan perlu diterapkan oleh pimpinan perusahaan karena menjadi salah satu cara yang mudah untuk meningkatkan usaha. Produktivitas karyawan akan sangat berpengaruh pada produktivitas perusahaan dan tentunya juga akan berpengaruh pada kenaikan keuntungan yang akan didapatkan perusahaan. Kemudian yang perlu diperhatikan juga untuk menjalankan strategi guna peningkatan produktivitas pada karyawan di perusahaan maka tidak hanya memperhatikan pada satu aspek saja, melainkan harus dijalankan secara menyeluruh dan terintegrasi satu sama lain.

IV. Kesimpulan

- 1) Peranan motivasi pimpinan harus dapat mempengaruhi atau meningkatkan produktivitas kerja karyawan. Karena motivasi pimpinan mempunyai kekuatan untuk itu semua, maka saran penulis motivasi pimpinan harus diperkuat dengan lebih memberikan penghargaan untuk karyawan yang berprestasi dalam bentuk *employee of the month*. Program ini dapat memicu karyawan untuk semakin berprestasi lebih baik dan meningkatkan produktivitas kerja karyawan.
- 2) Adanya kemampuan motivasi pimpinan, biasanya terlihat pada kebijakan perusahaan, maka saran penulis agar adanya hubungan yang positif antara kebijakan pemimpin dengan produktivitas kerja, kiranya kebijakan pimpinan dalam mengawasi produktivitas kerja karyawan, yaitu dengan terjun langsung kelapangan dengan menyampaikan dengan jelas arah tujuan yang diinginkan, lewat *face to face communication* (komunikasi tatap muka). Karena hanya dengan jalan inilah pimpinan sebagai perwakilan dari perusahaan mengakui dan menghargai kinerja bawahan secara terbuka dan terarah, dan juga dapat menyerap aspirasi bawahannya.

DAFTAR PUSTAKA

- An International Journal*, Vol. 9 Issue: 3, pp.256-269, dalam Samli. Jakarta.
- Bilson, Simamora. 2001. *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif*.
- Carpenter, Ann Fairhurst, 2005. Consumer Shopping Value, Satisfaction, and Loyalty for Retail Apparel Brands, *Journal of Fashion Marketing and Management*.
- H.B Siswanto, 2005, *Pengantar Manajemen*, Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Herpen, Marco; Praag, Mirjan and Cools, Kees, 2002, *The Effects of Performance Measurement and Compensation on Motivation and Emperical Study*, Conference of The Performance Measurement Association in Boston pp. 1-34
- Kotler, Philip, 2008, *Dasar-dasar Pemasaran*, Alih Bahasa Benyamin Molan, Indeks, Jakarta.
- Rambat Lupiyoadi. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Selemba Empat.
- Riyanto, Bambang. 2008. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPF.
- Sedarmayati. 2001. *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*. Jakarta: Mandar Maju.
- Supari, 2005. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan*. Penerbit, Rajawali Pers. Jakarta.