

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada masa sekarang ini manusia telah menunjukkan kemajuan yang sangat pesat dalam dunia usaha/bisnis. Ini terbukti dengan adanya berbagai perusahaan besar serta industri-industri di berbagai daerah yang secara tidak langsung memberi dampak yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi pada daerah tersebut. Perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang bisnis, baik bisnis manufaktur (produk) maupun jasa (layanan) telah banyak yang berdiri, serta memberi andil yang cukup besar bagi pendapatan daerah. Misalnya perusahaan rokok PT. Djarum, yang telah memberi dampak yang cukup signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di daerah Kudus. Hal ini juga bisa dirasakan oleh masyarakat sekitar karena sebagian besar masyarakat dapat terserap sebagai tenaga kerja, tidak tertutup kemungkinan juga bisa menjadi pendapatan negara yang dihasilkan dengan pajak yang dibayar dari perusahaan tersebut.

Bisnis merupakan suatu organisasi yang menghasilkan barang/jasa yang kemudian dijual dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan (*profit*).¹ Baik perusahaan yang bersekala kecil (seperti rumah makan dan toko kelontong yang ada disekitar lingkungan) maupun perusahaan yang memiliki skala besar (seperti PT. Mustika Ratu Tbk. Dan PT. BRI Tbk.) semua itu juga merupakan suatu bisnis yang tengah dijalankan manusia.

Bisnis juga merupakan usaha dari manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup. Tidak hanya untuk diri dan keluarga, bisnis juga dapat memberi manfaat untuk orang lain. Allah SWT memerintahkan manusia yang hidup di bumi untuk mencari nafkah bagi dirinya sendiri maupun bagi keluarga. Dengan kata lain, Allah memerintahkan hambanya untuk bekerja agar dapat memenuhi kebutuhan. Manusia diperintahkan untuk mencari Rahmat berupa rizki yang terdapat di bumi, karena Allah SWT telah menyebarkan Rizkinya

¹ Anita Primastiwi, "Pengantar Bisnis", CPAS, Yogyakarta, 2012, hal. 1.

diatas bumi, supaya makhluk hidup terutama manusia dapat bertahan hidup dan menyembah padaNya. Seperti firman Allah dalam surat At-Taubah ayat 105.

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ
الْغَيْبِ وَاللَّهِ فَتُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Artinya: “Dan Katakanlah : Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”.

Dalam mencari rizki Allah, dengan kata lain melakukan bisnis. Manusia tidak boleh serakah dan hanya mementingkan kepentingannya sendiri. Hal seperti ini banyak terjadi dikalangan pembisnis atau perusahaan besar, mereka saling menjatuhkan satu sama lain dengan persaingan yang tidak sehat. Padahal hal semacam itu sangat jelas dilarang oleh Allah. Allah SWT menciptakan makhluk untuk bertaqwa dan menyembah padaNya. Seperti pada surat Al-Hasyr ayat 18.

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ
اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿١٨﴾

Artinya :“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah Setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

Dengan bekerja, manusia juga bisa menjalankan perintah Allah. Karena dengan bekerja, manusia dapat membayar zakat, infaq dan shodaqoh. Hal yang harus diperhatikan sebagai umat islam adalah tidak boleh mengabaikan kewajibannya, yaitu membayar zakat atas sebagian keuntungan yang telah ia dapatkan, karena Zakat harus dikeluarkan saat manusia mendapatkan laba atau penghasilan. Sebagian dari harta yang telah ia dapat adalah hak milik orang lain yang harus diberikan. Ini diperintahkan oleh Allah SWT untuk

membersihkan harta yang telah manusia dapatkan melalui bekerja. Seperti dalam firman Allah dalam Surat An-Nur Ayat 56.

وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ ﴿٥٦﴾

Artinya : “Dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat, dan taatlah kepada rasul, supaya kamu diberi rahmat”.

Sudah sangat jelas bahwa setiap yang punya penghasilan hendaknya memberikan zakat. Namun pada kenyataannya, orang-orang melalaikannya dan hanya menimbun harta serta tidak menjalankan perintah Allah dengan membayar zakat.

Sedangkan profit adalah selisih antara pendapatan (*revenue*) dengan biaya (*expenses*). Profit juga mendorong seseorang untuk berbisnis dan melakukan ekspansi atas bisnisnya (melakukan perluasan usaha). Keuntungan juga bisa menjadi penghargaan atas apa yang telah ia lakukan selama menjalankan bisnis, dengan mengeluarkan modal serta mengorbankan waktu dan tenaga yang ia keluarkan.

Konsep Strategi bisnis atau strategi pada level bisnis merujuk pada rencana yang digunakan pada bisnis tunggal untuk bersaing dalam suatu industri tertentu guna mendapatkan tujuan yang diharapkan. Konsep dasar strategi bisnis adalah mengenal pola tindakan dan pendekatan keahlian manajemen untuk menghasilkan kinerja yang sukses dalam suatu lini bisnis yang spesifik. Isu pokok strategi bisnis adalah bagaimana membangun dan memperkuat posisi persaingan dalam jangka panjang.

Maksud utama dilakukan analisis strategi pada level bisnis adalah untuk mengidentifikasi kesempatan utama dan ancaman yang dihadapi bisnis atau unit bisnis dimasa yang akan datang serta menggali kemampuan sumber daya dan kapabilitas yang dimiliki unit bisnis, yang dapat digunakan untuk mengembangkan strategi, menangkap peluang dan mengatasi ancaman sehingga tujuan bisnis dapat tercapai dan memuaskan. Strategi pada level bisnis memfokuskan pada bagaimana bersaing dalam industri tertentu dengan produk dan pasar tertentu.

Setiap perusahaan hendaknya dapat mengenali pesaingnya dan mengukur derajat persaingan. Setiap industri memiliki bagian yang mencerminkan jenis bisnis atau kualitas. Dengan demikian, sebuah industri dapat secara sempit didefinisikan dengan membagi segmen menurut jenis bisnis dan kualitasnya. Pembagian dengan cara ini menolong mengenali pesaing utama sehingga mereka dapat dinilai.² Strategi dibutuhkan karena organisasi ingin bertahan hidup dan atau berkembang dengan harus menghadapi pesaing-pesaing yang lain. Pesaing dapat menyangkut perebutan konsumen, sumber daya, posisi dan lainnya.³

Kondisi ekonomi yang berubah pesaing akan melancarkan serangan baru dan produk melewati tahap-tahap minat dan tututan konsumen. Konsekuensinya perusahaan harus merencanakan strategi-strategi yang sesuai dengan masing-masing tahap daur hidup produk, dengan mengingat bahwa produk itu tidak akan abadi. Bagaimana cara mempertahankan produk agar tetap dicintai konsumen merupakan tugas dari seorang pengusaha. Seorang pengusaha harus berfikir keras agar usaha yang dijalankannya tetap bertahan.⁴

Masa depan bagi perusahaan pada hakikatnya tidak hanya harus dibayangkan, melainkan juga harus dibangun. Itulah sebabnya Hamel dan Prahalad menggunakan istilah *strategic architecture* untuk mendiskripsikan hal ini. Untuk menentukan arah perusahaan dimasa depan perusahaan butuh seorang ‘arsitek strategi’, seorang yang mampu memimpikan sesuatu yang belum diciptakan. Bagi seorang arsitek, bangunan yang megah saat ini dulunya telah ia gambar dengan lengkap jauh sebelum bangunan tersebut dibangun dan didirikan, ketika tempat tersebut masih berupa harapan tanah kosong. Seorang arsitek harus mampu menciptakan *blue print* untuk merubah impian menjadi kenyataan. Arsitek adalah seorang pemimpi dan sekaligus ahli gambar. Arsiteklah yang mengawinkan seni dengan rekayasa struktural.

² Jeff Madura, *Pengantar Bisnis*, Salemba Empat, Jakarta, 2001, hal. 155.

³ Tedjo Tripomo Dan Udan, *Manajemen Strategi*, Rekayasa Sains, Bandung, 2005, hal. 22.

⁴ Sunarto, *Manajemen Pemasaran*, BPFE-UST Yogyakarta dan Mahenoko Total Design Yogyakarta, Yogyakarta, 2003, hal. 236.

Dengan kata lain, dikepala seorang arsitek strategi telah jelas gambaran tentang kearah mana dan bagaimana perusahaan dimasa depan.⁵

Strategi-strategi organisasi dibuat dan diciptakan agar bertahan di lingkungan.Strategi organisasi haruslah mampu menciptakan keunggulan kompetitif.Terdapat dua sumber keunggulan kompetitif yang biasa digali oleh organisasi yaitu dari dalam organisasi dan dari luar organisasi.Sumber-sumber dari dalam organisasi misalnya kemampuan karyawan, struktur organisasi, system kerja organisasi, kreatifitas untuk menciptakan proyek-proyek yang menguntungkan organisasi, dan manajemen pengetahuan.

Ada banyak pendapat mengenai strategi, inti dari pendekatan ini adalah untuk mempertahankan bisnis jangka panjang perusahaan harus dapat menyelaraskan.Sumber yang dimiliki dengan pasar yang ingin digarap dan kondisi lingkungannya.Disamping itu perusahaan juga harus dapat bersaing untuk memberikan nilai lebih kepada konsumen (*stakeholder*).Perusahaan yang memiliki *competitive advantage* untuk memenangkan persaingan.⁶

Penetapan strategi bersaing sangat di perlukan perusahaan dalam memasuki persaingan yang semakin ketat agar tetap dapat bertahan(*survive*).Perdagangan bebas akan menyebabkan meningkatkan persaingan antar perusahaan. Hal ini disebabkan lingkungan usaha menghadapi suatu ketidak pastian yang tinggi. Dalam menghadapi lingkungan usaha seperti ini perusahaan diharuskan untuk senantiasa mencari cara dan metode baru agar tetap bertahan dan selalu unggul dalam persaingan.

Salah satu usaha yang dilakukan adalah pemilihan strategi yang diterapkan disesuaikan dengan *core competencies* yang dimiliki serta kondisi eksternal perusahaan.Selain itu usaha yang dilakukan oleh perusahaan adalah melakukan investasi pada teknologi informasi.Dengan teknolgi informasi memungkinkan perusahaan yang mengadopsinya memiliki keunggulan

⁵Setiawan Hari Purnomo, *Manajemen Strategi*, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 1996, hal. 59-60.

⁶Yusak Anshori, *Analisis keunggulan Bersaing Melalui penerapan knowledgeManagement dan Knowledge-Based Strategy* Di Surabaya Plaza Hotel, Jurnal Manajemen Perhotelan, Vol. 1 No. 2.

kompetitif. Teknologi informasi memberikan peluang bagi perusahaan global untuk meningkatkan koordinasi dan pengendalian, atau dapat pula dimanfaatkan untuk mendapatkan keunggulan daya saing di pasar dunia.⁷

Manajemen sumber daya manusia didefinisikan: *human resource management is the activities undertaken to attract, develop, motivate, and maintain a high performing workforce within the organization* (manajemen sumber daya manusia adalah aktivitas yang dilakukan merangsang, mengembangkan, memotivasi, dan memelihara kinerja yang tinggi dalam organisasi).

Berdasarkan definisi di atas pula, bahwa sumber daya manusia dengan keseluruhan penentuan dengan pelaksanaan berbagai aktivitas, *policy*, dan program yang bertujuan untuk mendapatkan tenaga kerja pengembangan dan pemeliharaan dalam usaha meningkatkan dukungannya terhadap peningkatan efektivitas organisasi dengan cara secara etis dan social dapat dipertanggung jawabkan. Aktivitas berarti melakukan berbagai kegiatan seperti, perencanaan, pengorganisasian, pengawasan, pengarahan, analisis jabatan rekrutmen dan sebagainya. Menentukan polisi sebagai arah tindakan seperti mengutamakan sumber dari dalam organisasi untuk mengisi jabatan yang kosong, memberi kesempatan pada orang lain untuk menempati jabatan yang kosong, mengikuti program pelatihan dan pendidikan.

Tugas manajemen sumber daya manusia berkisar pada upaya mengelola unsur manusia dengan segala potensi yang dimilikinya seefektif mungkin sehingga dapat diperoleh sumber daya manusia yang puas dan memuaskan bagi organisasi. Manajemen sumber daya manusia merupakan bagian dari manajemen umumnya yang memfokuskan diri pada unsur sumber daya manusia. Perhatian ini mencakup fungsi manajerial, fungsi operasional, dan peran serta kedudukan sumber daya manusia dalam pencapaian tujuan-tujuan organisasi secara terpadu.

⁷Bandi “ Pengaruh Respon Perusahaan Dalam investasi Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Perusahaan ; Strategi bisnis, Kematangan Teknologi Informasi, dan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Anteseden *Jurnal Simposium Nasional Akuntansi 9 Padang, 23-26 Agustus 2006.*

Lingkup manajemen sumber daya manusia meliputi semua aktivitas yang berhubungan dengan sumber daya manusia dalam organisasi seperti, dikatakan oleh Russel & Barnadian bahwa “ *...all decisions which affect the workforce concern the organization’s human resource management function*” aktifitas-aktifitas yang berkaitan dengan manajemen sumber daya manusia ini secara umum mencakup:

1. Rancangan organisasi.
2. *Staffing*.
3. *System reward*, tunjangan-tunjangan, dan pematuhan.
4. Manajemen performansi.
5. Pengembangan pekerja dan organisasi.
6. Komunikasi dan hubungan masyarakat.⁸

Di era global ini dengan semakin beraneka ragam pelayanan maupun jasa yang dibutuhkan masyarakat dan semakin ketatnya persaingan, maka untuk menciptakan pelayanan yang baik dan berkualitas kepada masyarakat sudah saatnya perusahaan-perusahaan di Indonesia menerapkan *Good Corporate Governance (GCG)* dalam pengelolaannya.

Secara sederhana *Good Corporate Governance* dapat digambarkan sebagai bentuk pelaksanaan tanggung jawab antara perusahaan sebagai badan hukum, direksi, dan komisaris sebagai pengurus dengan para pemegang saham. Akan tetapi Implementasi *Good Corporate Governanc* terhadap nilai perusahaan ini tidak terlepas dari faktor penghambat yaitukurangnya pemahaman para pegawai terhadap pentingnya *Good Corporate Governance* bagi PO.Haryanto.Oleh sebab itu diharapkan menjadi kontrol terhadap pertanggungjawaban mengelola perusahaan.

Atas dasar permasalahan diataslah penulis mengadakan penelitian di perusahaan bus PO. Haryanto yang beralamatkan Jl. Lingkar Ngembal Kulon, Jati, Kudus, yaitu mengadakan penelitian atas dasar penerapan prinsip *Good Coorporate Governanc* yang selama ini di jalankan oleh perusahaan tersebut.

⁸Danang Sunyoto, “*Manajemen Bisnis Ritel*” CAPS (Carter for Academic Publishing Service), Yogyakarta, 2015. hal. 122-123.

Dalam hal ini penulis ingin menekankan pada prinsip dasar *Good Corporate Governance* pada perusahaan bus tersebut, apakah prinsip *Good Corporate Governance* yang selama ini dijalankan oleh perusahaan sudah benar-benar diterapkan dengan baik. Serta apakah kegiatan perusahaan selama ini dijalankan sudah dijalankan secara optimal atau belum.

Perusahaan dikatakan optimal terhadap nilai apabila kegiatan proses pelayanan dapat berjalan terus dengan adanya permintaan pasar yang semakin berkembang, serta proses operasi yang benar-benar maksimal, sehingga kegiatan proses pelayanan yang selama ini dilaksanakan oleh perusahaan tersebut bisa terus dilanjutkan atau perlu diadakannya suatu tindakan koreksi terhadap kegiatan proses pelayanan yang masih kurang optimal.

Begitu juga pada perusahaan bus PO. Haryanto Kudus yang berada di Jl. Lingkar Ngembal Kulon Kudus, yang telah bertahun-tahun menjalankan usaha ini. Tentunya mempunyai kelemahan dan kelebihan dalam urusan operasional, semua bisa diatasi manakala manajer dapat tegas dalam melihat dan menangani segala macam masalah yang ada, serta dapat langsung membenahi agar masalah tersebut tidak mengganggu secara berarti pada masalah operasional perusahaan.

Perusahaan bus PO. Haryanto Kudus merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa Transportasi darat, dengan produk Armada bus yang biasanya dijadikan sebagai jasa pelayanan antaranya. Tentunya pihak perusahaan menginginkan konsistensi dalam kegiatan operasional mereka agar dapat memenuhi kebutuhan pasar. Maka manajer perlu membenahi segala macam kekurangan dalam aspek operasional, agar penerapan GCG terhadap nilai perusahaan dapat terwujud.

Perusahaan juga secara berkesinambungan terus meningkatkan kualitas pelayanan dan membenahi dalam segala aspek operasional dari awal sampai akhir. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan berupaya untuk terus-menerus mengembangkan usaha dan memperbaiki kinerja internal perusahaan.

Dari gambaran ringkas yang telah dikemukakan sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan bahwa peran manajer sebagai pengontrol dan pengendali

masalah pelayanan memegang peranan yang sangat penting dalam kelangsungan hidup perusahaan, sehingga mendorong penulis untuk mengadakan penelitian di Jl. Lingkar Ngembal Kulon Kudus pada PO. Haryanto dengan judul. **“Implementasi *Good Corporate Governance* Terhadap Nilai Perusahaan Pada PO. Haryanto Kudus”**.

B. Penegasan Istilah

Beberapa istilah yang termuat di dalam judul skripsi ini perlu didefinisikan dan dibatasi atau ditegaskan pengertiannya, agar tidak terjadi salah tafsir dalam membaca skripsi ini keseluruhan. Adapun istilah-istilah yang perlu ditegaskan adalah:

1. Implementasi

Implementasi adalah bermuara pada aktivitas, aksi, tindakan, atau adanya mekanisme suatu sistem. Implementasi bukan sekedar aktivitas, tetapi suatu kegiatan yang terencana dan untuk mencapai tujuan kegiatan.⁹

2. *Good Corporate Governance*

Good Corporate Governance adalah suatu sistem yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan yang memiliki tujuan untuk mencapai kinerja semaksimal mungkin dengan cara-cara yang tidak merugikan *stakeholder* pada organisasi atau perusahaan tersebut.¹⁰

C. Fokus penelitian

Fokus penelitian adalah obyek penelitian atau apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian.¹¹ Dalam penelitian ini difokuskan pada Implementasi *Good Corporate Governance* terhadap nilai perusahaan pada PO. Haryanto agar kedepannya bisa jauh lebih baik lagi.

⁹www.pengertianmenurutparaahli.net/pengertian-implementasi/ diakses pada 6 Juni 2016

¹⁰Irham Fahmi, “*Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*” Alfabeta, Bandung, 2014, hal. 285.

¹¹Cholid Narbuto dan Abu Ahmadi, “*Metodologi Penelitian*”, PT. Bumi Aksara, Jakarta, 2003, hal. 188.

D. Rumusan Masalah

Berpijak pada uraian uraian latar belakang diatas, maka rumusan dari permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Implementasi prinsip-prinsip GCG terhadap nilai Perusahaan pada PO. Haryanto Kudus?
2. Bagaimana langkah-langkah PO. Haryanto Kudus dalam meningkatkan nilai Perusahaan?
3. Faktor Pendukung dan Penghambat Implementasi GCG pada PO. Haryanto Kudusterhadap nilai Perusahaan?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pemilihan judul dan bertitik tolak dari latar belakang masalah yang telah diajukan, maka terdapat beberapa tujuan penting yang diharapkan melalui penelitian, yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana Implementasi GCG terhadap nilai perusahaan pada PO. Haryanto.
2. Untuk mengetahui langkah-langkah PO. Haryanto dalam meningkatkan nilai perusahaan.
3. Untuk mengetahui apa saja Faktor Pendukung dan Penghambat Implementasi GCG pada PO. Haryanto terhadap nilai perusahaan.

F. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan mempunyai manfaat baik secara teoritis maupun praktis sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Menambah pengetahuan kepustakaan mengenai implementasi GCG terhadap nilai perusahaan.
 - b. Memperkaya khazanah pemikiran mengenai implementasi GCG terhadap nilai perusahaan.

- c. Sebagai sumbangan terhadap perkembangan keilmuan dan sebagai wacana baru dalam bidang manajemen khususnya mengenai implementasi GCG terhadap nilai perusahaan.
2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi pengusaha, penelitian ini dapat digunakan sebagai pedoman merancang, melaksanakan dan mengevaluasi terhadap nilai perusahaan.
 - b. Bagi pengusaha, sebagai tambahan informasi mengenai implementasi GCG terhadap nilai perusahaan.
 - c. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pembaca mengenai implementasi GCG terhadap nilai perusahaan.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan skripsi atau penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran serta garis-garis besar dari masing-masing bagian atau yang saling berhubungan, sehingga nantinya akan diperoleh penelitian yang sistematis dan ilmiah. Berikut adalah sistematika penulisan skripsi yang akan penulis susun :

1. Bagian Awal

Bagian muka ini, terdiri dari: halaman judul, persetujuan pembimbing, pengesahan skripsi, pernyataan, motto, persembahan, kata pengantar, abstrak, daftar isi, daftar tabel dan lampiran.

2. Bagian Isi

Pada bagian ini memuat garis besar yang terdiri dari lima bab, antara bab 1 dengan bab lain saling berhubungan karena merupakan satu kesatuan yang utuh, kelima bab itu adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bagian pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang deskripsi teori yang meliputi teori-teori yang mendukung masalah yang sedang dikaji, antara lain : pengertian GCG, penerapan GCG, prinsip-prinsip GCG, pengertian nilai perusahaan, penelitian terdahulu dan kerangka berfikir.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan deskripsi tentang bagaimana penelitian akan dilaksanakan secara operasional yang menguraikan jenis penelitian, pendekatan penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, uji keabsahan data, dan teknis analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam Bab ini akan menguraikan hasil penelitian yang telah peneliti lakukan, yaitu tentang gambaran umum lokasi penelitian, gambaran umum responden, hasil penelitian, analisis data dan pembahasan penelitian.

BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan, implikasi penelitian, keterbatasan penelitian dan saran dari penulis atas dasar penelitian dan penutup.

3. Bagian akhir

Meliputi: daftar pustaka, daftar riwayat pendidikan dan lampiran-lampiran.