

---

## PENGARUH KECERDASAN EMOSIONAL KARYAWAN TERHADAP KEPUASAN NASABAH KOPERASI SIMPAN PINJAM KARYA PERDANA MANDIRI

Oleh

Tommy Saputra

Program Studi Teknik Industri Universitas Ibnu Sina Batam

Email: [tommy@uis.ac.id](mailto:tommy@uis.ac.id)

---

### Article History:

Received: 21-03-2023

Revised: 20-04-2023

Accepted: 24-05-2023

### Keywords:

Kecerdasan Emosional,

Kepuasan Nasabah

**Abstract:** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kecerdasan emosional karyawan terhadap kepuasan nasabah pada Koperasi Simpan Pinjam Karya Perdana Mandiri. Penelitian ini menggunakan metode asosiatif dengan pendekatan kuantitatif. Sampel yang digunakan 91 responden. Dengan menggunakan teknik slovin yang di ambil dari jumlah populasi. Pengumpulan data dilakukan dengan penyebaran kuesioner dan studi pustaka dan teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear sederhana dengan menggunakan uji parsial (uji t) dan uji koefisien determinasi (R). Hasil penelitian menunjukkan dengan nilai perbandingan thitung dan ttabel menunjukkan  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $4,500 > 1,66216$ ) dan nilai signifikan lebih kecil dari 0.05 ( $0,001 < 0,05$ ). Dapat disimpulkan bahwa kecerdasan emosional berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah.

---

## PENDAHULUAN

Sumber daya manusia sebagai salah satu sumber daya yang ada dalam sebuah organisasi yang memegang peranan penting dalam keberhasilan pencapaian tujuan organisasi. Berhasil atau tidaknya sebuah organisasi atau perusahaan itu tergantung pada kemampuan sumber daya manusia dalam menjalankan tugas dan fungsinya, manusia selalu berperan aktif dan selalu dominan dalam setiap aktifitas organisasi, karena manusia menjadi perencana, pelaku, sekaligus penentu terwujudnya tujuan organisasi (Marwansyah, 2017).

Koperasi Simpan Pinjam Karya Perdana Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak dalam jasa usaha pembiayaan sewa guna usaha, anjak piutang dan pembiayaan konsumen. Secara umum perusahaan pembiayaan berfungsi menyediakan produk jasa yang berkualitas dan pelayanan yang profesional untuk menjamin kesetiaan pelanggan, serta membuat konsumen berminat untuk melakukan pengajuan pinjaman. Dalam menjaga dan mempertahankan pelanggan jumlah nasabah yang berkunjung memiliki dampak untuk kelancaran perusahaan semakin banyak nasabah yang berkunjung semakin besar peluang pihak karyawan untuk menawarkan pengajuan pinjaman ke Koperasi Simpan Pinjam Karya Perdana Mandiri. Namun tidak sedikit masalah yang di hadapi karyawan ketika menghadapi nasabah dari berbagai macam karakter individu, tentunya nasabah berkunjung

bukan hanya untuk mengajukan pinjaman, melakukan pembayaran angsuran, dan bahkan beberapa nasabah yang komplain sehingga perlunya prosedur pelayanan perusahaan untuk diterapkan.

Perusahaan juga harus memperhatikan apa dibutuhkan oleh pelanggan, dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap kepuasan nasabah. Oleh sebab itu untuk menjaga dan mempertahankan nasabah dalam kelancaran pelayanan perusahaan, kecerdasan emosional karyawan memiliki peranan penting dalam memberikan layanan kepada nasabah, karena ketika kecerdasan emosional yang tidak terpenuhi, nasabah tidak akan merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh karyawan. Seseorang yang memiliki kecerdasan emosional yang baik, dipercaya akan lebih efektif dan memiliki tingkat *performance outcome* yang lebih tinggi dibanding dengan karyawan yang memiliki kecerdasan emosional yang relatif rendah, karena kecerdasan emosional menyumbang 80% dari faktor penentu kesuksesan pelayanan, sedangkan sisanya adalah kecerdasan intelektual.

Disamping itu keramahan, kesopanan karyawan terhadap nasabah hal ini dapat dikaitkan dengan masih banyak nasabah yang bermasalah dalam penunggakan pembayaran, nasabah kurang kooperatif, dan sering adanya kesalahpahaman antara karyawan dengan nasabah, bisa saja karyawan pada saat itu merasa lelah, sehingga kurang mampu mengontrol emosinya, dan menguji kesabaran pihak karyawan ketika menghadapi nasabah dengan karakter yang kurang baik, hal ini sangat memicu sikap dan respon karyawan terhadap nasabah belum terpenuhi, padahal sikap dan respon karyawan dalam menangani nasabah adalah faktor penting yang harus diperhatikan perusahaan.

Berbicara pelayanan tidak terlepas dari sumber daya manusia yang dimiliki sebuah organisasi. Sama halnya dengan Kecerdasan emosional karyawan dalam melayani nasabah di perusahaan pembiayaan, untuk mencapai kepuasan nasabah tersebut perlu tindakan positif. Pada dasarnya nasabah memiliki perbedaan tingkat kepentingan dan kinerja atau evaluasi yang dirasakan.

Pada hakikatnya kepuasan nasabah merupakan evaluasi alternatif yang dipilih sekurang-kurangnya dapat memberikan hasil (*outcome*) sama atau melampaui harapan nasabah, sedangkan ketidakpuasan dapat terjadi apabila hasil yang diperoleh tidak memenuhi harapan yang diinginkan nasabah. Kepuasan nasabah merupakan faktor penting untuk tetap bertahan dalam persaingan bisnis. Kepuasan merupakan tingkat perasaan seseorang sesudah mengalami perbandingan kinerja atau hasil yang dia rasakan dibandingkan dengan harapannya (Nazilah, 2015) dan (Siahaan, 2023). Kepuasan nasabah dapat terbentuk ketika karyawan di setiap perusahaan berkinerja tinggi untuk memenuhi berbagai tingkatan kebutuhan nasabah, salah satunya dari sisi pelayanan.

Nasabah perusahaan pembiayaan semakin sadar akan hak mereka dalam mendapatkan layanan sesuai dengan yang diinginkan hal ini mengakibatkan perusahaan semakin dituntut untuk senantiasa berupaya dalam meminimalisir kegagalan layanan dengan tetap menerapkan keadilan sebagai salah satu faktor penentu kepuasan nasabah. Pada umumnya, seseorang (karyawan) akan mengeluarkan emosinya ketika menghadapi situasi darurat dalam melakukan pekerjaan. Emosi tersebut bisa dikendalikan jika karyawan memiliki kemampuan dalam kecerdasan emosional, sehingga semua pekerjaan terselesaikan dengan baik dengan pengendalian emosi yang dilakukan saat melayani

---

nasabah, tentu hal ini akan berdampak pada perasaan puas yang dialami oleh nasabah. Kepuasan nasabah menjadi prasyarat utama bagi terjadinya hubungan jangka panjang antara nasabah dengan perusahaan atau dikenal dengan loyalitas nasabah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kecerdasan emosional terhadap kepuasan nasabah.

## LANDASAN TEORI

### Kecerdasan Emosional

Kecerdasan emosional adalah kemampuan mengenali emosi diri merupakan kemampuan seseorang dalam mengenali perasaannya sendiri sewaktu perasaan atau emosi itu muncul dan ia mampu mengenali emosinya sendiri apabila ia memiliki kepekaan yang tinggi atas perasaan mereka yang sesungguhnya dan kemudian mengambil keputusan mengambil keputusan-keputusan secara mantap (Dwi, 2016). Sedangkan (Wuwung, 2020) berpendapat kecerdasan emosional merupakan suatu dimensi yang menunjukkan kemampuan manusia secara emosional dan sosial, kecerdasan ini membentuk karakter dalam diri seseorang sehingga mampu mengenali emosi diri sendiri dan orang lain, mampu memotivasi diri, dan menciptakan hubungan sosial dengan orang lain.

### Kepuasan Nasabah

Menurut Ratminto (Suhardi & Gadzali, 2020) dan Kepuasan nasabah adalah untuk mengetahui tingkat kinerja unit pelayanan secara berkala sebagai bahan untuk menetapkan kebijakan dalam rangka peningkatan kualitas. Irawan (Zulkarnain, 2020) mengemukakan Kepuasan Nasabah adalah respon nasabah terhadap ketidaksesuaian yang dirasakan antara harapan yang sebelumnya dan kinerja aktual produk yang dirasakan setelah pemakaiannya.

## METODE PENELITIAN

Menurut (Sugiyono, 2018) penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada *filsafat positivisme*, digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. *Filsafat positivisme* memandang realita/gejala/fenomena ini dapat diklasifikasikan, relatif tetap, konkrit, teramati, terukur dan hubungan antara sebab akibat. Menurut Sugiyono (2018) populasi merupakan wilayah generalisasi terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini dapat diketahui bahwa terdapat populasi Koperasi Simpan Pinjam Karya Perdana Mandiri yang berjumlah 954. Sampel adalah bagian dari populasi (Umar, 2018). Adapun penelitian ini menggunakan rumus Slovin karena dalam penarikan sampel, jumlahnya harus *representative* agar hasil penelitian dapat digeneralisasikan dan perhitungannya pun tidak memerlukan tabel jumlah sampel, namun dapat dilakukan dengan rumus dan perhitungan sederhana. Sampel dalam penelitian ini menggunakan sampel yang digunakan Koperasi Simpan Pinjam Karya Perdana Mandiri berjumlah 91 orang.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

## Analisis Regresi Linear Sederhana

Tabel 1. Hasil Analisa Regresi sederhana

Coefficients					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	6.644	2.884		1.888	.065
Kecerdasan Emosional	.544	.074	.448	4.500	.000

Dependen variabel : Kepuasan Nasabah

Dari tabel 1 diketahui nilai Constant (a) sebesar 6.644, sedangkan nilai kecerdasan emosional (x) sebesar 0,544, sehingga persamaan regresinya dapat ditulis :  $Y = a + bx + e$ .

$$Y = 6.644 + 0.544x + e$$

Y = Nilai variabel *Dependent* (Kepuasan Nasabah)

X = Nilai variabel *independent* (Kecerdasan emosional)

a = Nilai Konstanta variabel Kepuasan Nasabah

b = Nilai Koefisien regresi Kecerdasan emosional

e = Error

Dari perumusan di atas dapat disimpulkan nilai konstanta kepuasan nasabah 6,778 artinya apabila nilai variabel kecerdasan emosional nilainya 0 maka nilai variabel kepuasan nasabah memiliki nilai tetap 6,644. Nilai koefisien kecerdasan emosional sebesar 0,544 artinya apabila variabel kecerdasan emosional meningkat sebesar 1 satuan maka nilai kepuasan nasabah bertambah 0,544.

## Uji t (parsial)

Tabel 2. Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Coefficients					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	6.644	2.884		1.888	.065
Kecerdasan Emosional	.544	.074	.448	4.500	.000

Dependen variabel : Kepuasan Nasabah

Dengan membandingkan nilai  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$ . Kemudian pada nilai  $t_{hitung}$  variabel kecerdasan emosional (X) sebesar 4.500 lebih besar dari  $t_{tabel}$  1,66216 ( $4.500 > 1,66216$ ) artinya  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel kecerdasan emosional (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel kepuasan nasabah (Y). Hasil ini sejalan dengan penelitian oleh (Siahaan, 2023).

## Uji Koefisien Determinasi (R)

Tabel 3. Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.774	.664	.649	.50305

a. Preditors : Kecerdasan Emosional  
b. Dependent Variable: Kepuasan Nasabah

Berdasarkan tabel 3 dapat dilihat bahwa nilai *R Square* sebesar 0,664 artinya 66,4%

---

kepuasan nasabah dipengaruhi oleh kecerdasan emosional sedangkan sisanya 33,6% di pengaruhi oleh variabel-variabel lainya yang tidak ada dalam penelitian ini.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Adapun kesimpulan dari penelitian hasil uji pengaruh kecerdasan emosional terhadap kepuasan nasabah menghasilkan bahwa variabel kecerdasan emosional berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah di Koperasi Simpan Pinjam Karya Perdana Mandiri dengan nilai perbandingan  $t_{hitung}$  dan  $t_{tabel}$  ( $4,500 > 1,66216$ ), nilai signifikan  $0,001 < 0,10$  dan untuk nilai  $R Square$  sebesar 0,664 artinya 66,4% kepuasan nasabah dipengaruhi oleh kecerdasan emosional sedangkan sisanya 33,4% di pengaruhi oleh variabel-variabel lainya yang tidak ada dalam penelitian ini.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Marwansyah. (2017). Penulis adalah Kasubbag Keuangan pada Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam UIN Antasari Banjarmasin. 113. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, 17 no 31(31), 113–124.
- [2] Siahaan, D. B. (2023). *PENGARUH KECERDASAN EMOSIONAL KARYAWAN TERHADAP KEPUASAN NASABAH PADA PT. ALCO DANA MANDIRI*. 2(2), 33.  
<https://bajangjournal.com/index.php/JEMBA/article/view/5326/4012>
- [3] Sugiyono. (2016). Kepemimpinan Dan Motivasi Kerja. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(2), 459–470.
- [4] Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian*.
- [5] Umar, H. (2018). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minamart'90 Bandung. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 2(1), 129–154. <https://doi.org/10.31955/mea.vol2.iss1.pp129-154>

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN