

P-ISBN : 2774 - 2199

e-ISBN : 2774 - 2180



PROSIDING

Seminar Nasional Multidisiplin Ilmu

**"Inovasi Teknologi dan Produk Penelitian
Pengabdian Masyarakat Berbasis
Revolusi Industri 4.0
di Era New Normal"**

Volume 1 Nomor 1 Tahun 2021

Support By :



LPPM Universitas Jabal Ghafur

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT erkat Rahmat dan HidayahNya Webinar 1st Jabal Ghafur Conference on Research Community Service Seminar Nasional Multidisiplin ilmu telah terlaksana dengan baik dan lancar. Seminar Nasional Universitas Jabal Ghafur yang pertama ini bertema "Inovasi Teknologi dan Produk Penelitian, Pengabdian Masyarakat Berbasis Revolusi Industri 4.0 di Era New Normal" yang telah diselenggarakan pada tanggal 7 November 2020 secara virtual melalui zoom meeting.

Seminar Nasional ini dihadiri oleh Dr. Muhammad Dimyati (Plt Deputy Bidang Penguatan Riset dan Pengembangan, Kemenristek/Badan Riset dan Inovasi Nasional) dan Dr. Ir. Muhammad Ilham Maulana, M.T (Sekretaris Pelaksana LLDIKTI Wilayah XIII- Aceh) sebagai Keynote Speaker.

Pada seminar ini hasil penelitian dan pengabdian masyarakat telah dipresentasikan oleh para peneliti dari Dosen dan Mahasiswa berbagai Universitas dan dengan bidang ilmu yang beragam. Selanjutnya hasil seminar tersebut dibukukan dalam prosiding ini. Seminar Nasional Universitas Jabal Ghafur yang pertama ini dapat terlaksana dengan sukses atas bantuan dan partisipasi berbagai pihak. Oleh karena itu kami mengucapkan terimakasih banyak kepada banyak pihak yang telah membantu terselenggaranya Seminar Nasional ini.

Penyusunan prosiding ini masih banyak kekurangan, oleh sebab itu kami sangat mengharapkan saran yang membangun untuk dapat menyempurnakan prosiding ini. Semoga prosiding ini dapat bermanfaat bagi Dosen, Mahasiswa, Peneliti dan Masyarakat.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatu

Sigli, 7 November 2020

Prof. Dr. Bansu Irianto Ansari, M.Pd

PROSIDING
SEMINAR NASIONAL MULTI DISIPLIN ILMU
JABAL GHAFUR CONFERENCE ON RESEARCH AND COMMUNITY SERVICES
(JGCR+)

**"Inovasi Teknologi dan Produk Penelitian Pengabdian Masyarakat Berbasis
Revolusi Industri 4.0 di Era New Normal"**

Organizing Committee

Penanggung jawab	:	Rektor Universitas Jabal Ghafur
Ketua	:	Mustakim Sagita, S.Pd, M.Pd
Sekretaris	:	Cut Mulia Sari, S.TP, M.P
IT and Website	:	Mursalmina, ST
Publikasi	:	Muhammad, ST
Administrasi	:	Muhammad Hafidillah, S.Pd, M.Pd
Steering Committee	:	T. Martawidjaya, ST Yuswardi, ST, MT
Reviewer	:	Dr. Amirzan, M.Pd Dr. Ilyas, M.Pd Dr. Erry Jayanti, S.E, M.Si Dr. Rahmi Agustina, S.S.i, M.Pd
Editor	:	Cut Mulia Sari, S.TP, M.P
Setting/Layout	:	Muksalmina, ST Muhammad, ST
Penerbit	:	Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Jabal Ghafur
Editorial Staff	:	Biro Rektor Lt. 1, Ruang LPPM Universitas Jabal Ghafur, Gleegapui, Sigli. Provinsi Aceh. Kode Pos 24171 Telp (0653) 7825201, Fax (0653) 78225202 Email : lppm@unigha.ac.id

1st Publication on Januari 2021
© 2021 All rights reserved

DAFTAR ISI PROSIDING SEMINAR NASIONAL MULTI DISIPLIN ILMU UNIVERSITAS JABAL GHAFUR

KATA PENGANTAR	i
DEWAN EDITOR	ii
DAFTAR ISI	iii
 BAB I. PENDIDIKAN, METODE PEMBELAJARAN & KURIKULUM	
KEMAMPUAN BERPIKIR TINGKAT TINGGI (HOT) SISWA DITINJAU BERDASARKAN ASPEK KOGNITIF, AFEKTIF DAN GENDER (STUDI DARING PADA SISWA SMA) <i>Bansu Irianto Ansari⁽¹⁾, Mustakim Sagita⁽²⁾</i>	1-8
ANALISIS KESULITAN MAHASISWA MENYELESAIKAN SKRIPSI DI MASA PANDEMI PADA PRODI PENDIDIKAN BAHASA INGGRIS <i>Fauziah⁽¹⁾, Jamaliah⁽²⁾</i>	9-14
ANALISIS KEMAMPUAN BERPIKIR KRITIS MATEMATIS SISWA DENGAN MENGGUNAKAN <i>GRADED RESPONSE MODELS</i> DI SMP NEGERI 1 SIMPANG TIGA KABUPATEN PIDIE <i>Hery Saputra⁽¹⁾, Mirunnisa⁽²⁾</i>	15-23
PENGEMBANGAN MODEL PEMBELAJARAN ATLETIK NOMOR LOMPAT TINGGI BERBENTUK PERMAINAN UNTUK SISWA SEKOLAH MENEGAH ATAS DI SMA NEGERI 16 KOTA BANDA ACEH <i>Indah Lestari⁽¹⁾, Jafaruddin⁽²⁾</i>	24-30
PENINGKATAN KEMAMPUAN BERPIKIR KRITIS DAN LOGIS MATEMATIK SISWA SMK NEGERI 1 SIGLI MELALUI MODEL KOOPERATIF TIPE STAD BERBANTUAN <i>MAPLE</i> <i>Maryanti⁽¹⁾, Laila Qadriah⁽²⁾</i>	31-39
MODEL PEMBELAJARAN GENERATIF UNTUK MENUMBUHKAN <i>SOFT SKILL</i> SISWA DALAM PEMBELAJARAN MATEMATIKA <i>Mirunnisa⁽¹⁾, Zulfa Razi⁽²⁾</i>	40-51
PENGARUH KECEPATAN DAN KELINCAHAN TERHADAP PRESTASI OLAHRAGA BULUTANGKIS (Penelitian Pada Siswa SMAN 1 Indrajaya Kabupaten Pidie) <i>Muhammad</i>	52-61
PENYEDIAAN PUSTAKA KELILING WARGA ALTERNATIF PENYELESAIAN CEMERLANG MEMULAI BUDAYA MEMBACA <i>Nanda Saputra⁽¹⁾, Miswar Saputra⁽²⁾</i>	62-67
DISIMILARITAS BAHASA PERSUASIF PADA IKLAN DI RADIO MUTIARA FM BEUREUNUEN PADA ERA NEW NORMAL <i>Nofiana S⁽¹⁾, Islamiyah⁽²⁾</i>	68-79

TANTANGAN GURU BAHASA INGGRIS DALAM PROSES BELAJAR MENGAJAR SELAMA PANDEMI DI PIDIE Novita Diana	80-84
ANALISIS KOMPARATIF: IMPLEMENTASI (SOLUTION FOCUSED BRIEF THERAPY) SEBAGAI SOLUSI PENANGANAN KECEMASAN PSKOLOGIS MENGHADAPI COVID-19 Teuku Fadhli⁽¹⁾, Fauzi Aldina⁽²⁾	85-93
PENERAPAN MODEL <i>DISCOVERY LEARNING</i> BERBANTUAN <i>SOFTWAREMAPLE</i> UNTUK MENINGKATKAN <i>SELF EFFICACY</i> MAHASISWA Zulfa Razi⁽¹⁾, Mirunnisa⁽²⁾	94-99
HUBUNGAN <i>SELF REGULATED LEARNING</i> DENGAN PROKRASTINASI AKADEMIK YANG DILAKUKAN SISWA SMPN 5 MUTIARA Bunyamin	100-107
THE USE OF MIND MAPPING TEHNIQUE TO IMPROVE THE STUDENTS WRITING SKILL IN DESCRIPTIVE TEXT Farizawati	108-114
EFEKTIVITAS PENGGUNAAN APLIKASI <i>GOOGLE FORM</i> UNTUK UJIAN AKHIR SEMESTER BAGI MAHASISWA PGMI AL HILAL SIGLI Gusti Handayani	115-120
MENINGKATKAN PEMAHAMAN BACAAN SISWA DENGAN MENERAPKAN TEKNIK PRE-QUESTIONING Hanifah Thohidah	121-129
EKSISTENSI BAHASA INDONESIA SEBAGAI BAHASA PENGANTAR DALAM PEMBELAJARAN BAHASA INDONESIA DI SMP NEGERI 3 SAKTI Hayatun Rahmi⁽¹⁾, Nur Fatimahwati⁽²⁾	130-146
MENINGKATKAN KEMAMPUAN BERPIKIR KREATIF DAN <i>SELF-CONCEPT</i> SISWA SMP DI KABUPATEN PIDIE JAYA DENGAN PEMBELAJARAN KONTEKSTUAL BERBANTUAN GEOGEBRA Junaidi⁽¹⁾, Taufiq⁽²⁾	147-154
BERHITUNG CEPAT DAN PERMAINAN ANGKA MENINGKATKAN MOTIVASI SISWA SD BELAJAR MATEMATIKA DI RUMAH SELAMA PANDEMI Maisura	155-159
PENERAPAN MODEL PEMBELAJARAN INKUIRI UNTUK MENINGKATKAN HASIL BELAJAR SISWA SMA NEGERI 1 KEMBANG TANJONG PADA MATERI KEANEKARAGAMAN HAYATI Makawiyah⁽¹⁾, Zuraida⁽²⁾	160-169
PENERAPAN MODEL <i>PROBLEM BASED LEARNING (PBL)</i> UNTUK MENINGKATKAN HASIL BELAJAR SISWA di SMA Mariati	170-175

MENINGKATKAN KEMAMPUAN KOMUNIKASI MATEMATIS DENGAN PENDEKATAN <i>CREATIVE PROBLEM SOLVING</i> SISWA SMP NEGERI 2 BANDAR BARU Taufiq	176-185
PENGARUH PEKERJAAN RUMAH (PR) TERHADAP PRESTASI BELAJAR SISWA DI MTsS KEUMALA KABUPATEN PIDIE Tuti Rahmah	186-191
EFEKTIFITAS PENGGUNAN MODEL PEMBELAJARAN TIPE <i>TALKING STICK</i> PADA MATERI HIDROKARBON DI SMA NEGERI UNGGUL SIGLI Zakiah	192-198
USING ENGLISH POP SONG TO IMPROVE STUDENTS' LISTENING SKILL Zurrahmah	199-208
BAB II. TEKNIK INFORMATIKA, DIGITAL INTELLIGENT	
PERBANDINGAN KOMBINASI METODE EKSTRAKSI FITUR BENTUK DAN WARNA PADA CONTENT BASED IMAGE RETRIEVAL BUSANA MUSLIMAH Cut Mutia⁽¹⁾, Muhammad Akmal⁽²⁾	209-221
IMPLEMENTASI WEB SERVICE UNTUK INTEGRASI DATA BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA PADA FAKULTAS TEKNIK UNIVERSITAS JABAL GHAFUR Cut Lilis Setiawati⁽¹⁾, Julia Ananda Yani⁽²⁾	222-225
OPTIMASI SEGMENTASI CITRA METODE OTSU MENGGUNAKAN FUZZY LOGIC Junaidi Salat⁽¹⁾, Sayed Achmady⁽²⁾	226-234
STEGANOGRAFI AUDIO DENGAN METODE LEAST SIGNIFICANT BIT (LSB) DAN KEAMANAN YANG Dioptimasi Dengan Advanced Encryption Standard (AES) Sayed Achmady⁽¹⁾, Junaidi Salat⁽²⁾	235-240
SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PEMILIHAN SISWA PESERTA OLIMPIADE SMA NEGERI 1 MUTIARA MENERAPKAN METODE <i>ANALYTIC HIERARCHY PROCESS</i> (AHP) Fitriyani⁽¹⁾, Putri Andiyani⁽²⁾	241-246
BAB III. PERTANIAN, KONSERVASI LAHAN, BIOTEKNOLOGI DAN PETERNAKAN	
ANALISIS DAMPAK KEGIATAN PENCETAKAN SAWAH BARU TERHADAP KEADAAN SOSIAL EKONOMI MASYARAKAT TANI DIGAMPONG TAMPUI KECAMATAN TRIENGGADENG KABUPATEN PIDIE JAYA Al Asri Abubakar⁽¹⁾, Safrika⁽²⁾	247-253
ANALISIS KOMPARATIF PENDAPATAN USAHA PEMBUATAN TEMPE DAN TAHU "INDUSTRI SHUYA" DI GAMPONG LANGGIEN CUT KECAMATAN BANDAR BARU KABUPATEN PIDIE JAYA Julia⁽¹⁾, Safrika⁽²⁾	354-261

PENGARUH PARITAS TERHADAP KEBERHASILAN INSEMINASI BUATAN PADA SAPI ACEH DI BPTU DAN HPT INDRAPURI <i>Djoko Subagyo⁽¹⁾, Khalidin⁽²⁾, Amirul Haqqi⁽³⁾</i>	262-265
ANALISIS DAMPAK KEGIATAN PENCETAKAN SAWAH BARU TERHADAP KEADAAN SOSIAL EKONOMI MASYARAKAT TANI DI GAMPONG TAMPUI KECAMATAN TRIENGGADENG KABUPATEN PIDIE JAYA <i>Safrika⁽¹⁾, Fazlina Hanum⁽²⁾</i>	266-272
RESPON PERTUMBUHAN DAN HASIL TANAMANKEDELAH (<i>Glycine max L</i>) AKIBAT PEMBERIAN BAHAN ORGANIK OROK – OROK DAN ZPT AGROFIT <i>Sri Handayani⁽¹⁾, Rudi Fadli⁽²⁾, Desi Fitriani⁽³⁾</i>	273-284
PENGARUH PENGGUNAAN WIN PROB TERHADAP KUALITAS FISIK FERMENTASI BAGASE TEBU (<i>Saccharum officinarum L.</i>) <i>Sri Rahayu⁽¹⁾, Aidilof⁽²⁾</i>	285-291
KARAKTERISTIK SENSORI DAN KIMIA DENDENG NANGKA MUDA DENGAN PENAMBAHAN DAGING GILING <i>Tengku Mia Rahmiati^{(1)*}, Asmeri Lamona⁽²⁾, Rahmat Afrizal⁽³⁾, Amsal⁽⁴⁾</i>	292-298
POTENSI ANTI BAKTERI PERASAN DAUN BINAHONG (<i>Anrederacordifolia</i>) TERHADAP PERTUMBUHAN BAKTERI PENYEBAB JERAWAT (<i>Propionibacteriumacnes</i>) <i>Ervina Dewi⁽¹⁾, Rahmi Agustina⁽²⁾, Noratul Iqramah⁽³⁾</i>	299-307
PENGARUH PEMBERIAN NUTRISI AB MIX DAN PUPUK CAIR PADA HIDROPONIK SISTEM RAKIT APUNG TERHADAP PERTUMBUHAN DAN HASIL TANAMAN SELADA MERAH VARIETAS OAKLEAF (<i>Lactuca sativa L</i>) <i>Nuryulsen Safridar⁽¹⁾, Karnilawati⁽²⁾, Nurul Rahmah⁽³⁾</i>	308-319
PENGARUH APLIKASI AMPAS KELAPA DAN URINE SAPI TERHADAP PERTUMBUHAN DAN HASIL TANAMAN JAGUNG MANIS (<i>ZEA MAYS SACCHARATA STURT</i>) <i>Cut Mulia Sari⁽¹⁾, Nazirah⁽²⁾</i>	320-326
PERTUMBUHAN DAN HASIL 4 VARIETAS PADI LOKAL ACEH AKIBAT PUPUK ORGANIK <i>Mawardiana⁽¹⁾, Karnilawati⁽²⁾, Fadhillah⁽³⁾</i>	327-333
BAB IV. EKONOMI MANAJEMEN, AKUNTANSI & TATA KELOLA ADMINISTRASI	
PENGARUH KARAKTERISTIK INDIVIDU DAN LINGKUNGAN KERJA TERHADAP KINERJA PEGAWAI DI DINAS PENDIDIKAN KABUPATEN PIDIE JAYA <i>Boihaki⁽¹⁾, Busra⁽²⁾</i>	324-340
PENGARUH PELUANG DAN ANCAMAN TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN PADA PRODUK OPPO DI TOKO DUTA PONSEL KOTA BAKTI <i>Cut Yusnidar⁽¹⁾, Ayu Muliana⁽²⁾</i>	341-348

PENGARUH KESELAMATAN DAN KESEHATAN KERJA TERHADAP PRODUKTIFITAS KERJA PEGAWAI PADA DINAS LINGKUNGAN HIDUP KABUPATEN PIDIE <i>Fakhrurrazi⁽¹⁾, Boihaki⁽²⁾, Cut Yusnidar⁽³⁾</i>	349-355
PENGARUH <i>COSTUMER SERVICE</i> DAN <i>RELATIONSHIP MARKETING</i> TERHADAP KEPUASAN NASABAH PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA (Tbk) CABANG SIGLI KABUPATEN PIDIE <i>Nyak Umar⁽¹⁾, Muhammad Nur⁽²⁾, Jasman⁽³⁾</i>	356-370
MODEL PEMBERDAYAAN BUMDES BERBASIS SYARIAH DI KABUPATEN NAGAN RAYA <i>Wahyuddin⁽¹⁾, Bansu Irianto Ansari⁽²⁾, Muslim A. Djalil⁽³⁾, Mirna Indriani⁽⁴⁾</i>	371-382
PENGARUH KEBIJAKAN HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN PADA CAFÉ MODEREN DI KABUPATEN PIDIE <i>Zulkifli⁽¹⁾, Fakhrurrazi⁽²⁾</i>	383-390
PENGARUH <i>JOB DESCRIPTION</i> , PENGAWASAN KERJA DAN INISIATIF TERHADAP KOMITMEN KERJA PEGAWAI PADA DINAS PENDIDIKAN KABUPATEN PIDIE <i>Cut Italina⁽¹⁾, Herizal⁽²⁾, Sari⁽³⁾</i>	392-399
ANALISIS <i>NON PERFORMING FINANCING</i> PADA BANK UMUM SYARIAH INDONESIA <i>Evi Maulida Yanti</i>	400-405
PENGARUH <i>RELATIONSHIP MARKETING</i> DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN PADA CAFÉ AWESOME SIGLI KABUPATEN PIDIE <i>Teuku Isnaini⁽¹⁾, Rahmayani⁽²⁾</i>	406-412
PENGARUH RASIO SOLVABILITAS, PROFITABILITAS DAN AKTIVITAS TERHADAP HARGA SAHAM PADA PERUSAHAAN SUB SEKTOR PERTAMBANGAN BATU BARA <i>Nazariah⁽¹⁾, Maisur⁽²⁾, Khaira Maulida⁽³⁾</i>	413-422
STUDI LITERATUR : KEUANGAN DESA <i>Sufitrayati</i>	423-432
STRATEGI DINAS PERINDUSTRIAN PERDAGANGAN DAN KOPERASI KABUPATEN PIDIE JAYA DALAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH <i>Zulfikar</i>	433-439
BAB V. ILMU HUKUM	
PEMIDANAAN DAN ASAS-ASAS DALAM HUKUM ISLAM <i>Junaidi Ahmad</i>	440-448
TINJAUAN YURIDIS PENGGUNAAN DAN PENGAWASAN DANA GAMPONG UNTUK BANTUAN LANGSUNG TUNAI DAMPAK COVID 19 DI KABUPATEN PIDIE <i>Al Muttaqien</i>	449- 458

BAB VI. ILMU KESEHATAN

HUBUNGAN PENGETAHUAN DAN SIKAP IBU DENGAN KEJADIAN STUNTING DI
WILAYAH KERJA PUSKESMAS KUTE PANANG KECAMATAN KUTE PANANG
KABUPATEN ACEH TENGAH

Nela Fauzia ⁽¹⁾, *Riska Fitriyani* ⁽²⁾ 459-466

PENGARUH INTENSITAS PENGGUNAAN *SMARTPHONE* TERHADAP KUALITAS
TIDUR PADA SISWA DI SMA NEGERI 1 SIGLI KABUPATEN PIDIE

Risna ⁽¹⁾, *Wahyuni* ⁽²⁾ 467-479



PENGARUH PELUANG DAN ANCAMAN TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN PADA PRODUK OPPO DI TOKO DUTA PONSEL KOTA BAKTI

Cut Yusnidar*¹, Ayu Muliana²

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi, Universitas Jabal Ghafur
 e-mail: cutyusnidar@unigha.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine "The Effect of Opportunities and Threats on Consumer Satisfaction on Oppo Products in Bakti City. (Case study at Duta Ponsel, Bakti City, Sakti District, Pidie Regency) ". Where the independent variables are Opportunities, and Threats and Consumer Satisfaction as the dependent variable. The population in this study were all consumers who used Oppo smartphones in Kota Bakti, Sakti District. Samples were taken as many as 100 respondents using the Unknown Populations technique. Data were collected using a survey method through a questionnaire filled out by respondents. Then the data obtained were analyzed using multiple regression analysis. This analysis includes Validity Test, Reliability Test, Multiple Regression Analysis, Classical Assumption Test, Hypothesis Test through F Test and t Test, and Determination Coefficient Analysis (R²). Then the data obtained were analyzed using multiple linear regression analysis. This analysis includes the validity test, reliability test, classical assumption test, hypothesis test through the F test and t test, and analysis of the coefficient of determination (R²). The results of the study, obtained a regression equation $Y = 0.559 X_1 + 0.220 X_2$. Based on the results of the analysis, it can be concluded that of the three variables studied, it turns out that the Opportunity variable (X₁) has the most dominant influence at 0.559 or 55.9% of Consumer Satisfaction on Oppo products in Bakti City. The relationship between the dependent and independent variables, namely Opportunity (X₁) and Threat (X₂) respectively, on Consumer Satisfaction on Oppo products in Bakti City with a correlation index of 0.626 or 62.6%, this means that the relationship is strong. Then the index is determined by each of the Opportunity (X₁) and Threat (X₂) variables of 0.391 or 39.1%, this means that the two variables have a significant effect on Consumer Satisfaction on Oppo products in Bakti City and 56.7% are influenced by variables others who were not examined in this study.

Keywords: Customer Satisfaction, Opportunities and Threats

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk Mengetahui "Pengaruh Peluang, dan Ancaman terhadap Kepuasan Konsumen pada Produk Oppo di Kota Bakti. (Studi kasus di Duta Ponsel Kota Bakti Kecamatan Sakti Kabupaten Pidie)". Dimana variabel independen yaitu Peluang, dan Ancaman serta Kepuasan Konsumen sebagai variabel dependennya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh konsumen yang menggunakan smartphone Oppo di Kota Bakti Kecamatan Sakti. Sampel yang diambil sebanyak 100 orang responden dengan menggunakan teknik *Unknown Populations*. Data dikumpulkan dengan menggunakan metode survey melalui kuesioner yang diisi oleh responden. Kemudian data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan analisis regresi berganda. Analisis ini meliputi Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Analisis Regresi berganda Uji Asumsi Klasik, Uji Hipotesis melalui Uji F dan Uji t, serta analisis Koefisien Determinasi (R²). Kemudian data yang

diperoleh dianalisis dengan menggunakan analisis regresi linear berganda. Analisis ini meliputi Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Uji Asumsi Klasik, Uji hipotesis melalui uji F dan Uji t, serta analisis Koefisien Determinasi (R^2). Hasil penelitian, diperoleh persamaan regresi $Y = 0.559 X_1 + 0.220 X_2$. Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa dari ketiga variabel yang diteliti, ternyata variabel Peluang (X_1) mempunyai pengaruh yang paling dominan sebesar 0.559 atau 55.9% Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Kota Bakti. Hubungan antara variabel dependen dan independen yaitu masing-masing variabel Peluang (X_1), dan Ancaman (X_2), terhadap Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Kota Bakti dengan indeks korelasi sebesar 0.626 atau 62.6 %, ini berarti hubungan tersebut kuat. Kemudian indeks determinasi masing-masing variabel Peluang (X_1), dan Ancaman (X_2) sebesar 0.391 atau 39,1 %, ini berarti kedua variabel berpengaruh secara signifikan terhadap Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Kota Bakti dan sebesar 56,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata kunci: *Kepuasan Konsumen, Peluang, dan Ancaman*

PENDAHULUAN

Perkembangan pasar bisnis yang terjadi saat ini mempengaruhi usaha produsen sebagai penyedia alat pemenuhan kebutuhan bagi konsumen untuk lebih kreatif dan inovatif menghasilkan produk yang mampu untuk menarik konsumen membeli produk yang mereka hasilkan. Produk yang mampu bersaing menarik konsumen untuk membeli, tentunya produk yang memberikan kepuasan bagi konsumen, sehingga produsen harus mampu mempelajari perilaku konsumennya.

Pada dasarnya semakin bertambahnya pesaing-pesaing dalam bidang tertentu maka semakin banyak pula pertimbangan yang harus dipilih oleh para konsumen karena semakin banyak pula produk-produk yang ditawarkan. Tentunya konsumen tersebut akan memilih produk barang atau jasa yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mereka. Oleh sebab itu perusahaan-perusahaan dituntut untuk lebih inovatif dalam menghasilkan produk barang maupun jasa sesuai dengan apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh para calon konsumen mereka guna menarik perhatian konsumen dan menghadapi persaingan dari para pesaing.

Masyarakat kini mulai berpikir selektif dan *smart* dalam memilih suatu produk, sehingga mereka akan mendapatkan kegunaan atau manfaat yang mereka cari dari sebuah produk. Bahkan, terkadang mereka tidak ragu untuk mengeluarkan biaya lebih untuk mendapatkan produk yang berkualitas. Ketatnya persaingan akan memposisikan pemasar untuk selalu mengembangkan dan merebut *market share*

Seiring dengan perkembangan jaman, handphone sebagai alat komunikasi yang digunakan tidak sederhana dulu lagi, tetapi sudah menjadi alat komunikasi yang canggih. Industri telepon seluler bergerak sangat cepat, dan kini semakin banyak teknologi pendukung yang terintegrasi dengan produk telepon seluler seperti dual SIM, radio FM, kamera digital, pemutar MP3, dan android. Belum lagi ukuran dan bentuk telepon seluler yang berlomba untuk semakin menarik. Telepon seluler kini bukan lagi sekedar alat untuk berkomunikasi, sekarang telepon seluler sudah menjadi gaya hidup, penampilan, tren dan prestise.

Awal perkembangan telepon seluler hanya berfungsi sebagai alat komunikasi. Namun seiring dengan kebutuhan pelanggan yang semakin meningkat dan teknologi yang semakin maju maka muncullah berbagai fasilitas ponsel lainnya dimana pada saat ini fasilitas-fasilitas yang disediakan oleh ponsel mencakup *short message system* (SMS), kamera, games walkman, video recording, internet, dan sebagainya. Oleh karena itu, ponsel yang dikembangkan harus mampu memenuhi kebutuhan-kebutuhan konsumen, memiliki sisi ergonomik dan estetis serta harga yang ditentukan dapat bersaing dengan kompetitor ponsel lainnya. Jika hal itu dapat dilakukan, maka sangatlah besar peluang untuk mendapatkan keuntungan dalam bisnis pabrikan ponsel.

Perkembangan teknologi komunikasi sangat pesat, terutama gadget smartphone yang secara tidak langsung menjadi kebutuhan pokok bagi masyarakat. Gadget smartphone tidak hanya dipakai sebagai alat komunikasi, banyak juga fitur menarik yang dapat diakses seperti browsing internet, game, pendidikan, bisnis bahkan program Microsoft juga dapat diakses melalui gadget smartphone. Hal ini karena kebutuhan masyarakat yang beragam kemudian dengan keinginan yang serba mudah, cepat dan instan membuat pengguna smartphone semakin bertambah. Kondisi seperti ini membuat pabrikan gadget smartphone bersaing untuk menguasai segmen pasar.

Semakin banyaknya persaingan antar merek setiap produk akan semakin sulit dalam merebut konsumen. Agar bisa mengenal, menciptakan dan mempertahankan pelanggan, maka perusahaan harus lebih bias menguasai para konsumen. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi keputusan seseorang untuk melakukan pembelian.

Smartphone yang telah beredar di pasaran sekarang ini sudah dapat dikatakan sangat bagus dan terus mengalami pengembangan. Agar pengembangan smartphone yang dilakukan dapat berhasil dan laku di dalam pasaran maka smartphone yang dikembangkan harus memiliki diferensiasi yang tinggi sehingga dapat membedakan smartphone tersebut dengan smartphone kompetitor lainnya dan memiliki ciri khas tersendiri agar orang yang melihat smartphone tersebut pertama kali akan mengingat smartphone tersebut dan ingin memilikinya. Hal tersebut yang menjadi tantangan perancang dalam mengembangkan desain smartphone. Dengan demikian, teknologi smartphone semakin berkembang hingga saat ini dan juga fitur-fitur yang disediakan juga semakin bertambah. Hal ini mencerminkan perkembangan smartphone memberikan peluang bisnis yang menguntungkan karena semakin meningkatnya kebutuhan konsumen

Alasan peneliti melakukan penelitian produk ponsel Oppo adalah ponsel Oppo merupakan alat komunikasi yang memudahkan seseorang dalam berhubungan dengan orang lain, kualitas produk Oppo berstandart tinggi, kualitas kamera jernih dan tajam, fitur desain yang ditawarkan selalu update dan banyak konter resmi Oppo yang tersebar di Indonesia sehingga memudahkan konsumen untuk membeli produk ponsel Oppo.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian dipilih secara sengaja (*purposive*), yaitu masyarakat yang berdomisili di wilayah Kecamatan Sakti Kabupaten Pidie.

Objek penelitian adalah masyarakat yang membeli handphone Oppo pada toko Duta Ponsel Kota Bakti Kecamatan Sakti Kabupaten Pidie, untuk dilakukan wawancara terutama dalam mengumpulkan data-data yang diperlukan. Selain itu, objek penelitian adalah tempat penjualan handphone di daerah tersebut.

Populasi adalah keseluruhan dari objek yang akan diteliti. Menurut Sugiyono (2014:117) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda alam yang lain.

Penelitian ini merupakan sebuah studi kasus pada masyarakat pengguna handphone merek Oppo di daerah Sakti Kabupaten Pidie. Dengan demikian, populasi penelitian adalah seluruh masyarakat pengguna handphone Oppo yang mengunjungi toko Duta Ponsel Kota Bakti Kecamatan Sakti Kabupaten Pidie.

Sampel

Menurut Arikunto (2012:109) sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. sampel merupakan bagian dari populasi yang dijadikan sebagai objek penelitian. Sehubungan Jumlah populasi dalam penelitian ini melebihi 100 maka diambil sampel secara acak. Mengingat keterbatasan dana, waktu, dan tenaga untuk populasi konsumen diambil sampel sebanyak 100 orang pengguna handphone Oppo yang mengunjungi toko Duta Ponsel Kota Bakti Kecamatan Sakti Kabupaten Pidie.

Metode Pengumpulan Data

Data yang dihimpun dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder, baik data kualitatif maupun data kuantitatif. Pengertian dari masing-masing jenis data adalah sebagai berikut :

a. Data kualitatif

Data kualitatif yaitu data berbentuk deskriptif dan bukan berbentuk angka, misalnya gambaran lokasi penelitian, sejarah.

b. Data Kuantitatif

Data kuantitatif yaitu data penelitian yang berbentuk angka (nominal). Misalnya, data penjualan perusahaan, produk, dan sebagainya.

Pengumpulan data dalam penelitian dilakukan dengan menggunakan metode dan prosedur sebagai berikut :

a. Studi kepustakaan (*Library research*)

Yaitu metode pengumpulan data sekunder dengan membaca dan mempelajari literatur–literatur yang berkaitan dengan permasalahan yang penulis bahas dan telah dipublikasikan.

b. Studi Lapangan (*Field research*) yang terdiri dari :

1. Wawancara

Yaitu metode pengumpulan data primer yang dilakukan melalui wawancara dengan pihak-pihak yang menjadi objek penelitian.

2. Kuesioner

Metode ini dilakukan dengan membagikan secara acak kuesioner berisi daftar pertanyaan kepada konsumen tentang kepuasan dalam membeli handphone merek Oppo di daerah Sakti Kabupaten Pidie .

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengaruh Peluang dan Ancaman terhadap Kepuasan Konsumen pada Produk Oppo di Kota Bakti (Studi kasus di Toko Duta Ponsel Kota Bakti Kabupaten pidie)

Untuk mengetahui pengaruh Peluang dan Ancaman terhadap Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti. Maka dilakukan analisis data melalui regresi linear berganda. Dimana hasilnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Pengaruh Masing-masing Variabel Independen terhadap Variabel Dependen

Nama variabel	B	Standar Error	Beta	T _{hitung}	T _{tabel}	sign
Konstanta	3,869	1,865		2,075	1,660	0,041
Peluang	0,559	0,095	0,513	5,906	1,660	0,000
Ancaman	0,220	0,084	0,204	2,349	1,660	0,021
Koefisien korelasi (R) = 0,626						
Koefisien Determinasi (R ²) = 0,391						
Adjusted R Squares = 0,379						
F _{hitung} = 31,203						
F _{tabel} = 3,09						
Sign F = 0,000						

Sumber: Data Primer Penelitian (diolah), 2020

Dari output SPSS diatas dengan dipergunakan model regresi berganda, dapat difungsikan dalam bentuk persamaan sebagai berikut:

$$Y = 0,559 X_1 + 0,220 X_2$$

Dari persamaan regresi linear berganda diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Nilai koefisien regresi Peluang sebesar 0,559 dapat diartikan bahwa setiap 1% kenaikan Ancaman (X₁) akan mempengaruhi Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti. 0,559 atau 55,9%. Ini berarti terjadi pengaruh Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti.
2. Nilai koefisien regresi Ancaman sebesar 0,220 dapat diartikan bahwa setiap 1% kenaikan Peluang (X₂) akan mempengaruhi Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti 0,220 atau 22,0%. Ini berarti terjadi pengaruh Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti.

Berdasarkan hasil analisis diatas dapt disimpulkan bahwa dari kedua variabel yang diteliti, ternyata variabel ancaman (X₂) mempunyai pengaruh yang paling dominan sebesar 0,220 atau 22,0% Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti. Hubungan antara variabel dependen dan independen yaitu masing-masing Peluang (X₁), Ancaman (X₂), terhadap Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti Kabupaten Pidie dengan indeks korelasi sebesar 0,626 atau 62,6% ini berarti hubungan tersebut sangat kuat.

Kemudian indeks determinasi masing-masing peluang (X₁), Ancaman (X₂), sebesar 0,391 atau 39,1% ini berarti kedua variabel berpengaruh secara signifikan Kepuasan Konsumen produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti, dan sebesar 56,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak di teliti dalam penelitian ini.

SIMPULAN DAN SARAN

SIMPULAN

Kesimpulan dari hasil penelitian tentang Pengaruh Peluang dan Ancaman Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Produk Oppo di Kota Bakti (Studi kasus di toko Duta Ponsel Kota Bakti Kabupaten Pidie adalah sebagai berikut :

1. Bedasarkan hasil analisis dari bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa dari tiga variabel

- yang diteliti, ternyata Ancaman (X_1) mempunyai pengaruh paling dominan sebesar 0.559 atau 55.9% terhadap Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti.
2. Hubungan antara variabel dependen dan independen yaitu masing –masing variabel Peluang (X_1), dan Ancaman (X_2) terhadap Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti dengan indeks korelasi sebesar 0.626 atau 62.6 %, ini berarti hubungan tersebut kuat.
 3. Kemudian indeks determinasi masing-masing variabel Peluang (X_1), dan Ancaman (X_2) sebesar 0.391 atau 39,1 %, ini berarti kedua variabel berpengaruh secara signifikan terhadap Kepuasan Konsumen pada produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti dan sebesar 56,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.
 4. Hasil pengujian secara simultan diperoleh $F_{hitung} 31,203 > F_{tabel} 3,09$. Dengan demikian hasil perhitungan ini dapat diambil suatu keputusan bahwa menerima hipotesis alternatif (H_a) dan menolak hipotesis nol (H_o) artinya bahwa variabel masing variabel Peluang (X_1), dan Ancaman (X_2) secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap Kepuasan Konsumen pada usaha produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti.
 5. Variabel Peluang (X_1) diperoleh $t_{hitung} 31,203 > t_{tabel} 1.660$ dan nilai signifikan $0.000 < 0.005$, sehingga Hipotesis Nol (H_o) ditolak dan Hipotesis Alternatif (H_a) diterima. Dari hasil uji t ini dapat disimpulkan bahwa variabel Peluang (X_1) terdapat pengaruh yang signifikan terhadap Kepuasan Konsumen pada usaha produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti.
 6. Variabel Ancaman (X_2) diperoleh $t_{hitung} 2.349 > t_{tabel} 1.660$ dan nilai signifikan $0.001 < 0.005$, sehingga Hipotesis Nol (H_o) ditolak dan Hipotesis Alternatif (H_a) diterima. Dari hasil uji t ini dapat disimpulkan bahwa variabel Ancaman (X_2) terdapat pengaruh yang signifikan terhadap Kepuasan Konsumen pada usaha produk Oppo di Toko Duta Ponsel Kota Bakti.

SARAN

1. Untuk memikat hati para konsumen, produk Oppo di Kota Bakti harus lebih memperhatikan variabel-variabel yang bisa mempengaruhi konsumen, dikarenakan masih ada variabel-variabel lain yang sangat berperan dalam menciptakan kepuasan konsumen, bila perlu produk Oppo harus mempromosikan ke kalangan-kalangan kampus, dimana konsumen terbanyak merupakan para pemuda dan pemudi yang masih aktif diperguruan tinggi.
2. untuk produk Oppo, sebaiknya meneliti tentang faktor-faktor ancaman terhadap pembeli, dimana studi ini sangat perlu dilakukan supaya produk Oppo lebih mengetahui tentang perkembangan teknologinya.
3. Untuk peneliti berikutnya agar meneliti pengaruh variabel-variabel lain yang dapat meningkatkankepuasan konsumen.
4. Seperti halnya penelitian lain, penelitian ini juga memiliki keterbatasan seperti kemungkinan terjadinya bias dalam proses pengumpulan data. Oleh karena itu, diharapkan penelitian yang akan dilakukan selanjutnya dapat memberikan metode dan hasil yang lebih optimal.

Daftar Pustaka

Algifari. 2012. *Analisis Regresi Teori, Kasus dan Solusi*. Yogyakarta : BPFE.

- Alma, Buchari. 2014. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Edisi Revisi. Bandung : Alfabeta.
- Arikunto, S. 2012. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Assauri, Sofjan. 2010. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Press.
- Assael H, 1998. *Costumer Behavior and Marketing Action*, South-Weaten College Publishing, Cincinnati.
- Basu Swastha, 2012. *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*, BPEE, Yogyakarta.
- Darmadi Durianto 2010, *Strategi Menaklukkan Pasar Melalui Riset Ekuitas Dan Perilaku Merek*, PT, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- David W, 2012, *Pemasaran Strategis*. Erlangga, Jakarta.
- Enis, Ben, M, 2010, *Marketing Principle*, Goodyear Publ, Coy. Inc, California. Indriarto, Fidelis.
- Fredy Rangkuti, 2012, *Riset Pemasaran* Penerbit PT.Gramedia Jakarta
- Giese & Cote.** (2010). *Academy of Marketing Science Review*. Defining.
- Gaspersz, 2011. *Manajemen Kualitas, Penerapan Konsep, Kualitas Dalam Manajemen Bisnis Total*, Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama
- Gujarati, Damodar, 2010. *Ekonometrika Dasar*, Terjemahan, Erlangga: Jakarta,
- Harper, W. and Orville C. Walker. 2010. *Marketing Management, Strategies Approuch*, Richard, D. Irwin, Ich, Homewood, Illinois.
- Knight, 2010. *Entrepreneurship and New Venture Management*. Prentice-Hall Canada
- Kotler, Philip. 2012. *Manajemen Pemasaran. Buku I. Edisi Milenium (Edisi ke 10)*. Alih Bahasa : Drs. Benjamin Molan. Jakarat : PT. Prenhallindo.
- Lupiyoadi. 2012. *Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Praktik*. Jakarta: Salemba Empat.
- Malhotra, Naresh K. 2010, *Marketing Research : An Applied Orientation*, 6th ed. New Jersey :
- McCarthy. 2010. *Pemasaran Dasar Pendekatan. Manajerial Global* Buku 2 Edisi 16. Jakarta: Salemba Empat
- Nasution, , 2012, *Landasan Matematika* (Jakarta, Bhratara Karya Aksara)
- Robbins, S. (2012). *Perilaku organisasi*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta

- Santoso, Singgih. 2010. *Latihan SPSS: Statistika Multivariat*. Jakarta: Alex Media Computindo.
- Schultz, D. & Schultz, E. S. 2010. *Psychology and work today* (10 edition). New York: Pearson.
- Simamora, Henry. 2014. *Akuntansi Bisnis Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta
- Stanton J William. 2012., *Prinsip Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta.
- Sumarwan, U. 2013. *Perilaku Konsumen : Teori dan penerapannya dalam pemasaran*,Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Thomas W. Lin. 2011. *Manajemen Biaya dengan Tekanan Stratejik*. Terjemahan A. Susty Ambarriani. Jakarta : Salemba Empat
- Tjiptono, Fandi (2012) *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi
- Wilkie, William L. 2012. *Customer Behavior (Third Edition)*. New York. Jhon Wiley & Sons, Inc, s.