



**BISMA**  
Business and Management Journal

---

## Analisis Tingkat Penjualan Tiket.Com Online Dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan Pt Satu Kosong Tumbuh

Sopiani

Universitas Bina Sarana Informatika Jakarta, Indonesia

[sopianiabi2598@gmail.com](mailto:sopianiabi2598@gmail.com)

---

Diserahkan tanggal 29 Juli 2023 | Diterima tanggal 25 September 2023 | Diterbitkan tanggal 30 September 2023

---

### **Abstract:**

*The main problem in this research is analysis of the level of online Tiket.com Sales in Increasing the Profitability of the Company PT. Satu Kosong Tumbuh This study aims to explain the Level of Sales of Tiket.com Online in Increasing the Profitability of the Company PT. Satu Kosong Tumbuh in increasing customer satisfaction at PT. Satu Kosong Tumbuh Tangerang. The research method that the author uses is a non-statistical quantitative type. With the approach method or data collection technique that the authors use is through observation, interviews, and documentation. Data processing is done by means of data reduction, data presentation and drawing conclusions, then described and described. The results of this study address the Analysis of Online Tiket.com Sales Levels in Increasing Company Profitability PT. Satu Kosong Tumbuh is able to inspire and influence employees, with this leadership style making employees trust, loyal and respect for their leaders, and motivated more than expected. And the Tiket.com Sales Level applied by the leadership of PT. Satu Kosong Tumbuh, namely placing humans as the main and most important factor in the organization.*

**Keywords:** *Analysis, Tiket.com Sales, Company Profitability*

---

### **Abstrak:**

*Pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah analisis tingkat penjualan Tiket.com online dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan PT. Satu Kosong Tumbuh Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan Tingkat Penjualan Tiket.com Online Dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan PT.Satu Kosong Tumbuh dalam meningkatkan kepuasan konsumen di PT. Satu Kosong Tumbuh Tangerang. Metode penelitian yang penulis gunakan adalah jenis kuantitatif non statistik. Dengan metode pendekatan atau pun teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Pengolahan data dilakukan dengan cara reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan, kemudian di uraikan dan dideskripsikan. Hasil penelitian ini menunjukkan Analisis Tingkat Penjualan Tiket.com Online Dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan PT. Satu Kosong Tumbuh mampu menginspirasi dan mempengaruhi karyawan, dengan gaya kepemimpinan tersebut menjadikan karyawan kepercayaan, kesetiaan, dan penghormatan terhadap pimpinannya, serta termotivasi lebih dari yang diharapkan. Dan Tingkat Penjualan Tiket.com yang di terapkan oleh pimpinan PT. Satu Kosong Tumbuh yaitu menempatkan manusia sebagai faktor utama dan terpenting dalam organisasi.*

**Kata Kunci:** *Analisis, Penjualan Tiket.com, Profitabilitas Perusahaan*

---

Copyright © 2023, Author

This is an open-access article under the [CC BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)



## PENDAHULUAN

Perkembangan pesat dalam industri pariwisata telah mendorong banyak pelaku bisnis pariwisata untuk beralih dari model bisnis *offline* ke *online*. Hal ini juga mempengaruhi perkembangan teknologi yang berusaha memenuhi kebutuhan tersebut. Hasil survei yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) pada tahun 2017 menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam penggunaan internet.

Adanya perkembangan ini bertujuan untuk menghemat biaya dan memudahkan konsumen dalam menikmati produk yang ditawarkan, sementara para pelaku usaha dapat memberikan pelayanan terbaik kepada konsumennya. Perkembangan ini juga telah mengubah dunia komunikasi secara drastis menjadi berbasis digital, dengan munculnya istilah perdagangan elektronik (*e-commerce*).

Menurut McLeod (2008) dan Miftah (2015), *e-commerce* mengacu pada penggunaan jaringan komunikasi dan komputer untuk melakukan transaksi bisnis. Pengertian *e-commerce* ini melibatkan penggunaan internet dan komputer dengan browser web untuk mengenal dan menawarkan produk. PT. Satu Kosong Tujuh menghadapi masalah terkait dengan keluhan terkait pemesanan tiket pesawat secara *online*. Meskipun terdapat kelebihan dalam memesan tiket pesawat melalui agen perjalanan online, terdapat pula keluhan yang disampaikan oleh konsumen saat mengunjungi kantor PT. Satu Kosong Tujuh, yang seringkali mengalami perubahan setiap minggu.

PT. Satu Kosong Tujuh adalah sebuah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) di Indonesia yang bergerak di bidang layanan pos, termasuk pengiriman surat, pengiriman uang, dan pengiriman paket. PT. Satu Kosong Tujuh pertama kali didirikan di Tangerang dengan tujuan untuk memastikan keamanan surat-surat penduduk, terutama bagi mereka yang bekerja di luar Jawa dan datang dari dan pergi ke negara-negara yang berbeda.

Masalah yang dihadapi oleh PT. Satu Kosong Tujuh meliputi keluhan dari konsumen dan keengganan Perusahaan dalam menangani keluhan-keluhan tersebut. Keluhan ini terkait dengan hasil tiket yang diisi oleh konsumen saat mengunjungi kantor PT. Satu Kosong Tujuh, yang seringkali mengalami perubahan setiap hari. Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut dalam penelitian skripsi yang berjudul “Analisis Tingkat Penjualan Tiket.Com Online dalam Meningkatkan Profitabilitas Perusahaan PT. Satu Kosong Tujuh”, di mana di ketahui bahwa produk yang ditawarkan dapat memberikan pelayanan terbaik bagi konsumennya.

## METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif non-sistematis yang dikutip dari artikel Karimuddin Abdullah. Metode ini dianggap sebagai metode ilmiah yang memenuhi kaidah ilmiah seperti kekonkritan, keempirisan, objektivitas, keterukuran, rasionalitas, dan sistematika. Metode ini juga sering disebut sebagai metode *discovery* karena dapat digunakan untuk menemukan dan mengembangkan ilmu pengetahuan dan teknologi baru. Dalam penelitian ini, digunakan pendekatan asosiatif yang bertujuan untuk menghubungkan dua variabel atau lebih guna melihat adanya pengaruh antara variabel independen dan variabel dependen berdasarkan data primer yang diperoleh secara sistematis. Pendekatan asosiatif ini digunakan untuk menguji pengaruh variabel persepsi.

Populasi dalam penelitian ini adalah tenaga kerja PT. Satu Kosong Tujuh Tangerang yang berjumlah 210 orang. Penelitian memilih tenaga kerja terminal 3 Internasional dikarenakan sebagai prantara dari terminal 1 dan 2 Domestik. tenaga kerja terminal 1 dan 2 domestik melayani konsumen dalam negeri. Sedangkan terminal 3 internasional melayani konsumen luar negeri. Oleh karena itu, peneliti akan meneliti tenaga kerja terminal 3 internasional Bandara Soetta.

Menurut Sugiyono dalam (Dayana, 2018) menjelaskan bahwa sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Jumlah sampel ditentukan menggunakan

rumus Taro Yamane. Dalam penelitian ini, jumlah sampel yang digunakan sebagai responden sebanyak 31 orang, dengan menggunakan perhitungan berdasarkan rumus Taro Yamane. Angka tersebut dipilih dengan mempertimbangkan ketelitian 10% dikarenakan batas waktu penelitian yang hanya satu bulan. Selanjutnya, sampel harus dipilih secara proporsional sesuai dengan populasi dalam hal tingkat pelayanan pengguna aplikasi Tiket.com dan tingkat pelayanan tiket *offline*, menggunakan rumus yang sesuai.

Profitabilitas sesuatu perusahaan dapat dinilai dan berbagai cara yaitu laba dan aktiva atau modal yang akan diperbandingkan satu dengan yang lainnya. Menurut Kasmir dalam (Ardiyanti Pratika and Nurhayati, 2022), rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba dalam jangka waktu tertentu. Rasio ini juga memberikan ukuran tinggi efektivitas manajemen suatu Perusahaan yang ditunjukkan dari laba yang dihasilkan tingkat penjualan, aset, dan modal saham yang dimiliki. Menurut Prihadi dalam (Erliana, 2022), profitabilitas perusahaan dapat dilakukan melalui berbagai metode tergantung pada perbandingan antara keuntungan yang diperoleh dengan aset atau modal yang digunakan.

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam mencapai keuntungan yang terkait dengan penjualan, total aset, dan modal yang dimiliki. Menurut Mahendra dalam (Erwin Fachriza Kusumah, 2021) profitabilitas merujuk pada kemampuan perusahaan dalam mendapatkan keuntungan dari pemanfaatan aset yang dimiliki.

Variabel adalah kualitas yang menjadi fokus penelitian dan dari mana kesimpulan dapat diambil Menurut Kidde dalam (Kurniyawan, 2023). Dalam penelitian, variabel merujuk pada segala sesuatu yang ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari dengan tujuan memperoleh informasi tentang hal tersebut, yang kemudian digunakan untuk mengambil kesimpulan. Dalam penelitian ini, terdapat dua jenis variabel, yaitu variabel bebas atau independen dan variabel terikat atau dependen. Variabel bebas yang digunakan adalah kepuasan konsumen pada tiket.com dan tiket offline (X1). Menurut Basu Swastha dan Irawan (1999), tingkat penjualan adalah jumlah yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pengguna industri melalui distribusi.

Teknik analisis data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah metode analisis kuantitatif, yang menggunakan angka-angka untuk mengolah data dan memperoleh solusi yang dapat dihitung dengan pasti. Pengolahan data dalam penelitian ini melibatkan beberapa tahapan sebagai berikut.

1. Tahap editing adalah proses untuk memeriksa dan mengoreksi kesalahan yang mungkin terjadi pada data. Tahap ini dilakukan secara berulang dan hati-hati untuk memastikan data yang digunakan adalah valid dan akurat.
2. Tahap coding melibatkan pengelompokan data berdasarkan kategori-kategori tertentu dan memberikan kode yang berbeda pada setiap kategori tersebut. Hal ini membantu dalam mengorganisir data dan mempermudah analisis yang akan dilakukan.
3. Tahap tabulating adalah proses penyusunan data berdasarkan jenis-jenisnya, serta perhitungan data yang disajikan dalam bentuk tabel.

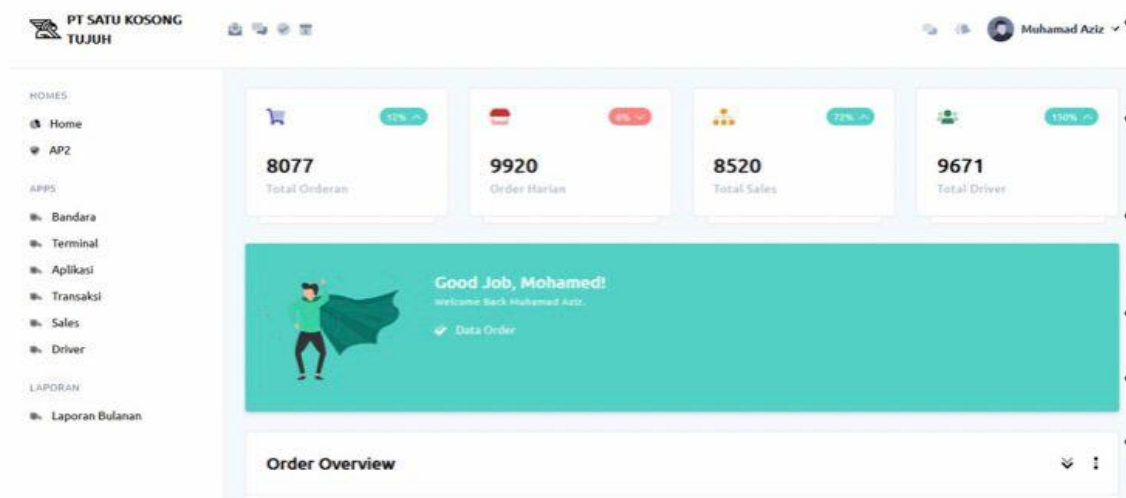
Proses analisis data melibatkan pengorganisasian dan pengelompokan data ke dalam pola, kategori, dan unit-unit penguraian dasar untuk mengidentifikasi tema dan merumuskan hipotesis berdasarkan temuan yang diperoleh dari data. Analisis data kualitatif terkait dengan data dalam bentuk kata-kata atau kalimat yang dihasilkan dari penelitian, yang terkait dengan peristiwa yang mencakup objek penelitian. Menurut Sugiyono (2016:65), teknik analisis data kuantitatif non statistik adalah proses mencari dan menyusun data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi secara sistematis. Hal ini melibatkan pengorganisasian data ke dalam pola, pemilihan data yang relevan untuk dipelajari, dan menyimpulkan temuan sehingga dapat dipahami oleh peneliti sendiri maupun orang lain. Dalam rangka mempermudah pemahaman terhadap data yang diperoleh, analisis data dilakukan melalui tahapan-tahapan seperti reduksi data, pengajian data, dan pengambilan kesimpulan atau verifikasi.

## PEMBAHASAN

Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2017, dengan nama PT Satu Kosong Tujuh. Yang bergerak dibidang penyewaan kendaraan roda empat, pengadaan, inforasitasi, dan logistik. Melakukan penelitian di perusahaan PT. Satu Kosong Tujuh. Tiket.com adalah sebuah perusahaan teknologi yang berbasis di indonesia yang menyediakan *platform* pemesanan tiket *online* untuk berbagai jenis acara dan layanan, seperti konser, pertunjukan teater, olahraga, film, penerbangan, kereta api, dan masih banyak lagi. Platform ini memungkinkan pengguna untuk mencari, membandingkan, dan memesan tiket dengan mudah melalui situs web mereka atau aplikasi seluruh dan salah satunya adalah PT. Satu Kosong Tujuh.

Tiket.com didirikan pada tahun 2011 oleh Jupiter Teknologi Indonesia. Sejak itu, perusahaan ini telah tumbuh dan berkembang menjadi salah satu platform perusaan tiket terkemuka di Indonesia. Mereka telah berkerja sama dengan berbagai penyelenggara acara, masakapai penerbangan, dan operator kereta api untuk menyediakan akses yang mudah bagi pengguna untuk memesan tiket secara online. Dalam beberapa tahun terakhir, Tiket.com juga telah mengembangkan fitur dan layanan tambahan, seperti *voucher* diskon. Penawaran khusus. Dan program loyalitas untuk meningkatkan pengalaman pengguna. Mereka terus berinovasi dan berusaha untuk menjadi platform terdapat dalam industri pemesanan tiket di Indonesia. Seiring dengan pertumbuhan industri *e-commerce* di Indonesia. Ticet.com telah menjadi salah satu pemain utama dalam industri pemesanan tiket online di ndgri ini. Mereka terus menghadirkan solusi teknologi terbaru dan meningkatkan pilihan produk dan layanan mereka untuk memenuhi kebutuhan pengguna, sebagaimana gambar 1.

Gambar 1. Sejarah Perusahaan



Di dalam dashboard admin terdapat fitur, di antaranya adalah sebagai berikut.

1. Home (terdapat grafik perhitungan hasil *order user*).
2. AP I (terhadap inputan integrasi AP I dengan PT. Satu Kosong Tujuh).
3. Bandara (fitur untuk infut bandara yang berkerjasama dengan PT. Satu Kosong Tujuh yang terintegrasi dengan Apilikasi Input *Order Sales*).
4. Terminal (fitur untuk Input Terminal yang bekerjasama dengan PT. Satu Kosong Tujuh yang terintegrasi dengan Aplikasi Input *Order Sales*).
5. Aplikasi (fitur untuk input Aplikasi yang berkerjasama dengan PT. Satu Kosong Tujuh yang terintegrasi dengan Aplikasi Input *Order Sales*).
6. Transaksi (fitur untuk melihat hasil transaksi sales secara *realtime*).
7. Sales (fitur untuk melihat data sales yang terdaftar untuk login di aplikasi IOS).

8. Driver Sales (fitur untuk melihat data *driver* yang terdaftar di database PT. Satu Kosong Tujuh lengkap dengan nomor rekening dan nama bank).
9. Laporan Bulanan.

Gambar 2. Laporan Bulanan



Tabel 1. Order Bulanan

Gambar 2 dan Tabel 1 menunjukkan fitur yang digunakan untuk melihat orderan sales naik atau turunnya orderan perhari yang akan di akumulasi tiap per bulan

Tabel 2 Order Bulanan

| id | user_id | tanggal_transaksi   | aplikasi   | bandara              | sales        | shift | terminal          | no_polisi | no_receipt | id_tiket | harga  | zona   | tujuan | payment              | created_at     |
|----|---------|---------------------|------------|----------------------|--------------|-------|-------------------|-----------|------------|----------|--------|--------|--------|----------------------|----------------|
| 1  | 1       | 2022-09-01 00:59:56 | MAXIM      | Soekarno Hata        | Abdul Aziz   | 2     | Terminal Domestik | B 1773 LI | NULL       | NULL     | 2000   | Zona 3 | Bogor  | Cash                 | 2022-08-31 17: |
| 2  | 2       | 2022-09-05 23:32:28 | GRAB       | Soekarno Hata        | Abdul Aziz   | 2     | Terminal Domestik | B 1773 LI | NULL       | 1223423  | 2000   | Zona 3 | Bogor  | Cash                 | 2022-09-05 16: |
| 3  | 2       | 2022-09-05 23:32:35 | GOJEK      | Soekarno Hata        | Abdul Aziz   | 2     | Terminal Domestik | B 1773 LI | NULL       | 1223423  | 2000   | Zona 3 | Bogor  | Cash                 | 2022-09-05 16: |
| 6  | 1       | 2022-09-06 02:15:00 | GRAB       | Halim Perdana Kusuma | Muhamad Aziz | NULL  | Terminal 2F       | sdf33     | NULL       | 324324   | 3000   | NULL   | asdf   | CASH ON DRIVER (COD) | 2022-09-05 19: |
| 7  | 1       | 2022-09-06 02:15:04 | GRAB       | Halim Perdana Kusuma | Muhamad Aziz | NULL  | Terminal 2F       | sdf33     | NULL       | 324324   | 3000   | NULL   | asdf   | CASH ON DRIVER (COD) | 2022-09-05 19: |
| 8  | 1       | 2022-09-06 02:15:38 | GRAB       | Halim Perdana Kusuma | Muhamad Aziz | NULL  | Terminal 2F       | sdf33     | NULL       | 324324   | 3000   | NULL   | asdf   | CASH ON DRIVER (COD) | 2022-09-05 19: |
| 9  | 2       | 2022-09-06 11:57:03 | KONVEN/107 | Soekarno Hata        | Muhamad Aziz | D1    | Terminal 1        | B 1773 LI | 192281     | NULL     | 5000   | 3      | Bogor  | CASH                 | 2022-09-06 04: |
| 10 | 1       | 2022-09-06 15:48:13 | MAXIM      | Soekarno Hata        | Muhamad Aziz | NULL  | Terminal 1        | B 1733 SP | NULL       | NULL     | 250000 | NULL   | Bogor  | CASH                 | 2022-09-06 08: |

Tabel 2 menunjukkan Fitur digunakan untuk menginput kebutuhan data AP I yang terintegrasi dengan system PT Satu Kosong Tujuh secara *realtime*.

Dalam penelitian ini, penulis akan menguraikan dengan analisis kepemimpinan terhadap kepuasan konsumen permasalahan. Dan dari hasil kajian terorisitas maupun data penulis dapatkan, maka langkah selanjutnya analisis terhadap data-data yang didapatkan di lapangan tersebut. Sehingga dapat diketahui hasil dan secara transparan dan meningkatkan bahwadata yang terkumpul dari penelitian kuanitatif maka dalam tahap analisis data menggunakan analisis deskriptif dengan menganbarkan konsep analisi kepemimpinan terhadap kepuasan konsumen. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian Kuantitatif non Statistiik. Dengan pengumpulan datanya yaitu dengan menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi kemudian data yang didapat analisis dengan menggunakan redukasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Dalam peroses wawancara ini penulis melakukan wawancara dengan pemimpin HRD PT. Satu Kosong Tujuh dan kemudian melakukan observasi dan dokumentasi di PT.Satu Kosong Tujuh adapun hasil wawancara baik pertanyaan atau jawaban dari responden dan juga analisis dapat dilihat dalam deskripsi sebagai berikut.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis gaya kepemimpinan terhadap kepuasan kerja karyawan PT. Satu Kosong Tujuh sudah menerapkan gaya kepemimpinan dalam meningkatkan kepuasan karyawan jadi hal ini mengandung implikasi agar kedepannya TP. Satu Kosong Tujuh dapat menerapkan gaya kepemimpinan yang lain, untuk meningkatkan kepuasan karyawan. Adapun faktor yang mempengaruhi profitabilitas adalah sebagai berikut.

1. Profitabilitas dipengaruhi oleh jenis perusahaan, di mana perusahaan yang berfokus pada penjualan barang konsumsi atau jasa umumnya memiliki keuntungan yang lebih stabil daripada perusahaan yang memproduksi barang modal.
2. Usia perusahaan juga mempengaruhi profitabilitas, di mana perusahaan yang telah berdiri lama cenderung memiliki keuntungan yang lebih stabil dibandingkan dengan perusahaan yang masih baru.
3. Skala ekonomi yang dimiliki oleh perusahaan juga berperan dalam profitabilitasnya.
4. Biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan menjadi faktor penting, karena perusahaan dengan biaya produksi yang lebih rendah biasanya akan mencapai keuntungan yang lebih baik dan stabil dibandingkan dengan yang memiliki biaya produksi tinggi.
5. Perusahaan yang melakukan pembelian bahan produksi secara rutin atau habitual basis umumnya mencapai keuntungan yang lebih baik dan stabil.
6. Hasil produk yang dihasilkan juga mempengaruhi profitabilitas, di mana perusahaan yang memproduksi barang kebutuhan pokok cenderung memiliki keuntungan yang lebih stabil dibandingkan dengan perusahaan yang memproduksi barang modal.

Pada tahun 2008, Tiket.com, situs pembelian tiket online terbesar di Indonesia, diluncurkan. Dengan hadirnya Tiket.com, masyarakat dapat membeli tiket pesawat secara online tanpa perlu datang ke agen perjalanan fisik. Melalui *platform online* ini, mereka dapat memesan tiket secara langsung, memilih jadwal keberangkatan, menentukan kursi, dan langsung mengetahui harga yang harus dibayarkan untuk pembelian tiket. Namun, masih banyak masyarakat di Indonesia yang belum memahami kemajuan teknologi ini. Pada tahun 2019, masih ada sebagian masyarakat yang menggunakan cara konvensional dalam memesan tiket pesawat. Hal ini disebabkan oleh ketidakmerataan.

Variabel dalam penelitian ini merujuk pada objek atau sifat yang ditentukan oleh peneliti untuk memperoleh informasi dan kesimpulan. Dalam konteks ini, variabel penelitian mencakup kelebihan dan kekurangan penggunaan aplikasi serta manfaat yang diperoleh. Penelitian juga mencakup skenario *use case* yang diusulkan, di mana pengguna ingin memesan tiket konser melalui platform Tiket.com. Mereka akan menggunakan fitur pencarian, memilih tiket, melakukan pembayaran, dan menerima konfirmasi pemesanan. Tujuan dari skenario *use case* ini adalah untuk memudahkan analisis dan penilaian terhadap skenario yang akan digunakan dalam fase-fase selanjutnya.

1. Pengguna membuka aplikasi Tiket.com di perangkat seluruh merek.
2. Pengguna masuk ke akun mereka atau mendaftar jika mereka belum memiliki akun.
3. Pengguna memilih kategori “Konser” di menu utama.
4. Sistem menampilkan daftar konser yang tersedia dengan informasi tanggal, lokasi, dan artis.
5. Pengguna menggunakan fitur pencarian untuk mencari konser yang mereka minati.
6. Sistem menampilkan hasil pencarian yang sesuai dengan kriteria pengguna.
7. Pengguna memilih konser yang ingin mereka hadiri.
8. Sistem menampilkan detail konser, termasuk jadwal, lokasi, harga tiket, dan tempat duduk.
9. Pengguna memilih jumlah tiket yang ingin mereka pesan dan memilih tempat duduk yang diinginkan jika tersedia.
10. Sistem menampilkan ringkasan pesanan beserta harga total.
11. Pengguna memilih metode pembayaran yang tersedia, seperti kartu kredit atau dompet digital.
12. Pengguna memasukan informasi pembayaran yang diperlukan, seperti nomor kartu kredit atau detail dompet digital.
13. Sistem memvalidasi pembayaran dan mengirimkan tiket elektronik ke pengguna.
14. Pengguna menerima konfirmasi pemesanan melalui email dan/atau notifikasi dalam aplikasi.
15. Pengguna dapat mencetak tiket elektronik atau menyimpannya di perangkat mereka untuk ditunjukkan saat masuk ke konser.

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan mengenai prosedur pendapatan penjualan dan *refund* tiket pada PT. Satu Kosong Tujuh maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa gaya kepemimpinan HRD PT. Satu Kosong Tujuh telah mempengaruhi kepuasan kerja karyawan yang dapat dilihat dari pimpinan PT. Satu Kosong Tujuh mengutamakan masyawarah dalam mengambil keputusan dan juga memberikan motivasi kepada karyawan hal itu berpengaruh terhadap kepuasan kerja karyawan, karyawan lebih giat dalam berkerja, mulai dari kedisiplinan, loyalitas dalam berkerja dan berpendidikan tinggi pada perusahaan. Hal ini membuktikan secara tidak langsung bahwa kepuasan kerja yang dicapai oleh karyawan terpengaruh oleh gaya kepemimpinan HRD PT. Satu Kosong Tujuh yang diterapkan Bapak Muhamad Awaludin sendiri selaku HRD PT. Satu Kosong Tujuh dan selaku pimpinan HRD PT. Satu Kosong Tujuh.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ardiyanti Pratika, A. And Nurhayati, I. (2022) ‘Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional, Profitabilitas, Leverage, dan Kualitas Audit terhadap Manajemen Laba. *Fair Valu: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 5(2). Available At: <https://doi.org/10.32670/fairvalue.v5i2.2074>.
- Dayana. (2018). Pengaruh Terpaan Drama Serial Korea Pada Aplikasi Viu terhadap Pemenuhan Kebutuhan Hiburan Mahasiswa Universitas Sumatera Utara. *Artikel*. (1).
- Dewanto, A.E. (2022). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan Bogor Februari 2022. *Artikel*. Available At: [https://repository-feb.unpak.ac.id/xmlui/bitstream/handle/123456789/7496/2023 Adithiya Eka Dewanto 022119023 Skripsi.pdf?sequence=1&isallowed=Y](https://repository-feb.unpak.ac.id/xmlui/bitstream/handle/123456789/7496/2023%20Adithiya%20Eka%20Dewanto%2022119023%20Skripsi.pdf?sequence=1&isallowed=Y).
- Erliana, L. (2022). Prediksi Kebangkrutan pada Perusahaan Food & Beverage Model Altman Z-Score, Springate, dan Zmijewski (Studi Kasus pada PT. FKS Food Sejahtera Tbk Tahun 2020-2022). *Artikel*. Available At: <https://proceeding.unpkediri.ac.id/index.php/senmea/article/view/3657>.

- Erwin Fachriza Kusumah, L.A. (2021). Perusahaan terhadap Profitabilitas Perusahaan Property di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*. Available At: <Http://Jurnalmahasiswa.Stiesia.Ac.Id/Index.Php/Jira/Article/View/5536>.
- Kurniyawan. (2023). Pengaruh Model Pembelajaran Direct Instruction terhadap Hasil Belajar Pelatihan Digital Marketing di Lembaga Pelatihan Ketenagakerjaan PT. ABC. *Journal Transformation of Mandalika*, 4(9). Available At: <Https://Ojs.Cahayamandalika.Com/Index.Php/Jtm/Article/View/2081/1695>.
- Priangani, A. (2023). Memperkuat Manajemen Pemasaran dalam Konteks. *Jurnal Kebangsaan*, 2(4). Available At: <Http://Repository.Unpas.Ac.Id/64595/>.
- Wijaya, E. et al. (2023). Pemasaran Produk Kembang Tahu Menggunakan Marketing Mix'. *Artikel*. 2(2). Available At: <Https://Doi.Org/Https://Doi.Org/10.37676/Jdm.V2i2.4879>.
- Wijaya, F., Addiarrahman, A. And Ridho, M.T. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Promosi dan Lokasi terhadap Minat Masyarakat Menabung di Bank Syariah Indonesia (BSI) (Studi pada Masyarakat Kecamatan Merlung). *Al Itmamiy: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 5(1), Pp. 1–16. Available At: <Https://Doi.Org/Https://Doi.Org/10.55606/Ai.V5i1.284>.
- Yelvita, F.S. (2022). Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Penjualan Busana pada Anisa Fashion Outlet Menurut Perspektif Ekonomi Syariah. *Artikel*. Available At: <Https://Repository.Uin-Suska.Ac.Id/65940/>.