



Pengaruh IQ (*Intelligence Quotient*) Dan EQ (*Emotional Quotient*) Terhadap Pengambilan Keputusan Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan Pada Proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Di Kabupaten Pangandaran

Dede Heryanto
Universitas Galuh

Abstract. *This article is to determine the effect of IQ (Intelligence Quotient) and EQ (Emotional Quotient) on the decision making of procurement officials/selection working groups in the process of procuring goods/services in Pangandaran district. Procurement of Government Goods/Services is the activity of procuring goods/services by Ministries/Institutions/Regional Apparatuses financed by the APBN/APBD whose process starts from identification of needs to the handover of the work. Human Resources in Government Goods/Services Procurement, namely Procurement Officers/Selection Working Groups who have the skills to determine providers who are able to work on work packages. This can be viewed in terms of IQ (Intelligence Quotient) and EQ (Emotional Quotient). This study aims to determine (1) The effect of IQ (Intelligence Quotient) on the Decision Making of Procurement Officials/Election Working Groups in the Government Procurement of Goods/Services. (2) The Influence of EQ (Emotional Quotient) on the Decision Making of Procurement Officials/Election Working Groups in the Government Procurement of Goods/Services. (3) The simultaneous influence of IQ (Intelligence Quotient) and EQ (Emotional Quotient) on the Decision Making of Procurement Officials/Election Working Groups in the Government Procurement of Goods/Services. The method used in this study is a quantitative method by analyzing the data from the questionnaire. The results of the study show that: (1) There is a positive and significant influence of IQ (Intelligence Quotient) on the Decision Making of Procurement Officials/Election Working Groups in the Government Procurement of Goods/Services. (2) There is a positive and significant influence of EQ (Emotional Quotient) on the Decision Making of Procurement Officials/Selection Working Groups in the Government Procurement of Goods/Services; (3) There is a positive and significant influence of IQ (Intelligence Quotient) and EQ (Emotional Quotient) simultaneously on the Decision Making of Procurement Officials/Election Working Groups in the Government Procurement of Goods/Services.*

Keywords: *Procurement Officer, Selection Working Group, IQ (Intelligence Quotient), EQ (Emotional Quotient), Decision Making*

Abstrak. Artikel ini adalah untuk mengetahui pengaruh IQ (*Intelligence Quotient*) dan EQ (*Emotional Quotient*) terhadap pengambilan keputusan pejabat pengadaan/pokja pemilihan pada proses pengadaan barang/jasa di kabupaten pangandaran. Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah adalah kegiatan pengadaan barang/jasa oleh Kementrian/Lembaga/Perangkat Daerah yang dibiayai oleh APBN/APBD yang prosesnya sejak identifikasi kebutuhan sampai dengan serah terima hasil pekerjaan. Sumber Daya Manusia pada Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah yaitu Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan yang memiliki kecakapan dalam menentukan penyedia yang mampu mengerjakan paket pekerjaan. Hal ini dapat ditinjau dari sisi IQ (*Intelligence Quotient*) dan EQ (*Emotional Quotient*). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Pengaruh IQ (*Intelligence Quotient*) terhadap Pengambilan Keputusan Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan pada proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. (2) Pengaruh EQ

(*Emotional Quotient*) terhadap Pengambilan Keputusan Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan pada proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. (3) Pengaruh IQ (*Intelligence Quotient*) dan EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan terhadap Pengambilan Keputusan Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan pada proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode kuantitatif dengan menganalisis data hasil kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Terdapat pengaruh positif dan signifikan IQ (*Intelligence Quotient*) terhadap Pengambilan Keputusan Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan pada proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. (2) Terdapat pengaruh positif dan signifikan EQ (*Emotional Quotient*) terhadap Pengambilan Keputusan Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan pada proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah; (3) Terdapat pengaruh positif dan signifikan IQ (*Intelligence Quotient*) dan EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan terhadap Pengambilan Keputusan Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan pada proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.

Kata Kunci: Pejabat Pengadaan, Pokja Pemilihan, IQ (*Intelligence Quotient*), EQ (*Emotional Quotient*), Pengambilan Keputusan.

1. PENDAHULUAN

Manajemen adalah serangkaian kegiatan merencanakan, mengorganisasikan, menggerakkan, mengendalikan dan mengembangkan segala upaya dalam mengatur dan mendayagunakan sumber daya manusia, sarana dan prasarana untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Menurut George R. Terry, unsur-unsur manajemen yaitu, “*the six M in managemen*” yakni, *Man, Money, Material, Macahine, Methods* dan *Market*. Secara singkatnya, manajemen manusia dibutuhkan untuk bisa mendapatkan suatu hasil kerja yang maksimal, terciptanya lingkungan kerja yang sehat serta kondusif dan juga terciptanya berbagai ide yang inovatif.

Mutu Sumber Daya Manusia merupakan salah satu modal dasar. Pembangunan suatu bangsa memerlukan Sumber Daya Manusia yaitu Sumber Daya Manusia dalam kuantitas dan kualitas yang memadai sebagai pendukung pembangunan bangsa salah satunya dalam hal kegiatan penunjang pemerintahan yang membutuhkan ketersediaan barang/jasa. Ketersediaan barang/jasa yang dibutuhkan oleh pemerintah untuk keperluan operasional yang bersifat rutinitas seperti bahan baku, bahan penolong (*supplies*), suku cadang, barang jadi, dan barang modal (*capital good*) seperti bangunan, mesin dan peralatan lainnya. Ketersediaan barang/jasa tersebut dilakukan melalui Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah adalah kegiatan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah oleh Kementerian/Lembaga/Perangkat Daerah yang dibiayai oleh APBN/APBD yang prosesnya sejak identifikasi kebutuhan sampai dengan serah terima hasil pekerjaan sebagaimana tercantum pada Peraturan Presiden (Peraturan Presiden) Nomor 12 Tahun 2021 yang merupakan perubahan atas Peraturan Presiden (Peraturan Presiden) Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa

Pemerintah. Dalam pelaksanaannya, Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah dilakukan oleh Sumber Daya Manusia sebagai Pelaku Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. Menurut Peraturan LKPP Nomor 7 Tahun 2021 tentang Sumber Daya Manusia Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah bahwa Sumber Daya Manusia Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah terdiri atas: Sumber Daya Pengelola Fungsi Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah; Sumber Daya Perancang Kebijakan dan Sistem Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah; dan Sumber Daya Pendukung Ekosistem Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.

Sumber Daya Pengelola Fungsi Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah terdiri atas: Pengelola Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah dan Personel Lain. Sumber Daya Pengelola Fungsi Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah wajib memiliki kompetensi di bidang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah sesuai dengan Standar Kompetensi yang mengacu pada Kamus Kompetensi Teknis Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah. Keberhasilan dalam pengelolaan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah sangat ditentukan oleh Sumber Daya Pengelola Fungsi Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah baik selaku Pejabat Pengadaan maupun selaku Pokja Pemilihan yang memiliki peran penting pada tahap pemilihan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah melalui penyedia yaitu dalam pengambilan keputusan dalam menentukan pelaku usaha atau penyedia barang/jasa yang mampu secara administrasi, kualifikasi dan teknis dalam mengerjakan suatu paket pekerjaan baik barang, jasa konstruksi, jasa konsultasi maupun jasa lainnya yang menyebabkan dikeluarkannya Anggaran Belanja Negara. Namun demikian, Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah dewasa ini hanya untuk memenuhi target dan pemenuhan kebutuhan anggaran tanpa dilandasi akan kualitas barang/jasa yang baik. Selain itu, Pelaku pengadaan, khususnya Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan barang/jasa sebagai *decision making* pada proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah belum memahami sepenuhnya mengenai teori regulasi maupun dalam penerapan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah pada sistem elektronik dan terdapat praktek intervensi kepada Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan dari pihak-pihak yang tidak bertanggungjawab.

Pengambilan keputusan yang dilakukan oleh Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan pada proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah melalui Penyedia yaitu pada tahapan evaluasi dokumen penawaran yaitu evaluasi administrasi, evaluasi kualifikasi, evaluasi teknis dan evaluasi harga sebagaimana tercantum pada Peraturan LKPP Nomor 12 Tahun 2021 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Melalui Penyedia. Tahapan evaluasi terhadap dokumen penawaran tersebut yang dilakukan oleh Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan pada suatu paket pekerjaan dapat digambarkan melalui Pohon Keputusan. Irham Fahmi dalam bahan ajar Enas (2023:16) menyebutkan bahwa Pohon keputusan sering dipakai

oleh Manajer/Pimpinan untuk melihat persoalan masalah secara jauh lebih berkerangka. Pendapat lain yaitu J.Supranto dalam dalam bahan ajar Enas (2023:18) menyatakan bahwa Pohon Keputusan yaitu suatu diagram yang merupakan suatu rangkaian kronologis tentang kejadian apa yang mungkin terjadi sebagai akibat dari alternatif tindakan atau keputusan. Pada Tahapan evaluasi dokumen penawaran ini merupakan rangkaian yang saling terikat satu sama lain dan berkesinambungan yang tentunya membutuhkan kecakapan dan pengetahuan secara keilmuan atau berkaitan dengan IQ (*Intelligence Quotient*) dan EQ (*Emotional Quotient*). Kecerdasan Intelektual tidak bisa dinilai secara langsung, melainkan harus dilihat dari tindakan yang dihasilkan dalam proses berfikir secara rasional. *Quotient* sendiri adalah suatu konsep kuantifikasi yang awalnya diberlakukan dalam rangka pengukuran sebuah tingkat kecerdasan. (Sarlito dalam Khotimah (2018:47). Sedangkan, Cooper dan Sawaf (Agustian, 2001:289) mendefinisikan kecerdasan emosional merupakan kemampuan merasakan, memahami, dan secara efektif menerapkan daya dan kepekaan emosi sebagai sumber energi, informasi, koneksi dan pengaruh yang manusiawi.

Dengan demikian penelitian ini ditujukan untuk mempelajari, mengetahui dan menganalisis Pengaruh IQ (*Intelligence Quotient*) dan EQ (*Emotional Quotient*) Terhadap Pengambilan Keputusan Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan Pada Proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Di Kabupaten Pangandaran.

2. METODOLOGI

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Sugiyono (2015:8) adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme yang digunakan pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian kuantitatif/statistic. Desain/jenis penelitian yang akan digunakan dalam penyusunan tesis ini adalah desain penelitian kuantitatif yaitu desain yang dilakukan pada empirik tidak secara mendalam melainkan meluas, untuk memperoleh pengetahuan ilmiah yang bersifat abstrak, general dan universal (Rusidi dan Enas, 2011:27). Penelitian ini difokuskan pada Pejabat Pengadaan di setiap SKPD, BLUD PUSKESMAS/RSUD dan Kecamatan se-Kabupaten Pangandaran yang berjumlah 52 Orang serta pada anggota Pokja Pemilihan di UKPBJ Kabupaten Pangandaran yang berjumlah 12 Orang. Data yang digunakan pada penelitian ini merupakan data hasil kuesioner yang disebarakan kepada 64 Responden yaitu Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan.

Teknik Pengolahan Data pada penelitian ini menggunakan Skala pengukuran yaitu skala likert. Analisis data dalam penelitian ini yaitu analisis korelasi, analisis jalur dan analisis

hipotesis. Pengujian terhadap data yaitu uji validitas, uji reliabilitas, uji koefisien korelasi, uji koefisien determinasi, uji t dan uji F dengan menggunakan program SPSS (*Statistical Product and Service Solutions*) Versi 16.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Pengaruh IQ (*Intelligence Quotient*) terhadap Pengambilan Keputusan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji koefisien korelasi sebagaimana tercantum pada Tabel 1 bahwa nilai koefisien korelasi untuk Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) terhadap Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan yaitu sebesar 0,513 yang bernilai positif. Karena nilai korelasi menunjukkan nilai positif maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan positif antara Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) terhadap Variabel Terikat Y/ Pengambilan Keputusan dengan tingkat hubungan termasuk dalam kategori “Sedang” karena nilai koefisien korelasinya berada pada interval 0,40 – 0,599. Pada tabel tersebut juga dapat dilihat bahwa koefisien determinasi Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) sebesar 0,263 yang menunjukkan bahwa Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan dipengaruhi oleh Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) sebesar 0,263 atau 26,3% dan sisanya sebesar 73,7% dipengaruhi oleh faktor lain.

Pada Tabel 1 juga dapat dilihat bahwa Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) secara parsial menunjukkan nilai t_{hitung} sebesar 2,082 dengan nilai signifikansi sebesar 0,042. Nilai t_{hitung} tersebut lebih besar dari nilai t_{tabel} yaitu 2,000 dan nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05 maka dapat dikatakan bahwa Hipotesis Nol (H_0) yaitu Tidak ada pengaruh signifikan antara Variabel Bebas X_1 / IQ (*Intelligence Quotient*) terhadap Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan dinyatakan DITOLAK sehingga Hipotesis Alternatif (H_a) yaitu ada pengaruh signifikan antara Variabel Bebas X_1 / IQ (*Intelligence Quotient*) terhadap Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan dinyatakan DITERIMA. Sehingga, terdapat pengaruh positif dan signifikan Variabel Bebas X_1 / IQ (*Intelligence Quotient*) terhadap Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan.

Tabel 1. Hasil Uji Koefisien Korelasi dan Koefisien Determinasi

Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*)

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 (Constant) | 18.423 | 4.759 | | 3.871 | .000 |
| X1 | .253 | .121 | .263 | 2.082 | .042 |

a. Dependent Variable: Y

Hal ini juga mengindikasikan bahwa apabila terjadi peningkatan IQ (*Intelligence Quotient*) sebesar satu satuan, maka akan menyebabkan meningkatnya pengambilan keputusan sebesar 0,263 satuan atau sebesar 26,3%.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan dapat mengambil keputusan pada proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah di Kabupaten Pangandaran baik secara langsung maupun tidak langsung dengan IQ (*Intelligence Quotient*) yang dimilikinya mampu menerapkan kode etik profesionalnya dan menjalankan tugasnya secara tepat, efektif dan efisien. Namun demikian, perlu adanya peningkatan kapasitas kompetensi pada setiap Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan di Kabupaten Pangandaran.

3.2. Pengaruh EQ (*Emotional Quotient*) terhadap Pengambilan Keputusan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji koefisien korelasi sebagaimana tercantum pada Tabel 2 bahwa nilai koefisien korelasi untuk Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) terhadap Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan yaitu sebesar 0,544 yang bernilai positif. Karena nilai korelasi menunjukkan nilai positif maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan positif antara Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) terhadap Variabel Terikat Y/ Pengambilan Keputusan dengan tingkat hubungan termasuk dalam kategori “Sedang” karena nilai koefisien korelasinya berada pada interval 0,40 – 0,599. Pada tabel tersebut juga dapat dilihat bahwa koefisien determinasi Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) sebesar 0,296 yang menunjukkan bahwa Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan dipengaruhi oleh Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) sebesar 0,296 atau 29,6% dan sisanya sebesar 70,4% dipengaruhi oleh faktor lain.

Pada Tabel 2 juga dapat dilihat bahwa Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) secara parsial menunjukkan nilai t_{hitung} sebesar 2,347 dengan nilai signifikansi sebesar 0,022. Nilai t_{hitung} tersebut lebih besar dari nilai t_{tabel} yaitu 2,000 dan nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05 maka dapat dikatakan bahwa Hipotesis Nol (H_0) yaitu Tidak ada pengaruh signifikan antara Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) terhadap Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan dinyatakan DITOLAK sehingga Hipotesis Alternatif (H_a) yaitu ada pengaruh signifikan antara Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) terhadap Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan dinyatakan DITERIMA. Sehingga, terdapat pengaruh positif dan signifikan Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) terhadap Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan.

Tabel 2. Hasil Uji Koefisien Korelasi dan Koefisien Determinasi
Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*)

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 (Constant) | 18.423 | 4.759 | | 3.871 | .000 |
| X2 | .281 | .120 | .296 | 2.347 | .022 |

a. Dependent Variable: Y

Hal ini juga mengindikasikan bahwa apabila terjadi peningkatan EQ (*Emotional Quotient*) sebesar satu satuan, maka akan menyebabkan semakin tinggi pula pengambilan keputusan sebesar 0,296 satuan atau sebesar 29,6%.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan di Kabupaten Pangandaran termasuk dalam individu yang memiliki tingkat emosional yang baik yang mampu mengontrol emosinya dalam pengambilan keputusan pada proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.

3.3. Pengaruh IQ (*Intelligence Quotient*) dan EQ (*Emotional Quotient*) terhadap pengambilan keputusan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan hasil uji statistik F sebagaimana tercantum pada Tabel 3 menunjukkan nilai koefisien korelasi sebesar 0,476 yang bernilai positif. Karena nilai korelasi menunjukkan nilai positif maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan positif antara Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) dan Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan terhadap Variabel Terikat Y/ Pengambilan Keputusan dengan tingkat hubungan termasuk dalam kategori “Sedang” karena nilai koefisien korelasinya berada pada interval 0,40 – 0,599. Pada tabel tersebut juga dapat dilihat bahwa koefisien determinasinya sebesar 0,227 yang menunjukkan bahwa Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan dipengaruhi oleh Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) dan Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan sebesar 0,227 atau 22,7% dan sisanya sebesar 77,3% dipengaruhi oleh faktor lain. Hal ini juga mengindikasikan bahwa apabila terjadi peningkatan Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) dan Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan sebesar satu satuan, maka akan menyebabkan semakin meningkatnya pula pengambilan keputusan sebesar 0,227 satuan atau sebesar 22,7%.

Tabel 3. Hasil Uji Koefisien Korelasi dan Koefisien Determinasi

Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) dan Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan terhadap Variabel Terikat Y/ Pengambilan Keputusan

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | .476 ^a | .227 | .201 | 3.99946 |

a. Predictors: (Constant), X2, X1

Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) dan Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan bahwa berdasarkan hasil penelitian sebagaimana tercantum pada Tabel 4 yang menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} lebih besar daripada F_{tabel} ($16,389 > 3,145$) dengan nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari nilai signifikansi 0,05. Dari nilai tersebut maka dapat dikatakan bahwa Hipotesis Nol (H_0) yaitu Tidak ada pengaruh signifikan antara Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) dan Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan terhadap Variabel Terikat Y dinyatakan DITOLAK sehingga Hipotesis Alternatif (H_a) yaitu ada pengaruh signifikan antara Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) dan Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan terhadap Variabel Terikat Y

dinyatakan DITERIMA artinya bahwa terdapat pengaruh signifikan antara Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) dan Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan terhadap Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan. Hal ini juga mengindikasikan bahwa apabila terjadi peningkatan Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) dan Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan sebesar satu satuan, maka akan menyebabkan semakin meningkatnya pula pengambilan keputusan sebesar 0,227 satuan atau sebesar 22,7%.

Tabel 4. Hasil Uji F Variabel Bebas X_1 /IQ (*Intelligence Quotient*) dan Variabel Bebas X_2 /EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan terhadap Variabel Terikat Y/Pengambilan Keputusan

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|-------|-------------------|
| 1 | Regression | 286.015 | 2 | 143.008 | 8.940 | .000 ^a |
| | Residual | 975.735 | 61 | 15.996 | | |
| | Total | 1261.750 | 63 | | | |

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan Tabel 4 tersebut dapat dibuat Diagram Jalur dengan menggunakan persamaan sebagai berikut:

$$\rho YX_1 = 0,242X_1$$

$$\rho YX_2 = 0,433X_2$$

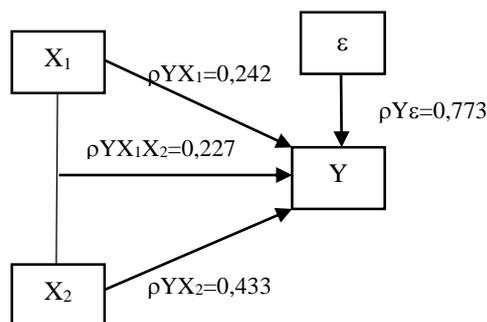
$$\begin{aligned} \rho Y\varepsilon &= 1 - 0,227 \\ &= 0,773\varepsilon \end{aligned}$$

Dengan demikian persamaan koefisien jalur sebagai berikut:

$$Y = \rho YX_1 + \rho YX_2 + \rho Y\varepsilon$$

$$Y = 0,242X_1 + 0,433X_2 + 0,773\varepsilon$$

Sehingga dari persamaan tersebut dapat dibuat Diagram Jalur sebagai berikut:



Gambar 1. Diagram Jalur

Keterangan:

ρYX_1 = Koefisien Jalur

IQ (*Intelligence Quotient*)

Terhadap Pengambilan Keputusan

ρYX_2 = Koefisien Jalur

EQ (*Emotional Quotient*)

Terhadap Pengambilan Keputusan

ρYX_1X_2 = Koefisien Jalur

IQ (*Intelligence Quotient*)

dan EQ (*Emotional Quotient*)

Terhadap Pengambilan Keputusan

$\rho Y\epsilon$ = Koefisien Jalur Lain Terhadap Pengambilan Keputusan.

4. SIMPULAN

Berdasarkan uraian-uraian yang telah dijelaskan diatas berkaitan dengan “Pengaruh IQ (*Intelligence Quotient*) Dan EQ (*Emotional Quotient*) Terhadap Pengambilan Keputusan Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan Pada Proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Di Kabupaten Pangandaran”, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. IQ (*Intelligence Quotient*) memiliki kecenderungan pada pola pikir dan cara pandang seseorang berdasarkan pengetahuannya akan sesuatu yang bersifat etis, praktis dan rasional yang dapat dipertanggungjawabkan, sedangkan pengambilan keputusan yang baik dan benar memiliki kecenderungan yang didasarkan kepada hasil kajian yang bersifat rasional. Oleh karena itu, IQ (*Intelligence Quotient*) secara signifikan berpengaruh positif terhadap Pengambilan Keputusan Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan pada Proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah di Kabupaten Pangandaran.
2. EQ (*Emotional Quotient*) memiliki kecenderungan dalam pengendalian emosi seseorang dalam melakukan tindakan yang dengan pengendalian emosinya maka seseorang dapat mempertimbangkan baik atau buruknya suatu tindakan, sedangkan pengambilan keputusan yang didasarkan pada pengendalian emosi yang baik akan menghasilkan keputusan yang sesuai dengan keadaan yang diharapkan. Oleh karena itu, EQ (*Emotional Quotient*) secara signifikan berpengaruh positif terhadap Pengambilan Keputusan Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan pada Proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah di Kabupaten Pangandaran.

3. IQ (*Intelligence Quotient*) dan EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan akan memiliki kecenderungan pada pengendalian diri yang lebih baik berdasarkan kajian rasional sehingga dapat tercapainya keseimbangan kemampuan seseorang dalam berperilaku, sedangkan pengambilan keputusan yang didasarkan pada keseimbangan antara rasional dan emosi akan cenderung menghasilkan keputusan yang tepat, efektif dan efisien. Oleh karena itu, IQ (*Intelligence Quotient*) dan EQ (*Emotional Quotient*) secara simultan dan signifikan berpengaruh positif terhadap Pengambilan Keputusan Pejabat Pengadaan/Pokja Pemilihan pada Proses Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah di Kabupaten Pangandaran.

5. DAFTAR PUSTAKA

Undang-Undang (UU) Nomor 11 Tahun 2020 Tentang Cipta Kerja.

Peraturan Presiden (Peraturan Presiden) Nomor 12 Tahun 2021 yang merupakan perubahan atas Peraturan Presiden (Peraturan Presiden) Nomor 16 Tahun 2018 tentang Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah

Peraturan LKPP Nomor 3 Tahun 2021 Tentang Pedoman Swakelola

Peraturan LKPP Nomor 7 Tahun 2021 tentang Sumber Daya Manusia Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah.

Peraturan LKPP Nomor 12 Tahun 2021 Tentang Pedoman Pelaksanaan Pengadaan Barang/Jasa Pemerintah Melalui Penyedia.

Bacon, Terry R. 1994. *Leadership Through Influence*. USA. by Lore International Institute, Incorporated.

Cooper, Robert K dan Ayman Sawaf. 2002. *Executive EQ: Kecerdasan Emosional dalam Kepemimpinan dan Organisasi*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Enas (2023). *Business Communication and Decision Tree*. Bahan Ajar. Unigal

Rusidi dan Enas. 2001. *Metode Penelitian (Elaborasi Pedoman Penulisan Skripsi, Tesis dan Disertasi)*. Bandung : Dewa Ruchi.

Hotimah, Sarlito Wirawan. 2018. *Psikologi Remaja*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.