

Indana Zulfa-KTI-PLAGIASI (1).docx *by*

Submission date: 27-Jul-2023 04:09PM (UTC+0700)

Submission ID: 2137501712

File name: Indana Zulfa-KTI-PLAGIASI (1).docx (308.28K)

Word count: 15771

Character count: 100337



Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional Dan Gaya Kepemimpinan Transaksional Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Melalui Budaya Organisasi Pada IKM Kuliner Kebab

12

Effect of Transformational Leadership Style and Transactional Leadership Style on Employee Work Productivity Through Organizational Culture In IKM Kebab Culinary

Indana Zulfa
192010200305

Dosen Pembimbing
Rifdah Abadiyah, S.E., M.S.M C.H.C.M
NIDN. 0705027502

Dosen Penguji
Hasan Ubaidillah, S.E., M.M.
NIDN. 0726027304

TUGAS AKHIR (ARTIKERL / KARYA TULIS ILMIAH)

**Program Studi Manajemen
Fakultas Bisnis, Hukum Dan Ilmu Sosial**

**Universitas Muhammadiyah Sidoarjo
Juni, 2023**

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional Dan Gaya Kepemimpinan Transaksional Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Melalui Budaya Organisasi Pada IKM Kuliner Kebab
Nama Mahasiswa : Indana Zulfa
NIM : 192010200305

Disetujui oleh

Dosen Pembimbing
Rifdah Abadiyah, S.E., M.S.M C.H.C.M
NIDN. 0705027502

Dosen Penguji 1
Hasan Ubaidillah, S.E., M.M.
NIDN. 0726027304

Dosen Penguji 2
()
NIDN.

Disetujui oleh

Ketua Program Studi
Dr. Vera Firdaus S.PSI., M.M
NIDN. 0715067304

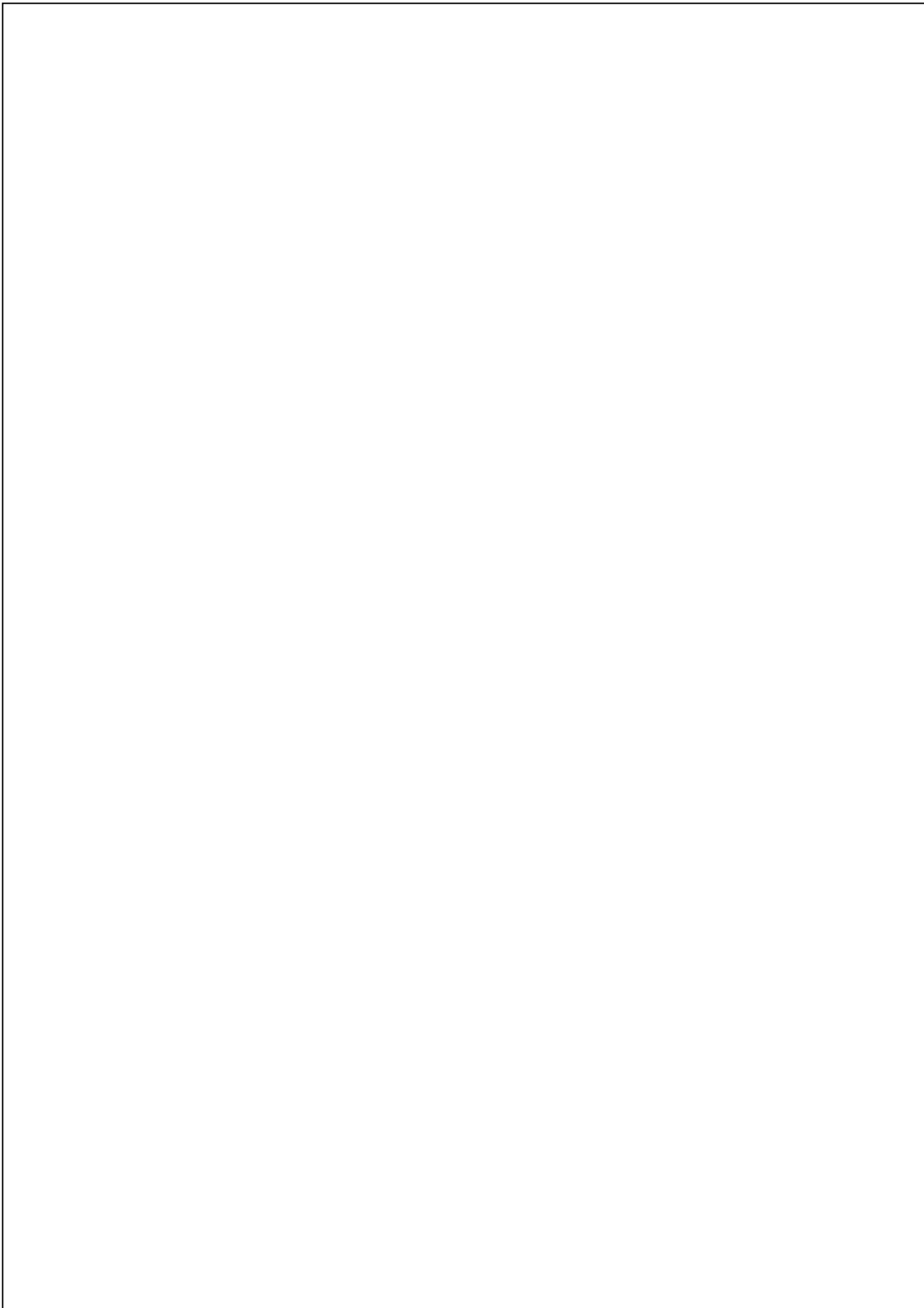
Dekan
Poppy Febriana, S.sos., M.Med, Kom
NIDN. 0711028001

Tanggal Ujian

()

Tanggal Lulus

()





DAFTAR ISI

A. Bagian Pengesahan	
1. Sampul	i
2. Lembar Pengesahan	iii
3. Daftar Isi	iv
B. Bagian Isi	
1. Judul	1
2. Abstrak	1
3. Pendahuluan	1
4. Metode Penelitian	3
5. Deskripsi Variabel Penelitian	6
6. Hasil dan Pembahasan	9
7. Ucapan Terima Kasih	18
8. Referensi	18
C. Pernyataan	
1. Pernyataan Publikasi Ilmiah	20
2. Pernyataan Mengenai Karya Tulis Ilmiah dan Sumber Informasi serta Pelimpahan Hak Cipta	21

**PENGARUH GAYA KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL DAN GAYA
KEPEMIMPINAN TRANSAKSIONAL TERHADAP PRODUKTIVITAS KERJA
KARYAWAN MELALUI BUDAYA ORGANISASI PADA IKM KULINER KEBAB**

12

***EFFECT OF TRANSFORMATIONAL LEADERSHIP STYLE AND TRANSACTIONAL
LEADERSHIP STYLE ON EMPLOYEE WORK PRODUCTIVITY THROUGH
ORGANIZATIONAL CULTURE IN IKM KEBAB CULINARY***

ABSTRAK

Pak Arif mendirikan usaha ini sejak 2001 yang awalnya hanya berjualan kebab yang dijual di kaki lima yang awalnya membuka 1 kios kecil di sebrang jalan, dulunya Pak Arif membeli franchise kebab yang bahan-bahannya disediakan dari sang pemilik franchise, karena Pak Arif orang yang kreatif beliau membuat kulit kebab sendiri ketika beliau dirumah beliau mencoba berjualan kebab dengan kulit kebab buatan sendiri dan banyak orang yang suka dengan kulit kebab buatan Pak Arif sendiri dibanding dengan roti dari franchise keemudian ada salah satu seorang juru masak yang membeli burger jualan Pak Arif dan beliau sangat suka kebab tersebut sampai setiap hari membeli kebab jualan Pak Arif, suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya.

Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV. Sumber Makmur untuk memperbarui ide-ide agar meningkatkan kualitas kebab dan cara pemasarannya.

Para pedagang kaki lima yang berjualan kebab di sebrang jalan dengan membuat kios kecil, di depan indomaret atau alfamart merasa banyak kehilangan pembeli ketika adanya covid19 karena keuntungannya menurun dan banyak pedagang yang menutup usahanya karena tidak mampu untuk mengembalikan modalnya namun ada pedagang yang tidak berputus asa untuk memperbarui ide-ide kreatifnya ketika para pedagang banyak yang bercerita ke Pak Arif pada saat belanja modal kebab mereka, sampai akhirnya Pak Arif membentuk grup di social media (whatsApp) disitu beliau memberikan share gambar dan kalimat mengandung arti semangat khususnya semangat dalam berdagang dan memperbarui ide di era globalisasi ini bisa di order lewat aplikasi online seperti Shopeefood, Gofood, Grabfood dan juga berjualan online di tetangga dan teman sekitar bisa di posting, story, dan live yang membuat para penikmat kebab atau makanan timur tengah ini tetap mencari makanan idamannya dan mempermudah para pembeli untuk order kebab dengan irit dan juga gampang, para PKL mencoba untuk membangun lagi semangatnya untuk membangkitkan semangat agar kios nya tetap berdiri, mereka sangat senang sekali dan sangat berterima kasih kepada Pak Arif karena telah diberikan semangat untuk tetap mempeertahankan uahanya, para kaeyawan Pak Arif juga sangat senang karena mereka bisa bekerja kembali dan memproduksi kebab tanpa adanya peeberhentian kerja atau pengurangan karyawannya, tidak hanya dijual untuk PKL sekarang Pak Arif juga menyuplai frozen food agen dan frozen food retail serta reseller.

suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya. Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum

dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh gaya kepemimpinan transformasional dan gaya kepemimpinan transaksional terhadap produktivitas kerja karyawan melalui budaya organisasi pada IKM Kuliner Kebab. Responden analisis penelitian ini adalah karyawan kuliner kebab yang berjumlah 68 karyawan. Alat analisis yang digunakan adalah dengan program SPSS 20 kemudian dilakukan perhitungan statistik berupa uji validitas dan reliabilitas sebagai uji keabsahan data. Teknik uji hipotesis yang digunakan berupa Analisis Jalur (*path analysis*), uji t, uji F, uji asumsi klasik (uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, Uji Koefisien Determinasi (R²)). Hasil penelitian Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh tidak signifikan terhadap budaya organisasi. Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan. Gaya kepemimpinan transaksional berpengaruh terhadap signifikan budaya organisasi. Gaya kepemimpinan transaksional tidak berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan. Budaya organisasi berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan. Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh secara tidak langsung terhadap produktivitas kerja karyawan melalui budaya organisasi. Gaya kepemimpinan transaksional berpengaruh secara tidak langsung terhadap produktivitas kerja karyawan melalui budaya organisasi IKM Kuliner Kebab.

Kata kunci: gaya kepemimpinan transformasional, gaya kepemimpinan transaksional, produktivitas kerja karyawan, budaya organisasi

PENYIMPULAN

Pada era globalisasi dan perdagangan bebas saat ini, Indonesia harus mempersiapkan diri menghadapi terjadinya perubahan besar pada berbagai aspek kehidupan khususnya dalam aspek ekonomi. Dengan pertukaran pasar global, maka para penguasa dituntut untuk melakukan pembenahan kinerjanya dalam rangka memenuhi kualitas produk atau jasa yang dikehendaki konsumen. Saat ini semakin banyak bisnis yang berkembang terutama bisnis makanan cepat saji yang semakin diminati [1]. Dalam kaitannya dengan globalisasi, daya saing itu sendiri bisa diartikan sebagai serangkaian kemampuan yang dimiliki oleh perusahaan, daerah, ataupun negara untuk memperoleh *output* yang berkualitas tinggi secara kontinu dalam rangka menghadapi kompetisi internasional. *Output* yang dimaksudkan dalam definisi tersebut tidak hanya terbatas pada produk yang dihasilkan oleh perusahaan, tetapi juga meliputi pendapatan nasional yang dihasilkan oleh suatu negara pada suatu periode tertentu. Menurut Efendi, dkk (2019) Industri kecil dan menengah atau yang sering juga diistilahkan dengan singkatan berupa IKM merupakan salah satu titik tumpu utama pemerintah dalam membangun lapangan kerja, terutama pada periode pasca krisis ekonomi. IKM ini mempunyai peran penting dan strategis dalam menggerakkan perekonomian nasional, utamanya dalam hal menciptakan peluang kerja dan sumber penghasilan untuk masyarakat miskin, mendistribusikan pendapatan dan mengurangi kemiskinan [2].

Industri kecil menengah (IKM) kuliner kebab Sumber Pakzeki di Desa Magersari Sidoarjo yang bergerak di bidang makanan cepat saji yaitu kebab. Kebab yang diproduksi perpaduan dari berbagai sayur dan daging yang sangat khas serta siraman saus sosis dan mayonnaise kemudian digulung dalam roti gandum yang disebut tortilla dan digoreng dengan mentega. Usaha ini didirikan oleh bapak Arif pada tahun 2004 dan mengalami perkembangan setiap tahunnya. Bapak Arif mengatakan bahwa mendirikan usaha kebab karena kesukaannya pada kebab, maka muncul ide untuk membuka usaha kebab di wilayah Sidoarjo.

Pak Arif mendirikan usaha ini sejak 2001 yang awalnya hanya berjualan kebab yang dijual di kaki lima yang awalnya membuka 1 kios kecil di sebrang jalan, dulunya Pak Arif membeli franchise kebab yang bahan-bahannya disediakan dari sang pemilik franchise, karena Pak Arif orang yang kreatif beliau membuat kulit kebab sendiri ketika beliau di rumah beliau mencoba berjualan kebab dengan kulit kebab buatan sendiri dan banyak orang yang suka dengan kulit kebab buatan Pak Arif sendiri dibanding dengan roti dari franchise ke kemudian ada salah satu seorang juru masak yang membeli burger jualan Pak Arif dan beliau sangat suka kebab tersebut sampai setiap hari membeli kebab jaluannya, suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya.

Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya

serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV. Sumber Makmur untuk memperbarui ide-ide agar meningkatkan kualitas kebab dan cara pemasarannya.

Para pedagang kaki lima yang berjualan kebab di sebrang jalan dengan membuat kios kecil, di depan indomaret atau alfamart merasa banyak kehilangan pembeli ketika adanya covid19 karena keuntungannya menurun dan banyak pedagang yang menutup usahanya karena tidak mampu untuk mengembalikan modalnya namun ada pedagang yang tidak berputus asa untuk memperbarui ide-ide kreatifnya ketika para pedagang banyak yang bercerita ke Pak Arif pada saat belanja modal kebab mereka, sampai akhirnya Pak Arif membentuk grup di social media (whatsApp) disitu beliau memberikan share gambar dan kalimat mengandung arti semangat khususnya semangat dalam berdagang dan memperbarui ide di era globalisasi ini bisa di order lewat aplikasi online seperti ShopeeFood, Gofood, Grabfood dan juga berjualan online di tetangga dan teman sekitar bisa di posting, story, dan live yang membuat para penikmat kebab atau makanan timur tengah ini tetap mencari makanan idamannya dan mempermudah para pembeli untuk order kebab dengan irit dan juga gampang, para PKL mencoba untuk membangun lagi semangatnya untuk membangkitkan semangat agar kios nya tetap berdiri, mereka sangat senang sekali dan sangat berterima kasih kepada Pak Arif karena telah diberikan semangat untuk tetap mempeertahankan uahanya, para kaeyawan Pak Arif juga sangat senang karena mereka bisa bekerja kembali dan memproduksi kebab tanpa adanya peeberhentian kerja atau pengurangan karyawannya, tidak hanya dijual untuk PKL sekarang Pak Arif juga menyuplai frozen food agen dan frozen food retail serta reseller.

suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi meembuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membua usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya. Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhrinya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV.

15

Menurut Bako (2017) kebab merupakan makanan khas Timur Tengah yang berasal dari Turki. Namun ada juga yang mengatakan di Arab dikenal dengan nama kabbeh. Makanan khas ini meluas ketika para pedagang Turki mengadakan kontak dengan masyarakat kota Berlin, Jerman sekitar abad 18. Aslinya daging kebab dipanggang dan disajikan dengan roti pita, paprika dan saus. Dalam perkembangannya proses pembuatan mengalami penyesuaian dan pencampuran dengan kebiasaan masyarakat Jerman yang disajikan dengan aneka roti dan salad. Pola pemanggangan daging kebab pun mulai berkembang dari tradisional ke modern menggunakan pemanggangan elektrik maupun gas. Di Jerman sendiri saat ini kebab mampu menyaingi hamburger yang sudah lama dikenal[3].

Pemahaman manajemen terhadap budaya organisasi menilai bahwa komponen yang meliputi adat istiadat, tradisi dan prosedur memuat segala aktivitas karyawan yang dapat meningkatkan produktivitas kerja. Menurut Hairudinor (2020) budaya organisasi adalah seperangkat penalaran atau sistem keyakinan, nilai-nilai dan norma yang dikembangkan di dalam organisasi yang dijadikan acuan pedoman tingkat 4 aku bagi anggotanya untuk mengatasi masalah eksternal dan internal[4]. Sedangkan menurut Anjasminda (2021) budaya organisasi adalah sebuah sistem makna bersama yang dianut oleh para anggota yang membedakan perusahaan tersebut dengan perusahaan lain. Perusahaan yang sudah berhasil dalam jangka panjang dan menjadi besar sejak awal menerapkan suatu budaya organisasi tertentu yang sesuai dengan visi, misi dan tujuan perusahaan. Perusahaan yang sukses dalam jangka panjang memiliki budaya organisasi yang mendorong kepada keberhasilan. Menurut Anjasminda (2021) menunjukkan ada tujuh indikator utama yang secara keseluruhan merupakan hakikat budaya setiap organisasi, diantaranya adalah inovasi dan keberanian dalam pengambilan resiko; Perhatian terhadap hal-hal detail; Orientasi hasil; Orientasi orang; Orientasi tim; Keagresifan; Stabilitas[5].

Produktivitas karyawan sebagai suatu proses dari respons individu terhadap ukuran kerja yang diharapkan oleh organisasi yang meliputi desain kerja, proses pemberdayaan dan pembimbingan. Dari sisi individu produktivitas kerja merupakan hasil suatu proses perpaduan antara kapabilitas individu dengan sikap terhadap aspek pekerjaan dalam organisasi[6]. Menurut Narpati, et al (2021) produktivitas kerja merupakan rasio luar (*output*) berbanding dengan rasio dalam (*input*) secara fisik, produktivitas yang tinggi dapat dihasilkan melalui pelatihan kerja dan ditentukan dengan beberapa aktivitas atau kegiatan untuk mencapai sasaran yang objektif seperti perbandingan karyawan dengan waktu, kualitas dan kontrol atau pengendalian terhadap hasil kerja melalui adanya fasilitas dalam bekerja[7]. Menurut Sujadi, dkk (2021) mengemukakan indikator-indikator produktivitas kerja yaitu kemampuan Meningkatkan hasil yang dicapai; Semangat kerja; Pengembangan diri; Mutu; Efisiensi[8].

Dalam mencapai produktivitas kerja yang tinggi melalui budaya organisasi yang telah diterapkan didukung dengan adanya gaya kepemimpinan yang mampu mewujudkan tujuan perusahaan. Salah satu gaya kepemimpinan yang dianggap mampu meningkatkan produktivitas adalah gaya kepemimpinan transformasional. Menurut Eka (2021) kepemimpinan transformasional digambarkan sebagai gaya kepemimpinan yang dapat membangkitkan atau memotivasi karyawan sehingga dapat berkembang dan meningkatkan produktivitas kerja karyawan[9]. Sejalan dengan pendapat Widjaja (2018) kepemimpinan transformasional merupakan kemampuan untuk memberikan inspirasi dan memotivasi para pengikutnya untuk mencapai hasil-hasil yang lebih besar daripada yang direncanakan secara orisinal dan mengharapkan imbalan internal[10]. Menurut Margaretta (2020) kepemimpinan transformasional memiliki empat indikator yaitu karisma; Inspirasi; Stimulasi intelektual; Perhatian individual[11].

Menurut Yandi [12] pemimpin yaitu seseorang memiliki bawahan atau pengikut untuk suatu tujuan dan keberhasilannya sangat dipengaruhi oleh kepemimpinan transformasional yang dimilikinya. Keberhasilan atau kegagalan dalam mencapai tujuan organisasi banyak ditentukan oleh gaya kepemimpinan seseorang dalam mengelola sumber daya yang ada. Sehingga kepemimpinan transformasional dapat disimpulkan sebagai sebuah hubungan yang saling mempengaruhi diantara pemimpin dan pengikut (bawahan) yang menginginkan perubahan nyata yang mencerminkan tujuan bersama. Menurut Siswatiningsih et al [13] menjelaskan bahwa kepemimpinan transformasional didasarkan pada pengaruh dan hubungan pemimpin dengan pengikut atau bawahan. Para pengikut merasa percaya, mengagumi, loyal dan menghormati pemimpin, serta memiliki komitmen dan motivasi yang tinggi untuk berprestasi dan berkinerja yang lebih tinggi. Konsep kepemimpinan transformasional mengintegrasikan ide-ide yang dikembangkan dalam pendekatan watak, gaya dan kontingensi.

Gaya kepemimpinan selanjutnya yaitu kepemimpinan transaksional yang digambarkan sebagai kepemimpinan yang memberikan tentang rasa tanggungjawab tugas bawahan serta imbalan yang dapat diharapkan jika memenuhi target pekerjaan. Menurut Diwanti (2020) gaya kepemimpinan transaksional adalah seorang pemimpin memiliki cara kerja dengan memperhatikan kesalahan dan penyimpangan yang ada terhadap pekerjaan karyawannya. Dalam kepemimpinan transaksional terdapat hubungan antara pemimpin dengan karyawan hal ini didasari dengan melakukan tawar-menawar yang dilakukan pemimpin dengan karyawan[14]. Menurut Misnawati (2021) terdapat beberapa indikator pada gaya kepemimpinan transaksional, yaitu imbalan kontingen; manajemen eksepsi aktif; manajemen eksepsi pasif[15].

Kepemimpinan transaksional menurut [13] pemimpin transaksional memotivasi pengikutnya dengan cara menukar imbalan untuk pekerjaan atau tugas yang telah dilaksanakan misalnya dengan penghargaan, menaikkan upah terhadap pengikutnya yang melakukan kinerja yang tinggi. Tetapi sebaliknya akan memberikan penalti (*punishment*) terhadap pengikutnya yang mempunyai kinerja yang rendah atau berada di bawah target. Sedangkan menurut Widjaja [10] kepemimpinan transaksional yang didefinisikan sebagai kepemimpinan yang melibatkan suatu proses pertukaran yang menyebabkan bawahan mendapat imbalan serta membantu bawahannya mengidentifikasi perilaku untuk memenuhi hasil yang diharapkan seperti kualitas pengeluaran yang baik, penjualan atau pelayanan yang lebih terhadap karyawan.

Pak Arif mendirikan usaha ini sejak 2001 yang awalnya hanya berjualan kebab yang dijual di kaki lima yang awalnya membuka 1 kios kecil di sebrang jalan, dulunya Pak Arif membeli franchise kebab yang bahan-bahannya disediakan dari sang pemilik franchise, karena Pak Arif orang yang kreatif beliau membuat kulit kebab sendiri ketika beliau dirumah beliau mencoba berjualan kebab dengan kulit kebab buatan sendiri dan banyak orang yang suka dengan kulit kebab buatan Pak Arif sendiri dibanding dengan roti dari franchise keemudian ada salah satu seorang juru masak yang membeli burger jualan Pak Arif dan beliau sangat suka kebab tersebut sampai setiap hari membeli kebab jualan Pak Arif, suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya.

Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV. Sumber Makmur untuk memperbarui ide-ide agar meningkatkan kualitas kebab dan cara pemasarannya.

Para pedagang kaki lima yang berjualan kebab di sebrang jalan dengan membuat kios kecil, di depan indomaret atau alfamart merasa banyak kehilangan pembeli ketika adanya covid19 karena keuntungannya menurun

dan banyak pedagang yang menutup usahanya karena tidak mampu untuk mengembalikan modalnya namun ada pedagang yang tidak berputus asa untuk memperbarui ide-ide kreatifnya ketika para pedagang banyak yang bercerita ke Pak Arif pada saat belanja modal kebab mereka, sampai akhirnya Pak Arif membentuk grup di social media (whatsApp) disitu beliau memberikan share gambar dan kalimat mengandung arti semangat khususnya semangat dalam berdagang dan memperbarui ide di era globalisasi ini bisa di order lewat aplikasi online seperti ShopeeFood, GoFood, GrabFood dan juga berjualan online di tetangga dan teman sekitar bisa di posting, story dan live yang membuat para penikmat kebab atau makanan timur tengah ini tetap mencari makanan idamannya dan mempermudah para pembeli untuk order kebab dengan irit dan juga gampang, para PKL mencoba untuk membangun lagi semangatnya untuk membangkitkan semangat agar kios nya tetap berdiri, mereka sangat senang sekali dan sangat berterima kasih kepada Pak Arif karena telah diberikan semangat untuk tetap mempeertahankan uahanya, para kaeyawan Pak Arif juga sangat senang karena mereka biala bekerja kembali dan memproduksi kebab tanpa adanya peeberhentian kerja atau pengurangan karyawannya, tidak hanya dijual untuk PKL sekarang Pak Arif juga menyuplai frozen food agen dan frozen food retail serta reseller.

suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi meembuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membua usaha agen kebab mulai dari kulit keban, daging dan isian yang lainnya. Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhrianya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV.

Penelitian Eka (2021) mengatakan bahwa gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan. Kepemimpinan transformasional digambarkan sebagai gaya kepemimpinan yang dapat membangkitkan atau memotivasi karyawan sehingga dapat berkembang dan meningkatkan produktivitas kerja karyawan[9]. Hal ini sejalan dengan penelitian Suhartinah (2018) menunjukkan kepemimpinan transformasional berpengaruh positif terhadap produktivitas kerja karyawan[16]. Menurut Diwanti (2020) menyimpulkan bahwa pengaruh gaya kepemimpinan transaksional terhadap produktivitas kerja[14]. Sejalan dengan penelitian Medhasari (2018) bahwa variabel gaya kepemimpinan transaksional secara parsial berpengaruh terhadap produktivitas karyawan. Gaya kepemimpinan transaksional adalah seorang pemimpin yang memiliki cara kerja dengan memperhatikan kesalahan dan penyimpangan terhadap pekerjaan karyawannya[17]. Sedangkan pada penelitian Sun (2018) menyimpulkan bahwa gaya kepemimpinan transaksional tidak berpengaruh terhadap variabel produktivitas kerja[6].

Penelitian sebelumnya yang telah disebutkan di atas dilakukan pada perusahaan. Perbedaan penelitian terdahulu yang akan dilakukan peneliti yaitu pada IKM kuliner kebab yang berada di kawasan Sidoarjo Jawa Timur. Sehingga penelitian ini dilakukan untuk menggali dan mengetahui pengaruh kepemimpinan transformasional dan transaksional terhadap produktivitas kerja melalui budaya organisasi. Pada bisnis IKM kebab milik Pak Arif mengalami perkembangan pendapatan yang cenderung menurun. Data tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Omzet Penjualan Kebab Pak Arif Tahun 2022

Bulan	Omzet
Januari	96.430.000
Februari	95.904.000
Maret	104.257.000
April	105.008.000
Mei	98.719.000
Juni	98.595.000
Juli	87.794.000
Agustus	98.595.000
September	110.670.000
Oktober	106.788.000
November	128.722.000
Desember	160.278.000

Sumber: Data primer (2022)

Omzet penjualan kebab Pak Arif mengalami penurunan terutama pada bulan Juli sebesar Rp. 87.794.000⁶ Hal ini disebabkan seringnya outlet kebab tutup dan sering terjadinya pergantian tenaga penjual. Omzet penjualan paling

banyak meningkat terjadi pada bulan Desember yaitu dari Rp. 128.722.000 ke Rp. 160.278.000. Hal ini disebabkan pada bulan Desember dalam suasana libur sehingga konsumen cenderung mengkonsumsi kebab. Adanya kenaikan ini seharusnya menjadi awal yang baik dan harus dapat dipertahankan oleh manajemen kebab Pak Arif.

Fenomena yang ada pada IKM kuliner kebab milik Pak Arif ini, sebagai pimpinan yang selalu memantau kinerja karyawannya, apabila ada karyawan mengalami kesulitan pada pekerjaannya pemimpin akan membantu mengatasi dan mencari solusi. Terutama pada karyawan baru pemimpin akan memberikan perhatian lebih, karena biasanya karyawan baru masih ada kekurangan saat melakukan pekerjaannya. Budaya organisasi yang diterapkannya yaitu diantaranya adalah setiap hari sabtu pagi seluruh karyawan mengadakan apel bersama yang isinya saling mengingatkan kedisiplinan kerja, ketepatan kerja, dan komitmen pada pekerjaan. Akan tetapi masih terdapat karyawan yang kurang memperhatikan budaya organisasi yang telah disepakati bersama. Dengan kepemimpinan dan budaya organisasi yang diterapkan pada IKM kuliner kebab tersebut diharapkan dapat membawa perubahan pada karyawannya. Adanya model kepemimpinan yang diterapkan oleh pemimpin tersebut semua pekerjaan dapat diselesaikan tepat waktu karena pemimpin selalu memberi memperhatikan karyawan. Kemudian dengan budaya organisasi tersebut pada karyawan menjadi rajin dan disiplin untuk menjalankan tugas dan kewajibannya. Oleh karena itu pimpinan sebagai pengelola sumber daya manusia dituntut memiliki gaya kepemimpinan dan budaya organisasi dimana para pemimpin dapat bekerja sama dan dapat menekan permasalahan yang akan terjadi dalam kelompok kerja. Adanya budaya organisasi juga dapat mengubah sikap dan perilaku individu untuk mencapai suatu produktivitas kerja, sehingga gaya kepemimpinan melalui budaya organisasi memegang peranan penting terhadap produktivitas kerja.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam penyusunan karya tulis ilmiah dengan judul "Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional Dan Gaya Kepemimpinan Transaksional Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Melalui Budaya Organisasi Pada IKM Kuliner Kebab".

Rumusan masalah: Pengaruh gaya kepemimpinan transformasional dan gaya kepemimpinan transaksional terhadap produktivitas kerja karyawan melalui budaya organisasi.

Pertanyaan penelitian: Apakah gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh terhadap budaya organisasi? Apakah gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh terhadap produktivitas kerja karyawan? Apakah gaya kepemimpinan transaksional berpengaruh terhadap budaya organisasi? Apakah gaya kepemimpinan transaksional berpengaruh terhadap produktivitas kerja karyawan? Apakah budaya organisasi berpengaruh terhadap produktivitas kerja karyawan? Apakah gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh secara tidak langsung terhadap produktivitas kerja karyawan melalui budaya organisasi? Apakah gaya kepemimpinan transaksional berpengaruh secara tidak langsung terhadap produktivitas kerja karyawan melalui budaya organisasi?

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian eksplanatori (*explanatory research*) dengan pendekatan kuantitatif. Menurut Fitrianingrum, dkk (2020) *explanatory research* merupakan metode penelitian yang bermaksud menjelaskan kedudukan variabel-variabel yang diteliti serta pengaruh antara variabel satu dengan variabel lainnya[18]. Menurut Diana (2020) metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan untuk menggambarkan dan menguji hipotesis yang telah ditetapkan[19].

Operasionalisasi variabel diperlukan guna menentukan atau menjabarkan indikator dari variabel-variabel yang terkait dalam penelitian ini dan ukuran yang diarahkan untuk memperoleh nilai variabel lainnya. Berikut operasionalisasi variabel:

1. Variabel Penelitian

Peneliti menggunakan 3 jenis variabel dalam penelitian ini, yaitu variabel eksogen, endogen dan intervening.

a. Variabel Eksogen

Menurut Timotiwu, et al (2018) variabel ini sering disebut sebagai variabel stimulus, prediktor, *antecedent*. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel bebas/terikat. Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen/terikat. Sedangkan dalam *analysis*, variabel bebas disebut sebagai variabel eksogen[20]. Variabel eksogen pada penelitian ini yaitu gaya kepemimpinan transformasional (X1) dan gaya kepemimpinan transaksional (X2).

b. Variabel Endogen

Menurut Timotiwu, et al (2018) variabel ini sering disebut sebagai variabel *output*, kriteria, konsekuen, dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel terikat/tergantung. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Sedangkan dalam *path analysis* variabel terikat disebut sebagai variabel endogen[20]. Pada penelitian ini yang menjadi variabel endogen adalah produktivitas kerja (Y).

c. Variabel Intervening

Menurut Mulyani (2019) variabel intervening adalah variabel yang secara teoritis mempengaruhi hubungan antara variabel independen (bebas) dengan dependen (terikat), tetapi tidak dapat diamati dan diukur.

Variabel ini merupakan variabel penyela (antara) yang terletak di antara variabel eksogen dan endogen, sehingga variabel eksogen tidak langsung mempengaruhi berubahnya atau timbulnya variabel endogen[21]. Pada penelitian ini yang menjadi variabel intervening adalah budaya organisasi (Z).

2. Indikator Variabel Penelitian

a. Gaya Kepemimpinan Transformasional (X1)

- 1) Memberikan visi dan misi yang dapat menyalurkan kepercayaan secara karismatik kepada anak buah.
- 2) Mampu memberikan inspirasi pada anak buahnya.
- 3) Mampu menstimulasi atau memicu kemampuan intelektual anak buahnya.
- 4) Memberikan perhatian pada setiap anak buahnya.

b. Gaya Kepemimpinan Transaksional (X2)

- 1) Pimpinan yang mampu memberikan imbalan kepada anak buahnya.
- 2) Pimpinan yang dapat memberikan pengawasan kerja kepada anak buahnya.
- 3) Pimpinan yang dapat memberikan solusi setelah adanya kesalahan kerja kepada anak buahnya.

c. Produktivitas kerja (Y)

- 1) Kemampuan untuk terus dapat meningkatkan hasil kerja yang dicapai.
- 2) Memiliki semangat kerja yang harus ditanam pada setiap individu untuk mencapai hasil yang lebih baik.
- 3) Selalu berusaha mengembangkan diri terhadap kemampuan kerja.
- 4) Selalu berusaha meningkatkan kualitas mutu kerja yang lebih baik.
- 5) Mempergunakan keseluruhan sumber daya yang ada dengan hasil yang dicapai secara efisien.

d. Budaya organisasi (Z)

- 1) Dapat melakukan secara inovatif dan berani dalam mengambil resiko dalam pekerjaan.
- 2) Memiliki kecermatan secara detail dalam menyelesaikan tugas.
- 3) Orientasi hasil yang lebih memfokuskan hasil kerja daripada proses ataupun teknik yang digunakan.
- 4) Mengedepankan sumber daya manusia sebagai pelaku tenaga kerja utama bagi perusahaan.
- 5) Memiliki kerja sama tim dalam setiap melakukan pekerjaan.
- 6) Memiliki karakter agresif dalam menyelesaikan tugas.
- 7) Dapat mempertahankan stabilitas budaya kerja yang diterapkan.

3. Populasi dan Teknik Sampel

a. Populasi

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/ subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya[5]. Populasi penelitian adalah karyawan kuliner kebab yang berjumlah 68 karyawan.

b. Sampel

Sampel penelitian yang digunakan sebanyak 68. Berdasarkan ketentuan tersebut maka teknik pengambilan sampel penelitian menggunakan *non probability sampling* dengan sampling jenuh. Menurut Hairudinor (2020) teknik *non probability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Sedangkan sampel jenuh adalah teknik sampling jenuh yang mengambil semua anggota populasi sebagai sampel berdasarkan teknik pengambilan sampel[4].

4. Pengujian Hipotesis

a. Analisis Jalur (*path analysis*)

Menurut Suprayogi (2018) variabel intervening merupakan variabel antara atau mediating, fungsinya memediasi hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen. Untuk menguji pengaruh variabel intervening digunakan metode analisis jalur (*path analysis*)[22]. Untuk menguji hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini maka dilakukan pengujian dengan alat statistik Regresi bertahap, hal ini untuk mengetahui besarnya variabel penelitian yaitu variabel eksogen yaitu gaya kepemimpinan transformasional (X1) dan gaya kepemimpinan transaksional (X2), variabel endogen (produktivitas kerja (Y)), dan variabel intervening (budaya organisasi (Z)). Sedangkan model *path analysis* yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

$$1) Z = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e_1$$

$$2) Y = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 Z + e_2$$

Keterangan :

Y = produktivitas kerja

Z = budaya organisasi

X1 = gaya kepemimpinan transformasional

X2 = gaya kepemimpinan transaksional

β_1 = koefisien variabel X1

β_2 = koefisien variabel X2

β_3 = koefisien variabel Z

e = nilai residual (*error*)

b. Uji t

Uji (*t-test*) digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen[19]. Hipotesis yang digunakan dalam pengujian ini adalah:

$H_0 : \beta_1 = 0$, tidak terdapat pengaruh antara variabel gaya kepemimpinan transformasional terhadap produktivitas kerja.

$H_a : \beta_1 \neq 0$, terdapat pengaruh antara variabel gaya kepemimpinan transformasional terhadap produktivitas kerja.

$H_0 : \beta_2 = 0$, tidak terdapat pengaruh antara variabel gaya kepemimpinan transaksional terhadap produktivitas kerja.

$H_a : \beta_2 \neq 0$, terdapat pengaruh antara variabel gaya kepemimpinan transaksional terhadap produktivitas kerja.

$H_0 : \beta_3 = 0$, tidak terdapat pengaruh antara variabel budaya organisasi terhadap produktivitas kerja.

$H_a : \beta_3 \neq 0$, terdapat pengaruh antara variabel budaya organisasi terhadap produktivitas kerja.

Berdasarkan ketentuan di atas maka dilakukan perbandingan hasil nilai *t* hitung dengan *t* tabel dengan kriteria sebagai berikut:

1) Jika *t* hitung < *t* tabel, maka variabel independen tidak berpengaruh secara parsial terhadap variabel dependen (H_0 diterima).

2) Jika *t* hitung > *t* tabel, maka variabel independen berpengaruh secara parsial terhadap variabel dependen (H_0 ditolak).

c. Uji F

Uji pengaruh simultan (*F test*) digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama atau simultan mempengaruhi variabel dependen[19]. Dalam penelitian ini, hipotesis yang digunakan adalah:

$H_0 : \beta_1, \beta_2, \beta_3 = 0$, tidak terdapat pengaruh antara variabel gaya kepemimpinan transformasional, gaya kepemimpinan transaksional, budaya organisasi terhadap produktivitas kerja.

$H_a : \beta_1, \beta_2, \beta_3 \neq 0$, terdapat pengaruh antara variabel gaya kepemimpinan transformasional, gaya kepemimpinan transaksional, budaya organisasi terhadap produktivitas kerja.

Berdasarkan ketentuan di atas maka dilakukan perbandingan hasil nilai *F* hitung dengan *F* tabel dengan kriteria sebagai berikut:

1) Jika *F* hitung < *F* tabel, maka variabel independen tidak berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen (H_0 diterima).

2) Jika *F* hitung > *F* tabel, maka variabel independen berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen (H_0 ditolak).

5. Teknik Analisis

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel pengganggu atau residual mempunyai distribusi normal atau tidak. Seperti diketahui bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Kalau asumsi ini dilanggar maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil. Ada dua cara untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan analisis grafik dan uji statistik[21]. Salah satu menentukan data normalitas residual adalah dengan melihat grafik histogram yang membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal. Namun demikian hanya dengan melihat histogram. Distribusi normal akan membentuk satu garis lurus diagonal dan *floating* data residual akan dibandingkan dengan garis diagonal. Jika distribusi data residual normal, maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya.

b. Uji Multikolinearitas

Multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel ortogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol. Uji ini dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan *variance inflation factors* (VIF). Dikatakan bebas multikolinieritas apabila nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10. Jadi bila nilai *tolerance* < 0,10 dan VIF > 10 berarti terdapat kasus multikolinieritas[21].

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heterokedastisitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian dan residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homokedastisitas dan jika berbeda disebut heterokedastisitas[19]. Cara mendeteksi heterokedastisitas adalah dengan melihat grafik plot antara nilai prediksi variabel dependen dengan residualnya dan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatter plot*. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola-pola yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit) maka mengindikasikan telah terjadi heterokedastisitas, jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas.

d. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Mengenai Kelemahan yang mendasar penggunaan koefisien determinasi adalah bisa terhadap jumlah variabel independen yang dimasukkan kedalam model. Setiap tambahan satu variabel independen, maka R^2 pasti meningkat tidak memperdulikan apakah variabel tersebut berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen [19], berdasarkan teori diatas dapat disimpulkan bahwa nilai *Adjusted* R^2 pada saat pengevaluasian mana model regresi terbaik. Tidak seperti R^2 , nilai *Adjusted* R^2 dapat naik atau turun apabila satu variabel independen ditambahkan kedalam model.

DESKRIPSI VARIABEL PENELITIAN

Pak Arif mendirikan usaha ini sejak 2001 yang awalnya hanya berjualan kebab yang dijual di kaki lima yang awalnya membuka 1 kios kecil di sebrang jalan, dulunya Pak Arif membeli franchise kebab yang bahan-bahannya disediakan dari sang pemilik franchise, karena Pak Arif orang yang kreatif beliau membuat kulit kebab sendiri ketika beliau dirumah beliau mencoba berjualan kebab dengan kulit kebab buatan sendiri dan banyak orang yang suka dengan kulit kebab buatan Pak Arif sendiri dibanding dengan roti dari franchise kemudian ada salah satu seorang juru masak yang membeli burger jualan Pak Arif dan beliau sangat suka kebab tersebut sampai setiap hari membeli kebab jaluannya, suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya.

Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV. Sumber Makmur untuk memperbarui ide-ide agar meningkatkan kualitas kebab dan cara pemasarannya.

Para pedagang kaki lima yang berjualan kebab di sebrang jalan dengan membuat kios kecil, di depan indomaret atau alfamart merasa banyak kehilangan pembeli ketika adanya covid19 karena keuntungannya menurun dan banyak pedagang yang menutup usahanya karena tidak mampu untuk mengembalikan modalnya namun ada pedagang yang tidak berputus asa untuk memperbarui ide-ide kreatifnya ketika para pedagang banyak yang bercerita ke Pak Arif pada saat belanja modal kebab mereka, sampai akhirnya Pak Arif membentuk grup di social media (whatsApp) disitu beliau memberikan share gambar dan kalimat mengandung arti semangat khususnya semangat dalam berdagang dan memperbarui ide di era globalisasi ini bisa di order lewat aplikasi online seperti Shopeefood, Gofood, Grabfood dan juga berjualan online di tetangga dan teman sekitar bisa di posting, story, dan live yang membuat para penikmat kebab atau makanan timur tengah ini tetap mencari makanan idamannya dan mempermudah para pembeli untuk order kebab dengan irit dan juga gampang, para PKL mencoba untuk membangun lagi semangatnya untuk membangkitkan semangat agar kios nya tetap berdiri, mereka sangat senang sekali dan sangat berterima kasih kepada Pak Arif karena telah diberikan semangat untuk tetap mempeertahankan uahannya, para kaeyawan Pak Arif juga sangat senang karena mereka bisa bekerja kembali dan memproduksi kebab tanpa adanya peberhentian kerja atau pengurangan karyawannya, tidak hanya dijual untuk PKL sekarang Pak Arif juga menyuplai frozen food agen dan frozen food retail serta reseller.

suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya. Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel

diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV.

a. Deskripsi Variabel Gaya Kepemimpinan Transformasional (X1)

Tabel 2. Hasil Frekuensi Responden Gaya Kepemimpinan Transformasional

No	Pertanyaan	Tingkat Jawaban Responden										Total
		SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1.	Pimpinan selalu memberikan kepercayaan kepada saya dalam melaksanakan pekerjaan	19	27.9	43	63.2	6	8.8	0	0	0	0	68
2.	Pimpinan selalu antusias membangkitkan semangat kerja saya dalam menyelesaikan pekerjaan	19	27.9	46	67.6	3	4.4	0	0	0	0	68
3.	Pimpinan selalu mendorong saya untuk menyelesaikan masalah pekerjaan secara rasional	14	20.6	45	66.2	9	13.2	0	0	0	0	68
4.	Pemimpin selalu menjadi pendengar yang baik atas masalah-masalah yang saya hadapi dalam pekerjaan	12	17.6	46	67.6	10	14.7	0	0	0	0	68

Hasil deskripsi variabel gaya kepemimpinan transformasional dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pernyataan "Pimpinan selalu memberikan kepercayaan kepada saya dalam melaksanakan pekerjaan". Responden menjawab sangat setuju 19 orang (27,9%), setuju 43 orang (63,2%), netral 6 orang (8,8%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
2. Pernyataan "Pimpinan selalu antusias membangkitkan semangat kerja saya dalam menyelesaikan pekerjaan". Responden menjawab sangat setuju 19 orang (27,9%), setuju 46 orang (67,6%), netral 3 orang (4,4%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
3. Pernyataan "Pimpinan selalu mendorong saya untuk menyelesaikan masalah pekerjaan secara rasional". Responden menjawab sangat setuju 14 orang (20,6%), setuju 45 orang (66,2%), netral 9 orang (13,2%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
4. Pernyataan "Pemimpin selalu menjadi pendengar yang baik atas masalah-masalah yang saya hadapi dalam pekerjaan". Responden menjawab sangat setuju 12 orang (17,6%), setuju 46 orang (67,6%), netral 10 orang (14,7%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.

b. Deskripsi Variabel Gaya Kepemimpinan Transaksional (X2)

Tabel 3. Hasil Frekuensi Responden Gaya Kepemimpinan Transaksional

No	Pertanyaan	Tingkat Jawaban Responden										Total
		SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1.	Pimpinan memberikan imbalan jika saya mampu melaksanakan pekerjaan yang diperintahkan dengan baik	17	25	48	72,1	2	2,9	0	0	0	0	68
2.	Pemimpin mengawasi secara langsung kinerja saya agar sesuai dengan standar dan prosedur kerja yang telah ditetapkan	19	27,9	48	72,1	1	1,5	0	0	0	0	68
3.	Pimpinan memberikan peringatan dan sanksi apabila terjadi kesalahan dalam proses kerja yang saya lakukan	19	27,9	48	72,1	1	1,5	0	0	0	0	68

Hasil deskripsi variabel gaya kepemimpinan transaksional dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pernyataan “Pimpinan memberikan imbalan jika saya mampu melaksanakan pekerjaan yang diperintahkan dengan baik”. Responden menjawab sangat setuju 17 orang (25%), setuju 49 orang (72,1%), netral 2 orang (2,9%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
2. Pernyataan “Pemimpin mengawasi secara langsung kinerja saya agar sesuai dengan standar dan prosedur kerja yang telah ditetapkan”. Responden menjawab sangat setuju 19 orang (25%), setuju 48 orang (10,5%), netral 1 orang (1,5%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
3. Pernyataan “Pimpinan memberikan peringatan dan sanksi apabila terjadi kesalahan dalam proses kerja yang saya lakukan”. Responden menjawab sangat setuju 19 orang (25%), setuju 48 orang (10,5%), netral 1 orang (1,5%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.

c. Deskripsi Variabel Budaya Organisasi (Z)

Tabel 4. Hasil Frekuensi Responden Budaya Organisasi

No	Pertanyaan	Tingkat Jawaban Responden										Total
		SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1.	Dalam berkerja karyawan dituntut untuk berfikir inovatif dan berani dalam mengambil 4 buah keputusan	12	17,6	51	75	5	7,4	0	0	0	0	68
2.	Manajemen perusahaan selalu memberitahukan saya untuk lebih memperhatikan terhadap 4 detail dalam pekerjaan	14	20,6	50	73,5	4	5,9	0	0	0	0	68
3.	Saya berusaha mengerjakan pekerjaan selalu mengharapkan 4 sil maksimal	18	26,5	45	66,2	5	7,4	0	0	0	0	68
4.	Dalam melakukan pekerjaan saya selalu memperhatikan perasaan orang lain	20	29,4	45	66,2	3	4,4	0	0	0	0	68

No	Pertanyaan	Tingkat Jawaban Responden										Total
		SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
5.	Saya berusaha menjalin kerjasama dengan anggota satuan kerja dan dalam melaksanakan pekerjaan yang melakukan koordinasi dengan rekan kerja dan pemimpin guna mencapai ke 4 rhasilan bersama	19	27,9	47	69,1	2	2,9	0	0	0	0	68
6.	Perusahaan memiliki peraturan yang membimbing perilaku dan memberitahu apa yang boleh dan tidak boleh dilakukan oleh karyawan berdasarkan nilai-nilai yang 4 rlaku di perusahaan.	20	29,4	48	70,6	0	0	0	0	0	0	68
7.	Perusahaan selalu melakukan sosialisasi terbuka mengenai visi dan misi perusahaan	15	22,1	50	73,5	3	4,4	0	0	0	0	68

Hasil deskripsi variabel budaya organisasi dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pernyataan “Dalam berkerja karyawan dituntut untuk berfikir inovatif dan berani dalam meng 4 bil sebuah keputusan”. Responden menjawab sangat setuju 12 orang (17,6%), setuju 51 orang (75%), netral 5 orang (7,4%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.

2. Pernyataan “Manajemen perusahaan selalu memberitahukan saya untuk lebih memperhatikan terhadap hal detail dalam pekerjaan”. Responden menjawab sangat setuju 14 orang (20,6%), setuju 50 orang (73,5%), netral 4 orang (5,9%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
3. Pernyataan “Saya berusaha mengerjakan pekerjaan selalu mengharapkan hasil maksimal”. Responden menjawab sangat setuju 18 orang (26,5%), setuju 45 orang (66,2%), netral 5 orang (7,4%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
4. Pernyataan “Dalam melakukan pekerjaan saya selalu memperhatikan perasaan orang lain”. Responden menjawab sangat setuju 20 orang (29,4%), setuju 45 orang (66,2%), netral 3 orang (4,4%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
5. Pernyataan “Saya berusaha menjalin kerjasama dengan anggota satuan kerja dan dalam melaksanakan pekerjaan yang melibatkan koordinasi dengan rekan kerja dan pemimpin guna mencapai keberhasilan bersama”. Responden menjawab sangat setuju 19 orang (27,9%), setuju 47 orang (69,1%), netral 2 orang (2,9%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
6. Pernyataan “Perusahaan memiliki peraturan yang membimbing perilaku dan memberitahu apa yang boleh dan tidak boleh dilakukan oleh karyawan berdasarkan nilai-nilai yang berlaku di perusahaan”. Responden menjawab sangat setuju 20 orang (29,4%), setuju 48 orang (48%), sedangkan netral, tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
7. Pernyataan “Perusahaan selalu melakukan sosialisasi terbuka mengenai visi dan misi perusahaan”. Responden menjawab sangat setuju 15 orang (22,1%), setuju 50 orang (73,5%), netral 3 orang (4,4%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.

d. Deskripsi Variabel Produktivitas Kerja (Y)

Tabel 5. Hasil Frekuensi Responden Produktivitas Kerja

No	Pertanyaan	Tingkat Jawaban Responden										Total
		SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1.	Jumlah dari hasil pekerjaan yang saya tangani selalu memenuhi target yang telah ditetapkan	18	26,5	46	67,6	4	5,9	0	0	0	0	68
2.	Saya berusaha menyelesaikan pekerjaan sebelum batas waktu yang ditentukan oleh atasan	14	20,6	53	77,9	1	1,5	0	0	0	0	68
No	Pertanyaan	Tingkat Jawaban Responden										Total
		SS (5)		S (4)		N (3)		TS (2)		STS (1)		
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1.	Jumlah dari hasil pekerjaan yang saya tangani selalu memenuhi target yang telah ditetapkan	18	26,5	46	67,6	4	5,9	0	0	0	0	68
2.	Saya berusaha menyelesaikan pekerjaan sebelum batas waktu yang ditentukan oleh atasan	14	20,6	53	77,9	1	1,5	0	0	0	0	68
3.	Perusahaan selalu memberikan kesempatan untuk pertumbuhan dan perkembangan diri	13	19,1	48	70,6	7	10,3	0	0	0	0	68
4.	Saya selalu berusaha untuk meningkatkan kualitas kerja saya	16	23,5	52	76,5	0	0	0	0	0	0	68
5.	Waktu yang digunakan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan sesuai dengan standard yang telah ditentukan	18	26,5	41	60,3	9	13,2	0	0	0	0	68

Hasil deskripsi variabel produktivitas kerja dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pernyataan “Jumlah dari hasil pekerjaan yang saya tangani selalu memenuhi target yang telah ditetapkan”. Responden menjawab sangat setuju 18 orang (26,5%), setuju 45 orang (67,5%), netral 4 orang (5,9%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
2. Pernyataan “Saya berusaha menyelesaikan pekerjaan sebelum batas waktu yang ditentukan oleh atasan”. Responden menjawab sangat setuju 14 orang (20,5%), setuju 53 orang (77,9%), netral 1 orang (1,5%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
3. Pernyataan “Saya berusaha selalu memberikan kesempatan untuk pertumbuhan dan perkembangan diri”. Responden menjawab sangat setuju 13 orang (19,1%), setuju 48 orang (70,6%), netral 7 orang (10,3%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
4. Pernyataan “Saya selalu berusaha untuk meningkatkan kualitas kerja saya”. Responden menjawab sangat setuju 16 orang (23,5%), setuju 52 orang (76,5%), sedangkan netral, tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.
5. Pernyataan “Waktu yang digunakan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan sesuai dengan standard yang telah ditentukan”. Responden menjawab sangat setuju 18 orang (26,5%), setuju 41 orang (60,3%), netral 9 orang (13,2%), sedangkan tidak setuju dan sangat tidak setuju tidak dipilih oleh responden.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pak Arif mendirikan usaha ini sejak 2001 yang awalnya hanya berjualan kebab yang dijual di kaki lima yang awalnya membuka 1 kios kecil di sebrang jalan, dulunya Pak Arif membeli franchise kebab yang bahan-bahannya disediakan dari pemilik franchise, karena Pak Arif orang yang kreatif beliau membuat kulit kebab sendiri ketika beliau di rumah beliau mencoba berjualan kebab dengan kulit kebab buatan sendiri dan banyak orang yang suka dengan kulit kebab buatan Pak Arif sendiri dibanding dengan roti dari franchise kemudian ada salah satu seorang juru masak yang membeli burger jualan Pak Arif dan beliau sangat suka kebab tersebut sampai setiap hari membeli kebab jaluannya, suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya.

Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV. Sumber Makmur untuk memperbarui ide-ide agar meningkatkan kualitas kebab dan cara pemasarannya.

Para pedagang kaki lima yang berjualan kebab di sebrang jalan dengan membuat kios kecil, di depan indomaret atau alfamart merasa banyak kehilangan pembeli ketika adanya covid19 karena keuntungannya menurun dan banyak pedagang yang menutup usahanya karena tidak mampu untuk mengembalikan modalnya namun ada pedagang yang tidak berputus asa untuk memperbarui ide-ide kreatifnya ketika para pedagang banyak yang bercerita ke Pak Arif pada saat belanja modal kebab mereka, sampai akhirnya Pak Arif membentuk grup di social media (whatsApp) disitu beliau memberikan share gambar dan kalimat mengandung arti semangat khususnya semangat dalam berdagang dan memperbarui ide di era globalisasi ini bisa di order lewat aplikasi online seperti ShopeeFood, Gofood, Grabfood dan juga berjualan online di tetangga dan teman sekitar bisa di posting, story, dan live yang membuat para penikmat kebab atau makanan timur tengah ini tetap mencari makanan idamannya dan mempermudah para pembeli untuk order kebab dengan irit dan juga gampang, para PKL mencoba untuk membangun lagi semangatnya untuk membangkitkan semangat agar kios nya tetap berdiri, mereka sangat senang sekali dan sangat berterima kasih kepada Pak Arif karena telah diberikan semangat untuk tetap mempeertahankan uahannya, para kaeyawan Pak Arif juga sangat senang karena mereka bisa bekerja kembali dan memproduksi kebab tanpa adanya peeberhentian kerja atau pengurangan karyawannya, tidak hanya dijual untuk PKL sekarang Pak Arif juga menyuplai frozen food agen dan frozen food retail serta reseller.

suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya. Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang

berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV.

Penelitian ini dilakukan di IKM Kuliner Kebab Bapak Arif Sidoarjo. Setelah dilakukan analisis data diperoleh gambaran karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin laki-laki sebanyak 37 (54,4%), perempuan 31 (45,6%). Berdasarkan usia sebagian besar responden penelitian berusia <20 tahun sebanyak 26 (38,2%). Berdasarkan tingkat pendidikan rata-rata responden adalah tamatan SMA sebanyak 37 (54,4%).

Penggunaan teknik analisis data penelitian ini diantaranya adalah uji validitas dan reliabilitas sebagai uji keabsahan data. Teknik uji hipotesis yang digunakan berupa Analisis Jalur (*path analysis*), uji t, uji F, uji asumsi klasik (uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, Uji Koefisien Determinasi (R^2)).

a. Uji Validitas

Hasil analisis data menggunakan uji validitas untuk mengetahui nilai korelasi tiap item yang digunakan. Hasil uji validitas dapat dilihat tabel 2 berikut:

Tabel 2. Uji Validitas

Variabel	Item	Corrected Item-Total Correlation	Nilai r tabel	Keterangan
gaya kepemimpinan transformasional	X1.1	0,722	0,238	valid
	X1.2	0,699	0,238	valid
	X1.3	0,528	0,238	valid
	X1.4	0,528	0,238	valid
gaya kepemimpinan transaksional	X2.1	0,630	0,238	valid
	X2.2	0,521	0,238	valid
	X2.3	0,516	0,238	valid
budaya organisasi	Z.1	0,437	0,238	valid
	Z.2	0,418	0,238	valid
	Z.3	0,492	0,238	valid
	Z.4	0,581	0,238	valid
	Z.5	0,476	0,238	valid
	Z.6	0,364	0,238	valid
produktivitas kerja	Z.7	0,589	0,238	valid
	Y.1	0,657	0,238	valid
	Y.2	0,540	0,238	valid
	Y.3	0,556	0,238	valid
	Y.4	0,511	0,238	valid
	Y.5	0,539	0,238	valid

Berdasarkan hasil uji validitas setiap item instrumen kuesioner, dinyatakan valid. Karena menunjukkan nilai total korelasi (r hitung) < r tabel. Nilai r tabel diperoleh dari $df=(N-2) = 0,238$. Hasil ini menunjukkan bahwa keseluruhan item penelitian dinyatakan valid.

b. Uji Reliabilitas

Analisis selanjutnya yaitu uji reliabilitas yang bertujuan mengukur konsistensi butir-butir soal pada alat ukur (kuesioner) yang digunakan sehingga dapat digunakan lagi pada subyek yang sama. Hasil uji reliabilitas dilihat pada tabel 3 berikut:

Tabel 2. Uji Reliabilitas

Variabel	cronbach alpha	Batas nilai alpha	Kesimpulan
gaya kepemimpinan transformasional (X1)	0,818	0,60	reliable
gaya kepemimpinan transaksional (X2)	0,621	0,60	reliable
budaya organisasi (Z)	0,745	0,60	reliable

produktivitas kerja (Y)	0,721	0,60	reliable
-------------------------	-------	------	----------

Hasil uji reliabilitas di atas menunjukkan bahwa keseluruhan variabel penelitian yaitu gaya kepemimpinan transformasional (X1), gaya kepemimpinan transaksional (X2), budaya organisasional (Z), dan produktivitas kerja (Y) diperoleh nilai *cronbach alpha* > 0,60. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa seluruh instrument dalam penelitian ini sudah *reliable*, sehingga semua butir pertanyaan dapat dipercaya dan dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya.

c. Analisis Jalur

Variabel penelitian yaitu variabel eksogen yaitu gaya kepemimpinan transformasional (X1) dan gaya kepemimpinan transaksional (X2), variabel endogen (produktivitas kerja (Y)), dan variabel intervening (budaya organisasi (Z)), pada variabel Z memiliki fungsi sebagai variabel mediator. Sehingga dalam penelitian ini terdapat dua persamaan regresi yaitu:

- 1) $Z = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e_1$
- 2) $Y = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 Z + e_2$

1) Analisis Jalur Persamaan I

Persamaan pertama dengan metode analisis jalur yaitu untuk mengetahui tingkat koefisien variabel gaya kepemimpinan transformasional (X1) dan gaya kepemimpinan transaksional (X2) terhadap budaya organisasi (Z). Hasil perhitungan persamaan I adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Analisis Jalur Persamaan I

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	9,669	2,279		4,243	0,000
	Transformasional	0,239	0,123	0,196	1,933	0,058
	Transaksional	1,239	0,207	0,607	5,993	0,000

Berdasarkan analisis jalur persamaan I di atas, dapat diketahui hasil koefisien untuk variabel gaya kepemimpinan transformasional 0,196, sedangkan variabel gaya kepemimpinan transaksional 0,607. Maka model persamaan I yang diperoleh sebagai berikut:

$$Z = 0,196 + 0,607X_2$$

Interferensi persamaan I di atas adalah:

- a) Nilai koefisien regresi variabel gaya kepemimpinan transformasional 0,196, artinya jika variabel gaya kepemimpinan transformasional mengalami peningkatan, sedangkan gaya kepemimpinan transaksional konstan atau tetap, maka budaya organisasi mengalami peningkatan sebesar 0,196 atau 19,6%.
- b) Nilai koefisien regresi variabel gaya kepemimpinan transaksional 0,607, artinya jika variabel gaya kepemimpinan transaksional mengalami peningkatan, sedangkan gaya kepemimpinan transformasional konstan atau tetap, maka budaya organisasi mengalami peningkatan sebesar 0,607 atau 60,7%.

2) Analisis Jalur Persamaan II

Persamaan kedua dengan metode analisis jalur yaitu untuk mengetahui tingkat koefisien variabel gaya kepemimpinan transformasional (X1), gaya kepemimpinan transaksional (X2), budaya organisasi (Z) terhadap produktivitas kerja (Y). Hasil perhitungan persamaan II adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Hasil Analisis Jalur Persamaan II

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,951	1,744		1,693	0,095
	Transformasional	0,533	0,086	0,546	6,200	0,000
	Transaksional	0,209	0,174	0,128	1,199	0,235
	Budaya organisasi	0,218	0,084	0,273	2,601	0,012

Berdasarkan analisis jalur persamaan II pada tabel 4.13 di atas, nilai koefisien variabel gaya kepemimpinan transformasional 0,546, variabel gaya kepemimpinan transaksional 0,128, dan variabel budaya organisasi 0,273 sehingga model persamaan II yang diperoleh sebagai berikut:

$$Y = 0,546 X_1 + 0,128 X_2 + 0,273 Z$$

Interferensi persamaan II di atas adalah:

- a) Nilai koefisien regresi variabel gaya kepemimpinan transformasional 0,546, artinya jika variabel gaya kepemimpinan transformasional mengalami peningkatan, gaya kepemimpinan transaksional dan budaya organisasi konstan atau tetap, maka produktivitas kerja mengalami peningkatan sebesar 0,546 atau 54,6%.

- b) Nilai koefisien regresi variabel gaya kepemimpinan transaksional 0,128, artinya jika variabel gaya kepemimpinan transaksional mengalami peningkatan 1 gaya kepemimpinan transformasional dan budaya organisasi konstan atau tetap, maka produktivitas kerja mengalami peningkatan sebesar 0,128 atau 12,8%.
- c) Nilai koefisien regresi variabel budaya organisasi 0,273, artinya jika variabel budaya organisasi mengalami peningkatan, gaya kepemimpinan transformasional dan gaya kepemimpinan transaksional konstan atau tetap, maka produktivitas kerja mengalami peningkatan sebesar 0,273 atau 27,3%.

d. Uji t

Uji t digunakan untuk melihat seberapa jauh pengaruh setiap variabel penjelas (eksogen) secara individual. Pengujian ini dilakukan secara parsial a individu dengan menggunakan uji t statistik pada setiap variabel eksogen, dengan tingkat probability 0,05. Hasil uji t dapat dilihat pada penjelasan berikut:

1) Uji t struktur I:

Uji struktur I berfungsi untuk mengetahui hubungan secara parsial variabel gaya kepemimpinan transformasional (X1) dan gaya kepemimpinan transaksional (X2) terhadap budaya organisasi (Z). Hasil uji t struktur I dapat dilihat pada tabel 14 sebagai berikut:

Tabel 5. Hasil Uji t Struktur I

Model		t	Sig.
1	(Constant)	4,243	0,000
	Transformasional	1,933	0,058
	Transaksional	5,993	0,000

Berdasarkan hasil uji t struktur I di atas dijelaskan sebagai berikut:

- a) Variabel gaya kepemimpinan transformasional (X1) memiliki nilai t hitung 1,993 > t tabel 1,667 dengan signifikansi 0,058 > 0,05 maka H0 ditolak, Ha diterima, artinya gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap budaya organisasi.
- b) Variabel gaya kepemimpinan transaksional (X2) memiliki nilai t hitung 5,993 > t tabel 1,667 dengan signifikansi 0,000 < 0,05 maka H0 ditolak, Ha diterima, artinya gaya kepemimpinan transaksional berpengaruh positif dan signifikan terhadap budaya organisasi.

2) Uji t struktur II:

Uji struktur II berfungsi untuk mengetahui hubungan secara parsial variabel gaya kepemimpinan transformasional (X1), gaya kepemimpinan transaksional (X2), dan budaya organisasi (Z) terhadap produktivitas kerja (Y). Hasil uji t struktur II dapat dilihat pada tabel 15 sebagai berikut:

Tabel 6. Hasil Uji t Struktur II

Model		t	Sig.
1	(Constant)	1,693	0,095
	Transformasional	6,200	0,000
	Transaksional	1,199	0,235
	Budaya organisasi	2,601	0,012

Berdasarkan hasil uji t struktur II di atas dijelaskan sebagai berikut:

- a) Variabel gaya kepemimpinan transformasional (X1) memiliki nilai t hitung 6,200 > t tabel 1,667 dengan signifikansi 0,000 < 0,05 maka H0 ditolak, Ha diterima, artinya gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja.
- b) Variabel gaya kepemimpinan transaksional (X2) memiliki nilai t hitung 1,199 < t tabel 1,667 dengan signifikansi 0,235 > 0,05 maka H0 diterima, Ha ditolak, artinya gaya kepemimpinan transaksional tidak terdapat pengaruh dan tidak signifikan terhadap produktivitas kerja.
- c) Variabel budaya organisasi (Z) memiliki nilai t hitung 2,601 > t tabel 1,667 dengan signifikansi 0,012 < 0,05 maka H0 ditolak, Ha diterima, artinya budaya organisasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja.

e. Uji F

Uji F digunakan untuk melihat seberapa jauh pengaruh setiap variabel endogen secara simultan. Pengujian ini dilakukan secara simultan a bersama-sama dengan menggunakan uji F statistik pada setiap variabel eksogen, dengan tingkat probability 0,05. Hasil uji F dapat dilihat pada penjelasan berikut:

1) Uji F Struktur I

Tabel 7. Hasil Uji F Struktur I

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	176,664	2	88,332	37,821	0,000 ^b
	Residual	151,807	65	2,335		
	Total	328,471	67			

Hasil uji F di atas menunjukkan nilai F hitung 37,821 > F tabel 3,13 dengan signifikansi 0,000 < 0,05 maka H₀ ditolak, H_a diterima, artinya gaya kepemimpinan transaksional dan gaya kepemimpinan transaksional berpengaruh positif dan signifikan terhadap budaya organisasi.

2) Uji F simultan II

Tabel 8. Hasil Uji Uji F Struktur II

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	141,997	3	47,332	44,202	0,000 ^b
	Residual	68,532	64	1,071		
	Total	210,529	67			

4 Hasil uji F di atas menunjukkan nilai F hitung 44,202 > F tabel 3,13 dengan signifikansi 0,000 < 0,05 maka H₀ ditolak, H_a diterima, artinya gaya kepemimpinan transaksional, gaya kepemimpinan transaksional, dan budaya organisasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja.

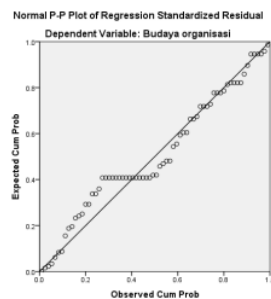
f. Uji Asumsi Klasik

1) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui variabel-variabel penelitian memiliki distribusi normal atau tidak. Uji normalitas penelitian ini menggunakan grafik *normal plot*. Dengan melihat *histogram* dari *residualnya*. Dasar pengambilan keputusan adalah:

- Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik *histogramnya* menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
- Jika data menyebar jauh dari diagonal dan tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik *histogram* menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

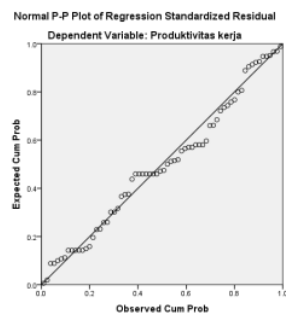
a) Uji Normalitas Model I



Gambar 1. Grafik P-Plot Uji Normalitas Model I

Berdasarkan hasil output grafik di atas dapat diketahui bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik *histogramnya* menunjukkan pola distribusi normal, maka model I regresi memenuhi asumsi normalitas.

b) Uji normalitas pada model II



Gambar 2. Grafik P-Plot Uji Normalitas Model II

Berdasarkan hasil output grafik di atas dapat diketahui bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik *histogramnya* menunjukkan pola distribusi normal, maka model II regresi memenuhi asumsi normalitas.

2) Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas ini dilakukan untuk menguji model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel eksogen. Dalam pengujian ini, peneliti melihat *variance inflation factor* (VIF) dalam uji multikolinieritas, nilai tolerance yang rendah sama dengan nilai VIF tinggi (karena $VIF = 1/Tolerance$), sedangkan nilai *cutoff* yang umum digunakan untuk mendeteksi adanya multikolinieritas adalah nilai tolerance ≥ 0.10 atau sama dengan nilai $VIF \leq 10$. Berikut adalah hasil uji multikolinieritas yang di uji berdasarkan masing-masing persamaan regresi :

a) Uji Multikolinieritas Model I

Tabel 9. Hasil Uji Multikolinieritas Model I

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Transformasional	0,694	1,442
	Transaksional	0,694	1,442

Berdasarkan tabel 4.18 di atas, dapat dilihat pada nilai *tolerance* variabel gaya kepemimpinan transformasional 0,694, dan gaya kepemimpinan transaksional 0,694, menunjukkan bahwa kedua variabel eksogen tersebut memiliki nilai *tolerance* $> 0,10$ sehingga dapat diartikan tidak terdapat korelasi antar variabel eksogen. Hasil perhitungan nilai VIF (*variance inflation factor*) gaya kepemimpinan transformasional 1,442, dan gaya kepemimpinan transaksional 1,442 < 10 . Disimpulkan gaya kepemimpinan transformasional dan gaya kepemimpinan transaksional tidak ada multikolinieritas antar variabel eksogen dalam model persamaan I.

b) Uji Multikolinieritas Model II

Tabel 10. Hasil Uji Multikolinieritas Model II

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Transformasional	0,656	1,524
	Transaksional	0,447	2,238
	Budaya organisasi	0,462	2,164

Berdasarkan tabel 4.19 di atas, nilai *tolerance* variabel gaya kepemimpinan transformasional 0,656, dan gaya kepemimpinan transaksional 0,447, budaya organisasi 0,462 artinya menunjukkan bahwa ketiga variabel tersebut memiliki nilai *tolerance* $> 0,10$ sehingga dapat diartikan tidak terdapat korelasi antar variabel eksogen.

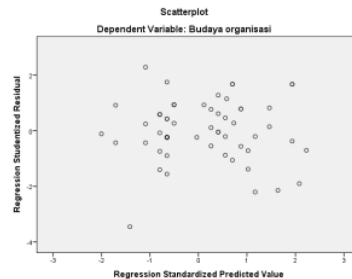
Hasil perhitungan nilai VIF (*variance inflation factor*) gaya kepemimpinan transformasional 1,524, gaya kepemimpinan transaksional 2,238, budaya organisasi 2,164 < 10 . Hasil ini dapat disimpulkan bahwa gaya kepemimpinan transformasional, gaya kepemimpinan transaksional, budaya organisasi tidak ada multikolinieritas antar variabel eksogen dalam model persamaan II.

3) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas ini dilakukan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Hasil grafik plot dalam uji heteroskedastisitas dapat dianalisis dengan bauran titik-titiknya yaitu jika titik-titik dalam grafik membentuk pola tertentu maka terindikasi telah terjadi

heteroskedastisitas, sedangkan apabila titik-titiknya menyebar di atas dan di bawah 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

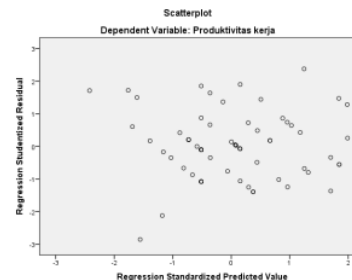
a) Uji Heteroskedastisitas Model I



Gambar 3. Uji Heteroskedastisitas Model I

Melalui uji heteroskedastisitas berdasarkan grafik 4.4 *scatterplot* pada gambar model I di atas, maka dapat dilihat pola penyebaran data yang ada. Pola penyebaran data yang berupa titik-titik pada *scatter plot* menyebar di atas dan di bawah dan penyebarannya tidak membentuk pola tertentu, sehingga dari pola penyebaran ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas. Jadi asumsi heteroskedastisitas terpenuhi.

b) Uji Heteroskedastisitas Model II



Gambar 4. Uji Heteroskedastisitas Model II

Berdasarkan grafik 4.5 *scatterplot* pada gambar model II dapat dilihat pola penyebaran data yang ada. Pola penyebaran data yang berupa titik-titik pada *scatter plot* menyebar di atas dan di bawah dan penyebarannya tidak membentuk pola tertentu, sehingga dari pola penyebaran ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas. Jadi asumsi heteroskedastisitas terpenuhi.

4) Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut koefisien determinasi (R^2) ini dilakukan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel endogen. Berikut adalah tabel hasil uji koefisien determinasi:

a) Hasil Uji Determinasi Persamaan I

Tabel 11. Hasil Uji Koefisien Determinasi Persamaan I

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.733 ^a	.538	.524	1.52823	2.242

Pada tabel 4.20 di atas menjelaskan bahwa nilai koefisien *Adjusted R Square* sebesar 0,538 artinya kontribusi variasi variabel gaya kepemimpinan transformasional dan gaya kepemimpinan transaksional mampu menjelaskan variasi variabel intervening (budaya organisasi) sebesar 53,8% sedangkan sisanya 46,2% dijelaskan variasinya oleh variabel diluar persamaan. Sementara itu, besarnya koefisien jalur bagi variabel lain diluar penelitian adalah sebesar $(pY \epsilon 1) = \sqrt{1 - R^2} = \sqrt{1 - 0,538} = 0,679$.

b) Hasil Uji Determinasi Persamaan II

Tabel 12. Hasil Uji Koefisien Determinasi Persamaan II

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.821 ^a	.674	.659	1.03480	2.088

Pada tabel 4. 21 di atas menunjukkan nilai koefisien *Adjusted R Square* sebesar 0,674 artinya kontribusi variasi variabel gaya kepemimpinan transformasional, gaya kepemimpinan transaksional, dan budaya organisasi mampu menjelaskan variasi variabel endogennya (produktivitas kerja) sebesar 67,4% sedangkan sisanya 32,6% dijelaskan variasinya oleh variabel diluar persamaan. Sementara itu, besarnya koefisien jalur bagi variabel lain diluar penelitian adalah sebesar $(pY \epsilon 2) = \sqrt{1 - R^2} = \sqrt{1 - 0,674} = 0,570$.

PEMBAHASAN

Penelitian menggunakan analisis statistik yaitu analisis jalur (*path analysis*). Analisis jalur merupakan perluasan dari analisis regresi linier berganda atau analisis jalur adalah penggunaan analisis regresi untuk menaksir hubungan kausalitas antar variabel yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan teori.

Pak Arif mendirikan usaha ini sejak 2001 yang awalnya hanya berjualan kebab yang dijual di kaki lima yang awalnya membuka 1 kios kecil di sebrang jalan, dulunya Pak Arif membeli franchise kebab yang bahan-bahannya disediakan dari sang pemilik franchise, karena Pak Arif orang yang kreatif beliau membuat kulit kebab sendiri ketika beliau dirumah beliau mencoba berjualan kebab dengan kulit kebab buatan sendiri dan banyak orang yang suka dengan kulit kebab buatan Pak Arif sendiri dibanding dengan roti dari franchise keemudian ada salah satu seorang juru masak yang membeli burger jualan Pak Arif dan beliau sangat suka kebab tersebut sampai setiap hari membeli kebab jualan Pak Arif, suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya.

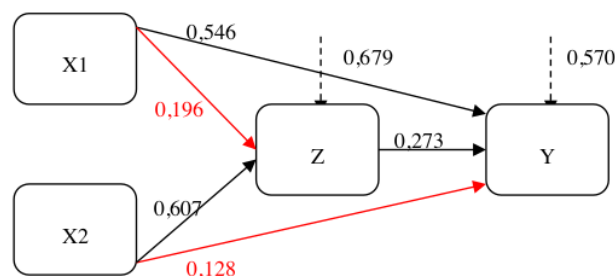
Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV. Sumber Makmur untuk memperbarui ide-ide agar meningkatkan kualitas kebab dan cara pemasarannya.

Para pedagang kaki lima yang berjualan kebab di sebrang jalan dengan membuat kios kecil, di depan indomaret atau alfamart merasa banyak kehilangan pembeli ketika adanya covid19 karena keuntungannya menurun dan banyak pedagang yang menutup usahanya karena tidak mampu untuk mengembalikan modalnya namun ada pedagang yang tidak berputus asa untuk memperbarui ide-ide kreatifnya ketika para pedagang banyak yang bercerita ke Pak Arif pada saat belanja modal kebab mereka, sampai akhirnya Pak Arif membentuk grup di social media (whatsApp) disitu beliau memberikan share gambar dan kalimat mengandung arti semangat khususnya semangat dalam berdagang dan memperbarui ide di era globalisasi ini bisa di order lewat aplikasi online seperti Shopeefood, Gofood, Grabfood dan juga berjualan online di tetangga dan teman sekitar bisa di posting, story, dan live yang membuat para penikmat kebab atau makanan timur tengah ini tetap mencari makanan idamannya dan mempermudah para pembeli untuk order kebab dengan irit dan juga gampang, para PKL mencoba untuk membangun lagi semangatnya untuk membangkitkan semangat agar kios nya tetap berdiri, mereka sangat senang sekali dan sangat berterima kasih kepada Pak Arif karena telah diberikan semangat untuk tetap mempeertahankan uahanya, para kaeyawan Pak Arif juga sangat senang karena mereka bisa bekerja kembali dan memproduksi kebab tanpa adanya peberhentian kerja atau pengurangan karyawannya, tidak hanya dijual untuk PKL sekarang Pak Arif juga menyuplai frozen food agen dan frozen food retail serta reseller.

suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya. Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu

meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV.

Dimana terdapat variabel gaya kepemimpinan transformasional dan gaya kepemimpinan transaksional terhadap produktivitas kerja karyawan melalui budaya organisasi pada IKM Kuliner Kebab. Berdasarkan model-model pengaruh diatas, secara keseluruhan dapat disusun lintasan pengaruh sebagai berikut:



Gambar 5. Uji Heteroskedastisitas Model II

Garis yang berwarna merah menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan transformasional (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap budaya organisasi (Z). variabel gaya kepemimpinan transaksional (X2) tidak berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja (Y). Sementara, garis yang berwarna hitam menunjukkan bahwa variabel gaya kepemimpinan transaksional (X2) berpengaruh signifikan terhadap budaya organisasi (Z). Variabel gaya kepemimpinan transformasional (X1) berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja (Y).

Berdasarkan seluruh koefisien jalur dari hubungan kausalitas yang ada, dapat diketahui Pengaruh Kausal Langsung (PKL) dan Pengaruh Kausal Tidak Langsung (PKTL) dari setiap variabel yang diteliti. Hasil rangkuman data analisis yang disajikan sebagai berikut:

Tabel 13. Rangkuman Hasil Pengaruh Berdasarkan Koefisien Jalur

Pengaruh Variabel	Koefisien Jalur	Pengaruh Kausal		
		Langsung	Tidak Langsung	Pengaruh Bersama
X1 terhadap Z	0,196	0,196	-	-
X2 terhadap Z	0,607	0,607	-	-
X1 terhadap Y	0,546	0,546	$0,196 \times 0,273$ $= 0,053$	-
X2 terhadap Y	0,128	0,128	$0,607 \times 0,273$ $= 0,165$	-
Z terhadap Y	0,273	0,273	-	-
X1 dan X2 terhadap Z	-	-	-	0,538
X1, X2, Z terhadap Y	-	-	-	0,674
$\epsilon 1$	0,679	0,679	-	-
$\epsilon 2$	0,570	0,570	-	-

Berdasarkan hasil rangkuman tabel 4.22 di atas dapat disimpulkan hasil analisis jalur sebagai berikut:

- Hipotesis persamaan I yaitu gaya kepemimpinan transformasional (X1) dan gaya kepemimpinan transaksional (X2) berkontribusi secara signifikan terhadap budaya organisasi (Z), hal ini ditunjukkan dari hasil pengaruh bersama variabel X1 dan X2 berkontribusi secara signifikan terhadap variabel Z. Adapun hasil secara individual kontribusi variabel kepemimpinan transformasional (X1) tidak signifikan terhadap variabel budaya organisasi (Z),

sedangkan kontribusi variabel gaya kepemimpinan transaksional (X2) dinyatakan signifikan terhadap budaya organisasi (Z).

2. Hipotesis persamaan II yaitu gaya kepemimpinan transformasional (X1), gaya kepemimpinan transaksional (X2), dan budaya organisasi (Z) berkontribusi secara signifikan terhadap produktivitas kerja (Y), hal ini ditunjukkan dari hasil pengaruh bersama variabel X1, X2, Z berkontribusi secara signifikan terhadap variabel Z. Adapun hasil secara individual kontribusi variabel kepemimpinan transformasional (X1) signifikan terhadap variabel produktivitas kerja (Y), sedangkan variabel gaya kepemimpinan transaksional (X2) tidak signifikan terhadap variabel produktivitas kerja (Y), dan kontribusi variabel budaya organisasi (Z) dinyatakan signifikan terhadap produktivitas kerja (Y).
3. Pengaruh kausal langsung dan tidak langsung dapat diuraikan sebagai berikut:
 - a. Pengaruh langsung variabel X1 terhadap Z sebesar 0,196 (pengaruh total)
 - b. Pengaruh langsung variabel X1 terhadap Y sebesar 0,546
 - c. Pengaruh tidak langsung variabel X1 terhadap Y sebesar 0,053
 - d. Total pengaruh variabel X1 terhadap Y adalah sebesar 0,599
 - e. Pengaruh langsung variabel X2 terhadap Z sebesar 0,607 (pengaruh total)
 - f. Pengaruh langsung variabel X2 terhadap Y sebesar 0,128
 - g. Pengaruh tidak langsung variabel X2 terhadap Y sebesar 0,165
 - h. Total pengaruh variabel X2 terhadap Y adalah sebesar 0,293
 - i. Pengaruh langsung variabel Z terhadap Y sebesar 0,273
 - j. ϵ_1 sebesar 0,679 menunjukkan koefisien pengaruh variabel lain diluarpenelitian ini yang dapat mempengaruhi variabel Z
 - k. ϵ_2 sebesar 0,570 menunjukkan koefisien pengaruh variabel lain diluarpenelitian ini yang dapat mempengaruhi variabel Y

1. Gaya Kepemimpinan Transformasional Berpengaruh Terhadap Budaya Organisasi

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan transformasional (X1) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap variabel budaya organisasi (Z). Hasil tersebut menunjukkan hipotesis penelitian (H1) tidak terbukti artinya bahwa gaya kepemimpinan transformasional tidak berpengaruh signifikan terhadap budaya organisasi pada IKM Kuliner Kebab.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Seta (2019) mengatakan bahwa gaya kepemimpinan transformasional tidak berpengaruh signifikan terhadap budaya organisasi. Artinya bahwa gaya kepemimpinan transformasional belum membuktikan peranan pentingnya dalam menciptakan suasana dan budaya dalam suatu organisasi di IKM Kuliner Kebab Sidoarjo[23].

Berdasarkan pembahasan di atas terdapat hasil yang berbeda yaitu menurut Siswatiningsih (2018) menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara kepemimpinan transformasional terhadap budaya organisasi. Dimana pimpinan memberikan faktor karisma, stimulasi intelektual, dan pertimbangan individu, merupakan instrumen yang paling banyak digunakan oleh para pemimpin transformasional untuk memberdayakan dan mengangkat bawahan mereka dan mengubahnya menjadi suatu bentuk kinerja yang lebih. Sehingga menimbulkan kondisi organisasi dengan budaya stabilitas dengan berjalannya komunikasi antara pimpinan dan bawahan dengan baik[13].

2. Gaya Kepemimpinan Transformasional Berpengaruh Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan transformasional (X1) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap variabel produktivitas kerja (Y). Hasil tersebut menunjukkan hipotesis penelitian (H2) terbukti artinya bahwa gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja pada IKM Kuliner Kebab.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Sun (2018) mengatakan bahwa gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja. Artinya bahwa kepemimpinan transformasional dipersepsikan baik oleh para karyawan, seperti adanya pemberian perhatian pada bawahan, pemberian inspirasi serta pemberian pengarahan kepada bawahan, namun ternyata hal tersebut tidak berdampak nyata terhadap produktivitas kerja[6].

3. Gaya Kepemimpinan Transaksional Berpengaruh Terhadap Budaya Organisasi

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan transaksional (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel budaya organisasi (Z). Hasil tersebut menunjukkan hipotesis penelitian (H3) terbukti artinya bahwa gaya kepemimpinan transaksional berpengaruh signifikan terhadap budaya organisasi pada IKM Kuliner Kebab.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Siswatiningsih (2018) menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara gaya kepemimpinan transaksional terhadap budaya organisasi. Para pemimpin transaksional cenderung untuk bekerja dengan cara membatasi budaya yang ada[13]. Indikasi gaya kepemimpinan transaksional diantaranya adalah pimpinan yang mampu memberikan imbalan kepada anak buahnya, pimpinan yang dapat

memberikan pengawasan kerja kepada anak buahnya, pimpinan yang dapat memberikan solusi setelah adanya kesalahan kerja kepada anak buahnya, dimana hasil penelitian menunjukkan dari semua indikasi gaya kepemimpinan transaksional mempunyai pengaruh signifikan terhadap budaya organisasi pada IKM Kuliner Kebab.

4. Gaya Kepemimpinan Transaksional Berpengaruh Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan transaksional (X2) tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap variabel produktivitas kerja (Y). Hasil tersebut menunjukkan hipotesis penelitian (H4) tidak terbukti artinya bahwa gaya kepemimpinan transaksional tidak berpengaruh terhadap produktivitas kerja pada IKM Kuliner Kebab.

Hasil penelitian ini didukung oleh Sun (2018) mengatakan bahwa gaya kepemimpinan transaksional tidak berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja. Hal ini dapat diartikan bahwa variabel gaya kepemimpinan transaksional yang kuat akan menyebabkan produktivitas kerja yang semakin baik pula. Sebaliknya jika gaya kepemimpinan transaksional lemah maka produktivitas kerja menjadi kurang maksimal[6].

5. Budaya Organisasi Berpengaruh Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan transformasional (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel budaya organisasi (Z). Hasil tersebut menunjukkan hipotesis penelitian (H5) terbukti artinya bahwa budaya organisasi berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja pada IKM Kuliner Kebab. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Saptyaningsih (2021) menyimpulkan bahwa budaya kerja organisasi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap produktivitas kerja[13].

Pak Arif mendirikan usaha ini sejak 2001 yang awalnya hanya berjualan kebab yang dijual di kaki lima yang awalnya membuka 1 kios kecil di sebrang jalan, dulunya Pak Arif membeli franchise kebab yang bahan-bahannya disediakan dari sang pemilik franchise, karena Pak Arif orang yang kreatif beliau membuat kulit kebab sendiri ketika beliau di rumah beliau mencoba berjualan kebab dengan kulit kebab buatan sendiri dan banyak orang yang suka dengan kulit kebab buatan Pak Arif sendiri dibanding dengan roti dari franchise ke kemudian ada salah satu seorang juru masak yang membeli burger jualan Pak Arif dan beliau sangat suka kebab tersebut sampai setiap hari membeli kebab jaluannya, suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya.

Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV. Sumber Makmur untuk memperbarui ide-ide agar meningkatkan kualitas kebab dan cara pemasarannya.

Para pedagang kaki lima yang berjualan kebab di sebrang jalan dengan membuat kios kecil, di depan indomaret atau alfamart merasa banyak kehilangan pembeli ketika adanya covid19 karena keuntungannya menurun dan banyak pedagang yang menutup usahanya karena tidak mampu untuk mengembalikan modalnya namun ada pedagang yang tidak berputus asa untuk memperbarui ide-ide kreatifnya ketika para pedagang banyak yang bercerita ke Pak Arif pada saat belanja modal kebab mereka, sampai akhirnya Pak Arif membentuk grup di social media (whatsapp) disitu beliau memberikan share gambar dan kalimat mengandung arti semangat khususnya semangat dalam berdagang dan memperbarui ide di era globalisasi ini bisa di order lewat aplikasi online seperti Shopeefood, Gofood, Grabfood dan juga berjualan online di tetangga dan teman sekitar bisa di posting, story, dan live yang membuat para penikmat kebab atau makanan timur tengah ini tetap mencari makanan idamannya dan mempermudah para pembeli untuk order kebab dengan irit dan juga gampang, para PKL mencoba untuk membangun lagi semangatnya untuk membangkitkan semangat agar kiosnya tetap berdiri, mereka sangat senang sekali dan sangat berterima kasih kepada Pak Arif karena telah diberikan semangat untuk tetap mempertahankan usahanya, para karyawan Pak Arif juga sangat senang karena mereka bisa bekerja kembali dan memproduksi kebab tanpa adanya peberhentian kerja atau pengurangan karyawannya, tidak hanya dijual untuk PKL sekarang Pak Arif juga menyuplai frozen food agen dan frozen food retail serta reseller.

suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya. Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal

dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV.

8

Berdasarkan hasil riset membuktikan bahwa budaya organisasi memiliki pengaruh positif signifikan terhadap produktivitas kerja. Keadaan ini menjelaskan apabila perusahaan memiliki tingkat budaya organisasi yang positif dan baik, secara otomatis akan meningkatkan produktivitas kerja pada karyawan IKM Kuliner Kebab. Faktor berinteraksi mempengaruhi budaya organisasi terdapat pada komunikasi yang efektif dalam organisasi agar pihak manajemen dapat melakukan sosialisasi tujuan organisasi, visi misi organisasi, memberitahukan aturan, kebijakan yang telah ditetapkan organisasi, karyawan saling memotivasi satu sama lainnya, saling mendukung dan sejauh mana organisasi memperhatikan lingkungan kerja serta memperhatikan sumber daya manusianya. Demi kepentingan bersama perusahaan harus bisa menanamkan pentingnya budaya organisasi kepada karyawan karena akan menyadarkan mereka bahwa setiap manusia memiliki sifat, peran dan ketergantungan satu dengan lainnya. Sikap tersebut yang nantinya akan menciptakan harmonisasi hubungan terhadap sesama anggota atau karyawan dengan menghasilkan kerja tim yang handal dengan harapan bisa meningkatkan produktivitas kerja.

6. Gaya Kepemimpinan Transformasional Berpengaruh Secara Tidak Langsung Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Melalui Budaya Organisasi

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan transformasional (X1) berpengaruh terhadap produktivitas kerja (Y) melalui budaya organisasi (Z). Hasil tersebut menunjukkan hipotesis penelitian (H6) terbukti artinya bahwa gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh terhadap produktivitas kerja melalui budaya organisasi pada IKM Kuliner Kebab.

Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh secara parsial terhadap produktivitas kerja karyawan. Hal ini dapat dilihat dari ciri kepemimpinan transformasional yang dianggap sebagai pemimpin yang berfokus pada pencapaian perubahan nilai-nilai kepercayaan, sikap, perilaku, emosional, dan kebutuhan bawahan menuju perubahan yang lebih baik di masa depan. Dengan kepemimpinan transformasional, para pengikut merasakan kepercayaan, kekaguman, kesetiaan, dan penghormatan terhadap pemimpin, dan mereka termotivasi untuk melakukan lebih daripada yang awalnya diharapkan dari karyawan.

7. Gaya Kepemimpinan Transaksional Berpengaruh Secara Tidak Langsung Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Melalui Budaya Organisasi

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan transaksional (X2) berpengaruh terhadap produktivitas kerja (Y) melalui budaya organisasi (Z). Hasil tersebut menunjukkan hipotesis penelitian (H7) terbukti artinya bahwa gaya kepemimpinan transaksional berpengaruh terhadap produktivitas kerja melalui budaya organisasi pada IKM Kuliner Kebab.

Hal ini dapat dilihat dari proses untuk memotivasi karyawan untuk meningkatkan produktivitas kerjanya. Upaya memotivasi bawahan dalam gaya kepemimpinan transaksional berfokus pada kepentingan pribadi bawahan. Jadi, gaya kepemimpinan transaksional memotivasi para pengikut dengan menyerukan kepentingan pribadi karyawan atau bawahan tersebut. Sehingga dapat disimpulkan bahwa gaya kepemimpinan mempengaruhi produktivitas kerja karyawan yang dijelaskan dalam perilaku kepemimpinan transaksional tersebut. Pada IKM Kuliner Kebab, perilaku kepemimpinan transaksional yang meliputi pemberian penghargaan sebagai motivasi, pengawasan, dan penggunaan hukuman sebagai tindakan korektif terhadap kesalahan karyawan dibutuhkan untuk mencapai visi organisasi.

KESIMPULAN

Pak Arif mendirikan usaha ini sejak 2001 yang awalnya hanya berjualan kebab yang dijual di kaki lima yang awalnya membuka 1 kios kecil di sebrang jalan, dulunya Pak Arif membeli franchise kebab yang bahan-bahannya disediakan dari sang pemilik franchise, karena Pak Arif orang yang kreatif beliau membuat kulit kebab sendiri ketika beliau di rumah beliau mencoba berjualan kebab dengan kulit kebab buatan sendiri dan banyak orang yang suka dengan kulit kebab buatan Pak Arif sendiri dibanding dengan roti dari franchise kemudian ada salah satu seorang juru masak yang membeli burger jualan Pak Arif dan beliau sangat suka kebab tersebut sampai setiap hari membeli kebab jualannya, suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi membuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membuka usaha agen kebab mulai dari kulit kebab, daging dan isian yang lainnya.

Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV. Sumber Makmur untuk memperbarui ide-ide agar meningkatkan kualitas kebab dan cara pemasarannya.

Para pedagang kaki lima yang berjualan kebab di sebrang jalan dengan membuat kios kecil, di depan indomaret atau alfamart merasa banyak kehilangan pembeli ketika adanya covid19 karena keuntungannya menurun dan banyak pedagang yang menutup usahanya karena tidak mampu untuk mengembalikan modalnya namun ada pedagang yang tidak berputus asa untuk memperbarui ide-ide kreatifnya ketika para pedagang banyak yang bercerita ke Pak Arif pada saat belanja modal kebab mereka, sampai akhirnya Pak Arif membentuk grup di social media (whatsApp) disitu beliau memberikan share gambar dan kalimat mengandung arti semangat khususnya semangat dalam berdagang dan memperbarui ide di era globalisasi ini bisa di order lewat aplikasi online seperti ShopeeFood, GoFood, GrabFood dan juga berjualan online di tetangga dan teman sekitar bisa di posting, story dan live yang membuat para penikmat kebab atau makanan timur tengah ini tetap mencari makanan idamannya dan mempermudah para pembeli untuk order kebab dengan irit dan juga gampang, para PKL mencoba untuk membangun lagi semangatnya untuk membangkitkan semangat agar kios nya tetap berdiri, mereka sangat senang sekali dan sangat berterima kasih kepada Pak Arif karena telah diberikan semangat untuk tetap mempeertahankan uahanya, para kaeyawan Pak Arif juga sangat senang karena mereka biala bekerja kembali dan memproduksi kebab tanpa adanya peeberhentian kerja atau pengurangan karyawannya, tidak hanya dijual untuk PKL sekarang Pak Arif juga menyuplai frozen food agen dan frozen food retail serta reseller.

suatu ketika dia memberi saran kepada Pak Arif agar memperbesar usahanya yang tidak hanya menjual kebab saja akan tetapi meembuka usaha agen kebab yang menjual dengan harga grosir ke pedagang-pedagang, akhirnya Pak Arif memikirkan hal tersebut dan akhirnya dia membua usaha agen kebab mulai dari kulit keban, daging dan isian yang lainnya. Pak Arif yang ditemani dengan istrinya akhirnya membuka CV. Sumber Makmur dan dikenal dengan banyak orang yang dikenal dengan sebutan agen dan banyak pedagang kaki lima atau kios kecil yang berlangganan kebab usaha Pak Arif ini dan memiliki 68 karyawan untuk melayani pesanan kebab sesuai selera masing-masing pedagang, beliau juga dikenal orang yang ramah dan jujur sejak awal beliau berjualan PKL dulu, berkat sikap seorang pemimpin yang bijaksana semua karyawan mampu untuk profesional dan selalu mampu meningkatkan produktivitas kerja mereka dalam melakukan pekerjaan. Untuk penjelasan data keuangan pada tabel diatas di tahun 2022 mengalami cenderung penurunan omzet penjualannya karena efek dari adanya covid19 yang terjadi dari 2 tahun sebelumnya berdampak pada pedagang yang mengalami banyak mengeluh sedikitnya pembeli dan banyak pedagang yang menutup usahanya akibat adanya covid19 Pak Arif juga merasakan omzet sebelum dan sesudah adanya covid19 sangat jauh berubah namun beliau tidak pernah menyerah dan akan terus memperbaiki usahanya serta membantu memberikan ide kepada para pedagang yang membeli kebab di CV.

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh tidak signifikan terhadap budaya organisasi IKM Kuliner Kebab.
2. Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan IKM Kulin⁷Kebab.
3. Gaya kepemimpinan transaksional berpengaruh terhadap signifikan budaya organisasi IKM Kuliner Kebab.
4. Gaya kepemimpinan transaksional tidak berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan IKM Kuliner Kebab.
5. Budaya organisasi berpengaruh signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan IKM Kuliner Kebab.
6. Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh secara tidak langsung terhadap produktivitas kerja karyawan ² melalui budaya organisasi IKM Kuliner Kebab.
7. Gaya kepemimpinan transaksional berpengaruh secara tidak langsung terhadap produktivitas kerja karyawan melalui budaya organisasi IKM Kuliner Kebab.

³

SARAN

Berdasarkan uraian³ atas, maka dapat dikemukakan saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi IKM Kuliner Kebab Sidoarjo dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

1. Diharapkan ada³ suatu pelatihan mengenai gaya kepemimpinan transformasional dan transaksional di IKM Kuliner Kebab, agar dapat dimengerti dan dipahami penerapannya dalam meningkatkan produktivitas kerja karyawan melalui budaya organisasi yang tepat.
2. Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberi inspirasi bagi peneliti lain yang berguna sebagai rujukan dalam pengembangan penelitian selanjutnya.

UCAPAN TERMA KASIH

Pertama-tama puji syukur saya panjatkan pada Allah SWT atas terselesaikannya Skripsi ini dengan baik dan lancar. Dan Skripsi ini saya persembahkan untuk: Bapak & Ibu ku yang telah memberikan kasih sayang hingga aku dewasa, selalu mendoakan mendukung saya untuk menjalani hidup sesuai keinginan. Tidak lupa pula kepada Dosen-dosen ku yang telah mengajari dan membimbing ku selama di bangku perkuliahan. Serta teman-teman seperjuanganku yang setia menemani dan belajar bersama.

REFERENSI

- [1] Isnawita, "Pengaruh Lingkungan Sosial, Nilai Yang Dirasakan Terhadap Kepuasan Konsumen Dan Niat Pembelian Kembali Pada Abud's Kebab Koto Nan Iv Payakumbuh," *Artik. Publ.*, 2018.
- [2] S. Efendi, E. Guridno, E. Sugiono, and S. HS, *Penguatan Industri Kecil Dan Menengah (IKM) Di Indonesia*. 2019.
- [3] A. Bako, "Aplikasi Tutorial Pembuatan Kebab Berbasis Android," *Skripsi*, 2017.
- [4] Hairudinor, "Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional dan Budaya Organisasi terhadap Kinerja Karyawan," *J. Adm. Bisnis*, vol. 10, no. 1, pp. 48–54, 2020.
- [5] A. Anjasminda, "Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transaksional, Transformasional Dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan," *Skripsi*, p. 1, 2021.
- [6] E. Sun, "Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transaksional, Transformasional, Dan Kebijakan Perusahaan Tentang Upah Pekerja Terhadap Produktivitas Kerja (Studi Pada PT. X Surabaya)," *J. Eksek.*, vol. 15, no. 2, pp. 334–355, 2018.
- [7] B. Narpati, I. Lubis, K. I. Meutia, and E. P. Ningrum, "Produktivitas Kerja Pegawai yang Dipengaruhi oleh Work From Home (WFH) dan Lingkungan Kerja Selama Masa Pandemi," *JIMF (Jurnal Ilm. Manaj. Forkamma)*, vol. 4, no. 2, pp. 121–133, 2021, doi: 10.32493/frkm.v4i2.9808.
- [8] D. Sujadi *et al.*, "Produktivitas Kerja Karyawan Ditinjau Dari Lingkungan Kerja Dan Pelatihan Kerja Di Hotel The Oberoi Beach Resort Bali," *J. EKBIS*, vol. 22, no. 2, pp. 160–177, 2021.
- [9] P. D. Eka and D. A. Wibowo, "Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional Dan Budaya Organisasi Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan PT Bank Mandiri TBK Unit RRRCR 2 Jakarta Pusat," *J. Ilm. PERKUSI*, vol. 1, no. 4, p. 527, 2021, doi: 10.32493/j.perkusi.v1i4.13392.
- [10] Y. M. Widjaja, "(Bisnis dan Manajemen)," *BISMA*, vol. 11, no. September, pp. 77–103, 2018.
- [11] D. Margaretta, "Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional, Gaya Kepemimpinan Transaksional Dan Gaya Kepemimpinan Situasional Terhadap Kinerja Pegawai Kantor Camat Medan Baru," *Tesis*, 2020.
- [12] A. Yandi, "Employee Performance Model: Work Engagement Through Job Satisfaction and Organizational Commitment (a Study of Human Resource Management Literature Study)," *Dinasti Int. J. Manag. Sci.*, vol. 3, no. 3, pp. 547–565, 2022, doi: 10.31933/dijms.v3i3.1105.
- [13] I. Siswatiningsih, K. Raharjo, and A. Prasetya, "Pengaruh Kepemimpinan Transformasional Dan Transaksional Terhadap Budaya Organisasi, Motivasi Kerja, Komitmen Oganisasional Dan Kinerja Karyawan," *J. Bisnis dan Manaj.*, vol. 5, no. 2, pp. 146–157, 2018, doi: 10.26905/jbm.v5i2.2388.
- [14] D. P. Diwanti, "Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transaksional Dan Penilaian Kinerja terhadap Produktivitas Kerja (Studi Kasus Pegadaian Syariah Wilayah Yogyakarta)," *Aghniya J. Ekon. Islam*, vol. 02, no. 02, pp. 165–173, 2020.
- [15] Misnawati, "Gaya Kepemimpinan Transaksional Dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan PT. Sinar Galesong Pratama Palu," *J. JAMUT*, vol. 7, no. 1, pp. 067–077, 2021.
- [16] Suhartinah, "Pengaruh Mompensasi Dan Gaya Kepemimpinan Transformasional Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Industri Rumah Congo Sedayu, Bantul-Yogyakarta," *J. Ekobis Dewantara*, vol. 1, no. 1, pp. 1–13, 2018.
- [17] A. Medhasari, "Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transaksional Dan Budaya Organisasi Terhadap Produktivitas Karyawan Pada Outbound Call Di PT. Infomedia Solusi Humanika Bandung," *e-Proceeding Manag.*, vol. 5, no. 1, pp. 1010–1017, 2018.
- [18] L. Fitrianingrum, D. Lusyana, and D. Lellyana, "Analisis Pengaruh Penataan Organisasi Lipi Terhadap Kebahagiaan Asn Pendukung Iptek Di Lingkungan Lipi," *J. Ilmu Adm. Media Pengemb. Ilmu dan Prakt. Adm.*, vol. 17, no. 2, pp. 291–305, 2020.
- [19] Diana, "Pengaruh Kepuasan Kerja Dan Komitmen Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada PT. Tunas Perkasa Tekindo," *Jurnal Muhammadiyah Manajemen Bisnis*, vol. 1, no. 2, pp. 93–102, 2020.
- [20] P. B. Timotiwu, Y. Nurmiyati, E. Pramono, and Y. R. Kusuma, "Analisis Jalur Respons Hasil Kedelai

- (*Glycine max* (L.) Merr.) Varietas Unggul Nasional Terhadap Dua Cara Pemberian Kombinasi Pupuk Npk,” *J. Penelit. Pertan. Terap.*, vol. 18, no. 2, pp. 87–100, 2018.
- [21] D. Mulyani, “Pengaruh Citra Institusi Terhadap Loyalitas Mahasiswa Melalui Kepuasan Mahasiswa Sebagai Variabel Intervening,” *J. Bisnis*, vol. 7, no. 1, pp. 87–99, 2019.
- [22] F. Suprayogi, “Konsistensi Resampling Bootstrap pada Model Struktural dengan Pendekatan PLS-PM (Studi pada Minat Mahasiswa Statistika Universitas Brawijaya Pengguna Aplikasi Go-Food),” *Skripsi*, 2018.
- [23] B. M. Seta, “Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional Dan Transaksional Terhadap Motivasi Bawahan Dengan Budaya Organisasi Sebagai Variabel Moderasi, Studi Pada Tenaga Penjualan di Industri Fast Moving Consumer Goods,” *J. Bisnis*, 2019.

Jadwal Penelitian

Adapun jadwal penelitian sebagaimana bisa dilihat pada gambar 1.

No	Tahap dan Kegiatan Penelitian	Waktu (Bulan)					
		1	2	3	4	5	6
1.	Persiapan menyusun proposal						
2.	Pengumpulan data						
	Mengumpulkan data primer dan sekunder						
3.	Pengolahan dan analisis data						
4.	Penyusunan laporan						
5.	Dan lain-lain						

Gambar 1. Jadwal Penelitian

SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama Mahasiswa : Indana Zulfa
NIM : 192010200305
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis, Hukum Dan Ilmu Sosial

DAN

Dosen Pembimbing : Mochammad Tanzil Multazam, S. H., M. Kn
NIK/NIP :
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Bisnis, Hukum Dan Ilmu Sosial

MENYATAKAN bahwa, karya tulis ilmiah dengan rincian:

Judul : Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional Dan Gaya Kepemimpinan Transaksional Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Melalui Budaya Organisasi Pada IKM Kuliner Kebab

Kata kunci : gaya kepemimpinan transformasional, gaya kepemimpinan transaksional, produktivitas kerja karyawan, budaya organisasi

TELAH:

1. Disesuaikan dengan petunjuk penulisan di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Berdasarkan Surat Keputusan Rektor UMSIDA tentang Pedoman Karya Tulis Ilmiah Mahasiswa.
2. Lolos uji cek kesamaan sesuai yang berlaku di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

SERTA*:

Bertanggung jawab untuk melakukan publikasi karya tulis ilmiah tersebut ke jurnal ilmiah/prosiding sesuai ketentuan Surat Keputusan Rektor UMSIDA tentang Pedoman Karya Tulis Ilmiah. Khususnya Lampiran Huruf B.

Menyerahkan tanggung jawab untuk melakukan publikasi karya tulis ilmiah tersebut ke jurnal ilmiah/prosiding sesuai ketentuan Surat Keputusan Rektor UMSIDA tentang Pedoman Karya Tulis Ilmiah. Khususnya Lampiran Huruf B kepada Bidang Pengembangan Publikasi Ilmiah DPRM UMSIDA.

Demikian pernyataan dari saya, untuk dipergunakan sebagai mestinya. Terima kasih

Menyetujui,
Dosen Pembimbing

Sidoarjo,

Mahasiswa

Mochammad Tanzil Multazam, S. H., M. K
NIP/NIK.

Indana Zulfa
192010200305

*Centang salah satu.

**PERNYATAAN MENGENAI KARYA TULIS ILMIAH DAN SUMBER INFORMASI SERTA
PELIMPAHAN HAK CIPTAK**

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis ilmiah tugas akhir saya dengan **“Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional Dan Gaya Kepemimpinan Transaksional Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Melalui Budaya Organisasi Pada IKM Kuliner Kebab”** adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan teks dan dicantumkan dalam Referensi di bagian akhir karya tulis ilmiah tugas akhir saya ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

Sidoarjo,

Indana Zulfa
192010200305

Indana Zulfa-KTI-PLAGIASI (1).docx

ORIGINALITY REPORT

17%

SIMILARITY INDEX

20%

INTERNET SOURCES

6%

PUBLICATIONS

9%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	id.123dok.com Internet Source	2%
2	repository.ub.ac.id Internet Source	2%
3	repository.stiemahardhika.ac.id Internet Source	1%
4	repository.usd.ac.id Internet Source	1%
5	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	1%
6	scholar.unand.ac.id Internet Source	1%
7	jurnal.unmer.ac.id Internet Source	1%
8	journals.umkt.ac.id Internet Source	1%
9	dinastirev.org Internet Source	1%

10	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	1 %
11	repository.unas.ac.id Internet Source	1 %
12	journal.unismuh.ac.id Internet Source	1 %
13	dspace.uui.ac.id Internet Source	1 %
14	anzdoc.com Internet Source	1 %
15	eprints.akakom.ac.id Internet Source	1 %
16	Submitted to Universitas Wijaya Kusuma Surabaya Student Paper	1 %
17	eprints.umg.ac.id Internet Source	1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On