

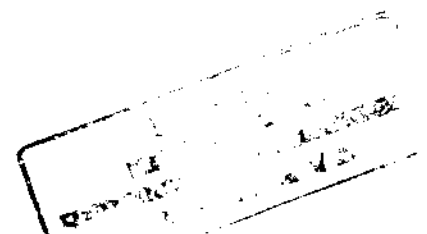
DISERTASI

**PENGARUH ASET DAN EKUITAS TERHADAP *HUMAN COST* DAN
INTELLECTUAL CAPITAL SERTA KINERJA NON KEUANGAN
BANK SEBAGAI LEMBAGA INTERMEDIASI DAN
KINERJA KEUANGAN PADA INDUSTRI
PERBANKAN DI INDONESIA**



MOHAMMAD NASIH

**PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2005**



**PENGARUH ASET DAN EKUITAS TERHADAP HUMAN COST DAN
INTELLECTUAL CAPITAL SERTA KINERJA NON KEUANGAN
BANK SEBAGAI LEMBAGA INTERMEDIASI DAN
KINERJA KEUANGAN PADA INDUSTRI
PERBANKAN DI INDONESIA**

DISERTASI

Untuk memperoleh Gelar Doktor
dalam Program Studi Ilmu Ekonomi
Pada Program Pascasarjana Universitas Airlangga
Telah dipertahankan di hadapan
Panitia Ujian Doktor Terbuka
Pada hari : Selasa
Tanggal : 18 Mei 2005
Pukul 10.⁰⁰ WIB

Oleh :

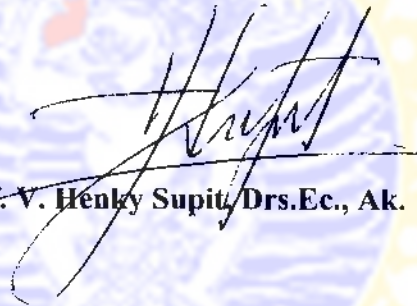
**MOHAMMAD NASIH
NIM : 099913663 D**

Lembar Pengesahan

Naskah Disertasi Ini Telah Disetujui

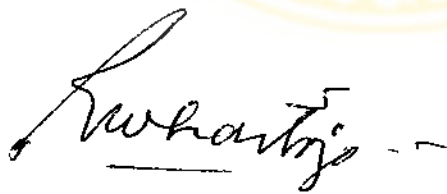
Pada Tanggal,

**Oleh:
Promotor;**



Prof. V. Henky Supit, Drs.Ec., Ak.

Ko-Promotor 1;



Prof. Dr. Parwoto Wignjohartojo, Drs.Ec., Ak.

Ko-Promotor 2;



Dr. Soegeng Soetedjo, SE. Ak.

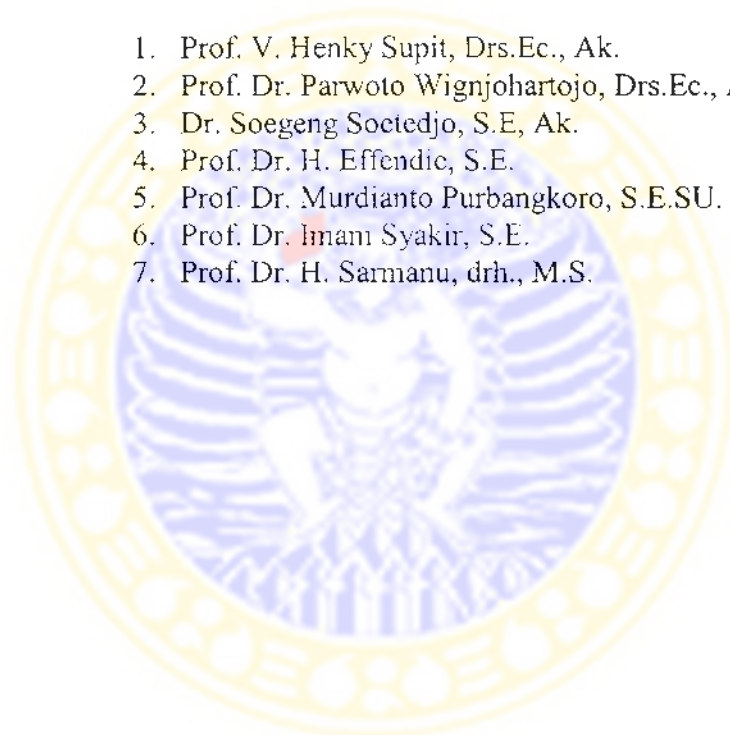
Telah Dinilai pada Ujian Tahap I (Tertutup)
Pada 18 Maret 2005

PANITIA PENGUJI DISERTASI TAHAP I:

Ketua : Prof. Dr. Soedjono Abipraja, S.E.

Anggota

1. Prof. V. Henky Supit, Drs.Ec., Ak.
2. Prof. Dr. Parwoto Wignjohartojo, Drs.Ec., Ak.
3. Dr. Soegeng Soetedjo, S.E, Ak.
4. Prof. Dr. H. Effendie, S.E.
5. Prof. Dr. Murdianto Purbangkoro, S.E.SU.
6. Prof. Dr. Imam Syakir, S.E.
7. Prof. Dr. H. Sarmanu, drh., M.S.



**Ditetapkan dengan Surat Keputusan Rektor
Universitas Airlangga**
Nomor: 2258/JO3/PP/2005
Tanggal: 29 Maret 2005

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah, segala puji hanya untuk Allah, Tuhan yang tiada sulit bagi yang Ia mudahkan, tiada sempit bagi yang Ia sempatkan; tiada timpang bagi yang Ia lempangkan, tiada sesat bagi yang Ia tunjukkan jalan. Tiada kekuatan kecuali dari-Nya. Tidak ada Tuhan kecuali Ia. Hanya atas kekuatan-Nya, disertasi ini dapat diselesaikan. Selain itu, disertasi ini juga dapat diselesaikan berkat peran serta, jasa, budi, dan kebaikan hati banyak pihak. Untuk itu, disampaikan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat :

Prof. V. Henky Supit, Drs.Ec., Ak., Guru Besar Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga selaku Promotor yang telah dengan penuh perhatian, kesabaran, ketulusan, dan pengertian, memberikan bimbingan, saran, dan dorongan sampai dengan selesainya disertasi ini.

Prof. Dr. Parwoto Wignjohartojo, Drs.Ec., Ak., Guru Besar Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga, selaku Ko-Promotor 1 yang telah dengan tulus dan penuh pengertian meluangkan waktu untuk berdiskusi, memberikan arahan, memperluas cakrawala berpikir, dan selalu mendorong semangat untuk menyelesaikan disertasi ini.

Dr. Soegeng Soetedjo, Drs., Ak., Staf Pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga, selaku Ko-Promotor 2 yang dengan penuh pengertian meluangkan waktu untuk berdiskusi dan memberikan sumbangan pemikiran yang sangat berharga sampai disertasi ini selesai.

Prof. Dr. Med. H. Puruhito, dr., sebagai Rektor Universitas Airlangga, dan Prof. H. Soedarto, dr. Sp PAR K., DTMH, Ph.D. sebagai mantan Rektor Universitas Airlangga, yang telah memberikan kesempatan untuk mengikuti program doktor pada Program Pascasarjana Universitas Airlangga.

Prof. Dr. H. Muhammad Amin, dr., sebagai Direktur Program Pascasarjana Universitas Airlangga atas kesempatan dan semua fasilitas yang diberikan selama menempuh pendidikan program doktor di Program Pascasarjana Universitas Airlangga.

Prof. Dr. H. Effendie, SE., Guru Besar Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga sekaligus sebagai Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi Program Doktor Pascasarjana Universitas Airlangga, dan Prof. Dr. H. Suroso Imam Zadjuli, SE., Guru Besar Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga sekaligus sebagai mantan Ketua Program Studi Ilmu Ekonomi Program Doktor Pascasarjana Universitas Airlangga yang telah banyak memberikan arahan dan kemudahan dalam proses belajar selama ini.

H. Karjadi Mintarocm, Drs.Ec., MS., sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga, dan Prof. Dr. H. Suroso Imam Zadjuli, SE., sebagai mantan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga yang telah mendorong dan memberi kesempatan untuk melanjutkan studi S3 di Pascasarjana Universitas Airlangga.

M. Suyunus, Drs., MAFIS., Ak., sebagai Ketua Jurusan Akuntansi dan rekan-rekan dosen Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga yang telah memberikan banyak dukungan, kemudahan dan bantuan selama menempuh studi, serta H. Soeratman, Ir.,

sebagai ketua IKOMA Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga yang telah membantu secara moril dan materiil hingga studi ini selesai .

Para staf pengajar di Program Pascasarjana Universitas Airlangga yang memberikan bekal ilmu pengetahuan selama studi, antara lain: Prof. Dr. Kunto Wibisono; Prof. Dr. H. Umar Nimran; Prof. V. Henky Supit, Drs.Ec., Ak.; Prof. Dr. H. Imam Syakir, SE.; Dr. IBM Santika, SE.; Prof. Dr. H. Sarmanu, MS., drh.; Prof. Budiman Christiananta, MA., Ph.D.; Prof. Dr. Parwoto Wignjohartojo, Drs.Ec., Ak; Prof. Dr. Arsono Laksmana, Drs.Ec., Ak.; Prof. Dr. Kuntoro; Prof. Dr. H. Harry Susanto, SE., dan Dr. Muslich Anshori, MSc., Ak; serta Dr. Sri Gunawan, M.Com., DBA.

Rekan-rekanita seangkatan, khususnya: Dr. Dian Agustia, Dra., MSi., Ak., Indrianawati Usman, Dra.Ec., MSc. dan Soedewi Socodorowerti, Dra.Ec., MS., yang selama ini menjadi teman diskusi yang baik dan senantiasa memberikan semangat. ‘Tim teknis dan lapangan’: Zakik dan Dewi Prastiwi, terima kasih atas waktu, usaha tidak kenal lelah, komitmen, serta ketulusan hati dan keikhlasannya. Rekan-rekan di Laboratorium Pengembangan Akuntansi Perpajakan dan Sistem Informasi (PPAPSI) Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga (P Hendar, B Dian, B Mien, Heru, Ika, Devi, Ardianto, Ningsih, Puput, Aris, Yuyun, Maya, David, Subhan, Lingga, dan lainnya) yang telah banyak membantu meringankan beban selama menempuh studi.

Bapak dan ibuku terkasih, *Almaghfurlah* H. Abd. Wahab dan Hj. Juwairiyah, *syukron lakuma* dan semoga Allah SWT mengampuni dan menganugerahkan rahmat dan karunianya serta kasih sayangNya sebagaimana engkau berdua mengasihiku semasa kecil. Istriku Dra.Psi. Triyani Purnamawati serta buah hati ku Fatih dan Nathiq, terima kasih atas segala pengorbanan, pengertian, kesabaran, kesetiaan, ketulusan hati, keikhlasan, dan doa-doanya: Semoga Allah SWT menganugerahkan dan menjadikan kita *qurrota a 'yun* dan *lil muttaqiina imaama*.

Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dorongan, semangat, doa, ide, sindiran, usulan, dan kritik, serta bantuan teknis. Diam-diam saya banyak belajar dari semuanya; dari gagasan-gagasan, ide-ide, sindiran, kritik, dan saran yang disampaikan. Untuk semuanya, sekali lagi, terima kasih dan **jazaakumullob khoiron katsiro**. Amin.

RINGKASAN

PENGARUH ASET DAN EKUITAS TERHADAP *HUMAN COST* DAN *INTELLECTUAL CAPITAL* SERTA KINERJA NON KEUANGAN BANK SEBAGAI LEMBAGA INTERMEDIASI DAN KINERJA KEUANGAN PADA INDUSTRI PERBANKAN DI INDONESIA

Mohammad Nasih

Setiap perusahaan mempunyai sumberdaya. Sumberdaya tersebut merupakan kekuatan bisnis yang terkandung dalam aktiva berwujud maupun tidak berwujud, yang dapat disajikan dalam neraca (*balance sheet assets*) maupun tidak dapat disajikan dalam neraca (*off balance sheet assets*) yang disebut *intellectual capital*. Sumberdaya perusahaan merupakan pemicu dibalik keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan. Peran dan pengaruh masing-masing sumberdaya terhadap kinerja sangat tergantung pada kondisi lingkungan yang dihadapi perusahaan. Pada masa lalu, ketika kondisi lingkungan stabil, menurut *the transaction costs economy theory of the firm*, kunci keberhasilan suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk melaksanakan transaksi bisnis secara lancar dan murah melalui penguasaan *economies of scale and scope* atau penguasaan *tangible aset* dalam jumlah besar. Sedangkan kini, ketika lingkungan penuh dengan ketidakpastian, menurut *the resource-based view of the firm*, keunggulan bersaing serta kinerja unggul perusahaan hanya mungkin dicapai dengan mengakuisisi, memperoleh, menguasai, dan menggunakan aset-aset strategis yang vital bagi keunggulan bersaing dan kuat pengaruhnya bagi kinerja keuangan, baik aset berwujud maupun aset tidak berwujud. Sedangkan ketika lingkungan usaha semakin kompleks dan *turbulence*, menurut pandangan *the knowledge view of the firm*, *intellectual capital* merupakan faktor utama yang paling vital dan strategis dalam penciptaan kinerja unggul.

Penelitian ini dimaksudkan untuk menguji dan menjelaskan pengaruh, baik langsung maupun tidak langsung, sumberdaya perusahaan, baik *tangible* (aset dan ekuitas) maupun *intangible* (sumberdaya manusia dan *intellectual capital*) terhadap kinerja non keuangan dan kinerja keuangan perusahaan. Penelitian dilakukan pada industri perbankan di Indonesia yang beroperasi pada tahun 2000 hingga 2004 sebagai satu kesatuan usaha yang menurut data Bank Indonesia berjumlah 138 perusahaan.

Variabel penelitian ini terdiri dari 6 variabel yakni Aset, Ekuitas, *Human Cost*, *Intellectual Capital*, Kinerja Non Keuangan, dan Kinerja Keuangan *Net Income* dan *Fee-based Income*. Data penelitian diperoleh dari masing-masing perusahaan serta instansi yang berkompeten yakni BI dan Mitra Kerja BI. Data yang memenuhi syarat selanjutnya dianalisis dengan menggunakan analisis jalur (*path analysis*).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa aset berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* dengan koefisien jalur negatif. Sebaliknya, aset berpengaruh terhadap *human cost*, *human cost* berpengaruh terhadap *intellectual*

capital dan *intellectual capital* berpengaruh terhadap kinerja non keuangan dan kinerja keuangan *net income*. Secara tidak langsung, aset berpengaruh terhadap kinerja keuangan *net income* melalui *human cost*, *intellectual capital*, dan kinerja non keuangan sebagai variabel antara (intervening). Demikian juga dengan ekuitas meskipun terhadap *human cost* variabel ini berpengaruh dengan koefisien jalur negatif.

Secara umum, penelitian ini gagal mengkonfirmasi *the transaction cost theory economy of the firm* serta sebaliknya berhasil mengkonfirmasi *resource-based view of the firm*, *knowledge-view of the firm*, serta konsep *intellectual capital*. Oleh karena itu, penelitian ini menguatkan pandangan bahwa kinerja perusahaan diciptakan dan ditentukan oleh baik *tangible* (aset dan ekuitas) maupun *intangibile (intellectual capital) assets*. Kedua kekayaan dan atau sumberdaya tersebut merupakan kekuatan dan pemicu dibalik keunggulan bersaing dan kinerja unggul perusahaan. Kedua aset tersebut bersifat saling melengkapi (*complementary assets*) sehingga ketidakcukupan salah satunya akan mengganggu kinerja perusahaan. Melalui kebijakan dan strategi yang dikembangkan, perusahaan dituntut untuk dapat menumbuh kembangkan *human cost*, *intellectual capital* dan kinerja non keuangan karena hanya melalui variabel tersebut aset dapat ditransformasikan menjadi kinerja keuangan *net income*.



SUMMARY

The Effect of Asset and Equity on Human Cost, Intellectual Capital, Bank Non Financial Performance as Intermediary Institution, and Financial Performance in Indonesia Banking Industry

Mohammad Nasih

Every firm has resources in the form of tangible and or intangible assets that can be reported on the balance sheet as well as off balance sheet known as intellectual capital. The tangible and or intangible assets are crucial factors behind competition supremacy and firm outstanding performance. The effect of those resources on the firm performance depends heavily on the environmental condition that faced by firm. In the previous day when environmental condition is stable, as said by *the transaction costs economy theory of the firm*, key success factor of firm depends on capability of firm to execute business transaction by way of even and low-cost through possessing economies of scale and tangible asset in a substantial amount. In recent days when there is uncertainty in business environment, according to *the resources-based view of the firm*, competition supremacy and firm outstanding performance can only be achieved by acquisitioning strategic tangible as well as intangible. Whereas the situation is getting complex, according to *the knowledge view of the firm*, intellectual capital is a vital and strategic factor to firm to generate outstanding performance.

This study has intended to verify and to explain the effect, direct or indirect, firm resources, whether tangible (assets and equity) or intangible (human resources and intellectual capital) on the financial and non-financial performance of the firm. The study uses firms operate in banking industry in Indonesia from year 2000 to 2004 as one business unit; according to Bank Indonesia there are 138 firms in banking industry.

There are 6 variable used in this study which are assets, equity, human cost, intellectual capital, non-financial performance and financial performance. The data collected from firms, Bank Indonesia and Partner of Bank Indonesia. Data meet the criteria analyze using path analysis.

The result indicates that asset has negative direct influence on firm performance (net income and ROA) but on intellectual capital directly and or indirectly; whereas intellectual capital influences financial as well as non-financial performance in the form of net income.

In addition, the study has shown that empirically performance of the firm depends on tangible assets as well as intangible assets (intellectual capital). Both resources are the important factors behind competition supremacy and outstanding performance. Both assets are complementary assets and meaning loosing one of them will have an effect on the firm performance. By means of policy and strategy, firms have to develop intellectual capital in their assets management program. This is based on the reason that only through intellectual capital, firm outstanding performance can be achieved.

ABSTRACT

The Effect of Asset and Equity on Human Cost, Intellectual Capital, Bank Non Financial Performance as Intermediary Institution, and Financial Performance in Indonesia Banking Industry

Mohammad Nasih

The focus of this study is to examine theory of the firm consists of transaction cost, resource-based and knowledge-based view of the firm. This study also aims to verify the direct and indirect effect of firm resources, whether tangible (asset, equity, and human cost) or intangible (intellectual capital), on non-financial and financial performance of the firms in Indonesia banking industry.

This study gathered and analyzed data of 114 banks from totally 138 banks in Indonesia. Analysis performed using path analysis. The result indicates that asset has negative effect on bank financial performance in the form of net income but has positive effect on fee-based income. Equity shows positive effect on both net income and fee-based income. The study also indicates that although asset has indirect effect on intellectual capital through human cost as intervening variable. Using human cost, intellectual capital, and bank non financial performance as intervening variable, asset and equity has positive indirect effect on financial performance.

Moreover, while this study confirmed resource-based view of the firm, knowledge-based view of the firm, and intellectual capital concept but failed to confirm the transaction cost economy theory of the firm. To conclude, financial performance of the bank (net income, and fee-based income) depends on the bank resources whether tangible or intangible.

Key words: tangible assets, intangible assets, intellectual capital, theory of the firm, performance, banking.

DAFTAR ISI

	Halaman
Sampul Depan	ii
Sampul Dalam	iii
Persyaratan Gelar	iv
Persetujuan	v
Lembar Panitia Penguji	vi
Ucapan Terima Kasih	vii
Ringkasan	ix
Summary	xi
Abstract	xii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	13
1.3. Tujuan Penelitian	14
1.4. Manfaat Penelitian	16
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	19
2.1. Aset Fisik dan Keuangan	19
2.1.1. Aset dan Skala Ekonomi serta Efisiensi Operasi	19
2.1.2. Keterbatasan Sumberdaya dan Inovasi serta Kewirausahaan	23
2.2. Intellectual Capital (IC)	28
2.2.1. Konsep dan Taksonomi	28
2.2.2. Peran Intellectual Capital dalam Perusahaan	40
2.2.3. IC sebagai Aset Perusahaan dan Pengukurannya	55
2.3. Manajemen Aset dan Kinerja Bank	60
2.3.1. Bank dan Operasinya	60
2.3.2. Aset dan Sumber Dana Bank	62
2.3.3. Kinerja Bank	65
2.3.4. Manajemen Aset dan Utang Bank	68
BAB 3 KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS	72
3.1. Kerangka Konseptual	72
3.1.1. Pengaruh Aset terhadap Kinerja Perusahaan	72
3.1.2. Pengaruh Aset dan Ekuitas serta Human Cost terhadap <i>Intellectual Capital</i>	73
3.1.3. Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> terhadap Kinerja Perusahaan	74
3.1.4. Pengaruh Kinerja Non Keuangan terhadap Kinerja Keuangan	75
3.2. Hipotesis	78

BAB 4 METODE PENELITIAN	80
4.1. Rancangan Penelitian	80
4.2. Populasi dan Sampel Penelitian	80
4.2.1. Populasi	80
4.2.2. Sampel	81
4.3. Variabel Penelitian	82
4.3.1. Klasifikasi Variabel	82
4.3.2. Definisi Operasional Variabel	84
4.3.3. Pengukuran Variabel	93
4.4. Pengujian Validitas dan Reliabilitas	93
4.5. Kebutuhan dan Pengumpulan Data	94
4.5.1. Identifikasi Kebutuhan Data	94
4.5.2. Pengumpulan Data	94
4.6. Analisis Data	95
BAB 5 ANALISIS HASIL PENELITIAN	97
5.1. Data Penelitian	97
5.1.1. Responden Penelitian	97
5.1.2. Deskripsi Data	98
5.2. Analisis dan Hasil Penelitian	101
5.2.1. Analisis Jalur (Path Analysis): Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung	101
5.2.2. Uji Hipotesis	103
BAB 6 PEMBAHASAN	111
6.1. Peran dan Pengaruh Sumberdaya terhadap Kinerja	111
6.1.1. Pengaruh Aset dan Ekuitas terhadap Kinerja	111
6.1.2. Pengaruh Aset dan Ekuitas terhadap <i>Human Cost</i>	117
6.1.3. Pengaruh <i>Human Cost</i> terhadap <i>Intellectual Capital</i>	119
6.1.4. Pengaruh Aset dan Ekuitas terhadap <i>Intellectual Capital</i> melalui <i>Human Cost</i>	124
6.1.5. Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> terhadap Kinerja	127
6.1.6. Pengaruh Kinerja Non Keuangan terhadap Kinerja Keuangan	132
6.2. Temuan Penelitian: Aset Berpengaruh Langsung Negatif tetapi Berpengaruh Tidak Langsung Positif terhadap Kinerja Keuangan <i>Net Income</i> melalui <i>Human Cost</i> dan <i>Intellectual Capital</i>	135
6.3. Keterbatasan Penelitian	142
BAB 7 PENUTUP	145
7.1. Kesimpulan	145
7.2. Saran	153
DAFTAR PUSTAKA	155
LAMPIRAN	162

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Perkembangan Jumlah Bank dan Kantor Cabang Berdasarkan Kelompok Bank Di Indonesia Tahun 1998 - 2002	4
Tabel 1.2. Klasifikasi Tingkat Keuntungan Bank di Indonesia Berdasarkan Jumlah Aset Tahun 2001	5
Tabel 2.1. Klasifikasi IC Report Berdasarkan Fokus	39
Tabel 2.2. Elemen-elemen Intellectual Capital	40
Tabel 4.1. Klasifikasi Bank di Indonesia Berdasarkan Kepemilikan Per 31 Desember 2003	81
Tabel 4.2. Klasifikasi Variabel	83
Tabel 5.1. Responden Penelitian Berdasarkan Klasifikasi Kepemilikan Bank ..	97
Tabel 5.2. Statistik Deskriptif Variabel Penelitian: Data Asal	98
Tabel 5.3. Statistik Deskriptif Variabel Penelitian: Data Terstandarisasi	100
Tabel 5.4. Koefisien Jalur dan t Hitung: Pengaruh Signifikan	101
Tabel 5.5. Koefisien Jalur dan t Hitung: Pengaruh Tidak Signifikan	103

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Taksonomi <i>Intellectual Capital</i>	29
Gambar 2.2. Keberadaan <i>Intellectual Capital</i> dalam Perusahaan	60
Gambar 3.1. Kerangka Proses Berfikir	77
Gambar 3.2. Kerangka Konseptual	78
Gambar 5.1. Koefisien Jalur dan Signifikansi Pengaruh antar Variabel	104



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 : Theoretical Mapping	162
Lampiran 2 : Kompilasi Data Hasil Penelitian dalam Z-Score	167
Lampiran 3 : Hasil Analisis Jalur SPS-2000.	176



BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Untuk dapat menciptakan nilai dan menghasilkan keuntungan pada masa mendatang, diperlukan adanya sumberdaya. Sumberdaya tersebut merupakan kekuatan bisnis yang terkandung dalam aktiva berwujud maupun tidak berwujud. Sumberdaya dapat disajikan dalam neraca suatu perusahaan atau tidak dapat disajikan karena tidak dapat diukur secara tepat dengan ukuran keuangan. Sumberdaya berwujud adalah aktiva berwujud dan aktiva tidak berwujud yang dapat disajikan dalam neraca dan karenanya disebut sebagai aktiva atau aset neraca (*balance sheet assets*). Aset neraca (selanjutnya disebut dengan 'aset' atau 'aktiva') terdiri dari aktiva lancar, aktiva tetap berwujud, dan aktiva tetap tidak berwujud. Dalam disiplin akuntansi, aktiva didefinisikan sebagai sumberdaya yang dimiliki atau dikendalikan oleh entitas, yang diharapkan akan menghasilkan manfaat ekonomi pada masa mendatang. Di samping aset atau aktiva, setiap perusahaan juga mempunyai sumberdaya tidak berwujud (*intangible resources*) yang tidak dapat disajikan dalam neraca (*off balance sheet assets*) dan dikenal dengan istilah *intellectual capital* (Simons, 2000: 22; Mulyadi, 2001: 288).

Pengaruh, peranan, dan kontribusi masing-masing sumberdaya dalam menentukan kinerja perusahaan sangat terikat pada karakteristik lingkungan yang dihadapi. Dalam kondisi lingkungan yang stabil dan tanpa persaingan, pengaruh aset masih dominan. Dalam kondisi tersebut, sesuai dengan *the transaction costs economy theory of the firm*, kunci keberhasilan suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan

perusahaan untuk melaksanakan transaksi bisnis secara lancar dan murah (Riordan dan Williamson, 1985). Keberhasilan usaha ditentukan oleh seberapa baik perusahaan memanfaatkan keuntungan yang diperoleh dari skala dan ruang lingkup ekonomis (*economies of scale and scope*) serta yang dapat menanamkan teknologi baru ke dalam aktiva fisik yang dapat menghasilkan produk-produk standar secara masal dan efisien serta menjualnya dengan harga yang relatif murah. Agar dicapai skala ekonomi sesuai dengan yang diharapkan, perusahaan harus menguasai dan mengelola aset dalam jumlah besar. Oleh karena itu, aset serta sumber pembiayaannya (*equity*) merupakan sumberdaya penentu. Penambahan kapital dalam proses penciptaan kekayaan material akan meningkatkan efisiensi dan efektivitas aktivitas bisnis.

Penguasaan atas kekayaan (aset) serta manusia akan memungkinkan perusahaan menghasilkan produk maupun jasa untuk memenuhi kebutuhan *customers*. Penguasaan kedua kekayaan tersebut dalam jumlah yang lebih banyak akan memungkinkan perusahaan untuk menghasilkan produk maupun jasa secara lebih efisien dan banyak. Akibatnya, keuntungan yang diperoleh perusahaan juga semakin banyak karena tidak ada produk maupun jasa yang tidak terserap oleh pasar karena minimnya persaingan dan jumlah kebutuhan (*demand*) yang melebihi penawaran (*supply*).

Dominasi dan peran strategis kekayaan fisik dan keuangan sebagaimana telah diuraikan diidentifikasi tidak terjadi pada setiap masa dan kondisi. Kekayaan fisik dan keuangan tunduk pada hukum pertambahan tingkat hasil yang semakin menurun (*the law of diminishing returns*). Berdasarkan hukum tersebut, tidak selalu penguasaan kapital serta kekayaan fisik yang lebih besar akan memberikan keuntungan yang juga lebih besar. Sebaliknya, semakin besar aset yang dikuasai

semakin kecil margin yang dihasilkannya, meskipun jumlah absolut yang diperoleh relatif besar. Laju percepatan tingkat hasil akan menurun setelah dicapai kapasitas optimum. Titik optimum tidak dapat digeser dengan meningkatkan penguasaan atas aset atau modal tetapi hanya mungkin digeser melalui peningkatan kualitas manusia dan teknologi yang digunakan. Perusahaan berukuran besar cenderung mempunyai tingkat keberhasilan yang semakin rendah (Subijanto, 1996: 122).

Kondisi lingkungan usaha saat ini cenderung *turbulent* (De Geus, 1997: 27) dan penuh persaingan (Hamel dan Prahalad, 1994: 33-52). Kondisi lingkungan tersebut berbeda dengan pada masa era revolusi industri pada abad 18 yang relatif stabil dan hampir tanpa persaingan. Lingkungan usaha saat ini dipenuhi oleh ketidakpastian, kebaruan, keragaman, kesementaraan, bergerak secara tidak beraturan dan tidak berkelanjutan. Tidak semua perusahaan mampu berkembang di tengah pusaran badai perubahan, ketidakpastian, dan persaingan. Bahkan, untuk dapat tetap bertahan hidup saja bukan merupakan pekerjaan mudah.

Menurut Senge (1990: 17) dan Stewart (1997: xi), hanya 30% perusahaan keluarga yang dapat bertahan hidup sampai generasi kedua dan kurang dari 15% yang dapat bertahan hingga generasi ketiga. Dua pertiga perusahaan yang terdaftar dalam *Fortune 500* tahun 1954, sudah tidak cukup besar lagi untuk masuk dalam daftar ketika berulang tahun ke-40. Masa hidup rata-rata perusahaan-perusahaan besar tidak lebih dari 40 tahun. Hanya sedikit perusahaan besar dapat bertahan hidup meskipun hanya setengah umur manusia. Kondisi tersebut terutama dialami oleh perusahaan jasa yang selama puluhan tahun tumbuh dalam lingkungan yang nyaman, tidak kompetitif, serta terlindung dari para pesaing, dan hanya mengandalkan sumberdaya dan kekuatan fisik dan keuangan semata.

Tabel 1.1.
 PERKEMBANGAN JUMLAH BANK DAN KANTOR CABANG
 BERDASARKAN KELOMPOK BANK DI INDONESIA
 TAHUN 1998 - 2000

KELOMPOK BANK	Jumlah (Unit)			Kenaikan/(Penurunan) (dalam Unit)		
	1998	1999	2000	1998-1999	1999-2000	1998-2000
Bank BUMN						
- Bank	7	5	5	(2)	0	2
- Kantor	1.875	1.853	1.736	(22)	(117)	139
Bank Pemb. Daerah						
- Bank	27	27	26	0	(1)	1
- Kantor	822	825	826	3	1	(4)
Bank USN Devisa						
- Bank	71	47	38	(24)	(9)	33
- Kantor	4.157	3.798	3.302	(359)	(496)	855
Bank USN Non Devisa						
- Bank	59	45	43	(14)	(2)	16
- Kantor	701	533	535	(168)	2	166
Bank Campuran						
- Bank	34	30	29	(4)	(1)	5
- Kantor	65	57	57	(8)	0	8
Bank Asing						
- Bank	10	10	10	0	0	0
- Kantor	47	47	53	0	6	(6)
JUMLAH						
- Bank	208	164	151	(44)	(13)	57
- Kantor	7.667	7.113	6.509	(554)	(604)	1.158

Di Indonesia, fenomenanya tidak jauh berbeda. Dari sekitar 160 BUMN, sebagian besar merugi dan tidak sehat. Pada tahun 1997, sebanyak 35,60% atau 57 BUMN dalam kondisi tidak sehat dan hanya 41 unit atau 25,60% yang masuk katagori sangat sehat (*Jawa Pos, 15 Pebruari 1999*). Berdasarkan Tabel 1.1. diketahui bahwa, pada industri perbankan, kondisinya hampir sama. Dari sisi kelembagaan, jumlah bank berikut kantor cabangnya mengalami penurunan cukup tajam. Bila pada tahun 1998 masih terdapat 208 bank dan 7.667 kantor cabang yang beroperasi, pada tahun 1999 turun menjadi 164 bank dengan 7.113 kantor dan turun menjadi 151 bank dan 6.509 kantor cabang pada tahun 2000.

Berdasarkan kelompok bank, penutupan bank dan kantor cabang bank pada

periode 1988 - 2000 justru terbanyak dialami oleh Bank Umum Swasta Nasional (BUSN) Devisa yang pada umumnya masuk kelompok bank besar dengan aset lebih dari Rp 1 trilyun. Bank kelompok ini yang berhenti beroperasi mencapai 33 bank dan 855 kantor cabang; disusul oleh Bank Umum Swasta Nasional (BUSN) Non-devisa yang mencapai 16 bank dan 166 kantor cabang. Sebaliknya, Bank Pembangunan Daerah (BPD) yang relatif kecil dibandingkan dengan bank BUMN maupun bank USN Devisa; justru hanya berkurang 1 bank tetapi jumlah kantor cabang yang beroperasi justru bertambah 4 buah.

Tabel 1.2.
 KLASIFIKASI TINGKAT KEUNTUNGAN BANK DI INDONESIA
 BERDASARKAN JUMLAH ASET
 TAHUN 2001

Keterangan			Tingkat Keuntungan					Jumlah
			Tinggi	Sedang	Rendah	Sangat Rendah	Rugi	
Jumlah Aset (Rp trilyun)	> 50	n	0	1	4	0	0	5
		%	0,00	20,00	80,00	0,00	0,00	100
	10 -50	n	1	2	5	4	3	15
		%	6,67	13,33	33,33	26,67	20,00	100
	1 - 10	n	14	8	8	7	7	44
		%	31,82	18,18	18,18	15,91	15,91	100
	< 1	n	15	19	12	16	12	74
		%	20,27	25,68	16,22	21,62	16,22	100
JUMLAH		n	30	30	29	27	22	138
		%	21,74	21,74	21,01	19,57	15,94	100

Sumber: Laporan Tahunan Bank-bank, Laporan BI, diolah dan disusun kembali

Berdasarkan Tabel 1.2. juga dapat diketahui bahwa dari 138 bank yang laporan keuangannya dapat diakses (bank yang beroperasi pada tahun tersebut 145 bank); 22 bank atau 15,94% di antaranya mengalami kerugian. Jumlah bank yang mengalami kerugian, secara proporsional, justru lebih banyak terjadi pada kelompok

bank yang beraset antara Rp 10 trilyun sampai Rp 50 trilyun yakni sebanyak 20,00% atau 3 bank dari 15 bank. Pada kelompok bank beraset antara Rp 1 trilyun hingga Rp 10 trilyun, jumlah bank yang mengalami kerugian hanya 15,91% atau 7 bank dari 44 bank. Sedangkan pada kelompok bank beraset kurang dari Rp 1 trilyun yang mengalami kerugian berjumlah 12 bank dari 74 bank atau 16,22%.

Di samping itu, diketahui pula bahwa tidak ada (0,00%) bank beraset lebih dari Rp 50 trilyun yang mendapatkan keuntungan dalam katagori tinggi; dan hanya 1 bank atau 6,67% dari 15 bank beraset antara Rp 10 trilyun hingga Rp 50 trilyun yang mendapatkan keuntungan tinggi. Sebaliknya, terdapat 14 bank atau 31,82% dari 44 bank beraset antara Rp 1 trilyun hingga Rp 10 trilyun yang mendapatkan keuntungan tinggi; serta 15 bank atau 20,27% dari 74 bank beraset kurang dari Rp 1 trilyun yang mendapatkan keuntungan katagori tinggi. Dari total bank, terdapat 30 bank atau 21,74% dari 138 bank yang mendapatkan keuntungan tinggi.

Berdasarkan uraian di atas nampak bahwa tidak ada jaminan bagi bank yang ber-aset besar untuk memperoleh keuntungan pada tingkat yang lebih tinggi dibandingkan dengan bank yang mempunyai aset lebih kecil. Lingkungan operasi baru saat ini tidak dapat dihadapi hanya dengan cara-cara konvensional serta hanya dengan menghandalkan kekayaan (*assets*) yang besar seperti yang banyak dilakukan perusahaan pada era revolusi industri. Kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan tidak lagi ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk menjual produk yang dapat dihasilkan (*technology push*) tetapi ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk memproduksi dan menyediakan produk/jasa yang dapat dijual atau *customer pool* (Mulyadi, 2001; 231).

Kondisi tersebut sesuai dengan pandangan *resource-based view of the firm*

(Wernerfelt, 1984; Belkoui, 2002) yang menyatakan bahwa sumberdaya perusahaan merupakan pemicu dibalik keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan. Keunggulan bersaing serta kinerja unggul perusahaan hanya mungkin dicapai dengan mengakuisisi, memperoleh, menguasai, dan menggunakan aset-aset strategis yang vital bagi keunggulan bersaing dan kuat pengaruhnya bagi kinerja. Aset tersebut meliputi tidak hanya aset fisik dan modal keuangan tetapi juga aset tidak berwujud seperti *intellectual capital*. Oleh karena itu, setiap perusahaan dituntut untuk tidak hanya menguasai sebanyak-banyaknya *hard capital* (*physical* dan *financial capital*) seperti *land, plant, equipment*, dan pekerja yang tidak lepas dari jeratan hukum pertambahan tingkat hasil yang semakin menurun, tetapi, lebih dari itu, juga menguasai *soft capital* (*intellectual capital*) dan melakukan penyesuaian terhadap tuntutan lingkungan melalui perubahan fundamental secara terus-menerus.

Pada era ekonomi di mana informasi dan pengetahuan merupakan komoditas utama (*knowledge economy*) seperti saat ini, nilai yang berkelanjutan hanya adapat diciptakan melalui pengembangan *intangible assets* seperti kemampuan dan pengetahuan pekerja, teknologi informasi yang mendukung pekerja dan menghubungkan perusahaan dengan *customers* dan supliernya, serta iklim organisasi yang mendorong inovasi, pemecahan masalah, dan pengembangan.

In today's knowledge economy, sustainable value is created from developing intangible assets, such as the skills and knowledge of the workforce, the information technology that supports the workforce and links the firm to its customers and suppliers, and the organizational climate that encourages innovation, problem-solving, and improvement. Each of these intangible assets can contribute to value creation. But several factors prevent the financial measurements --used in traditional, industrial age, management control systems-- from measuring these assets and linking the to value creation (Kaplan dan Norton, 2001: 66).

Peran penting dan strategis *intellectual capital* tersebut sangat mudah

dipahami. *Intellectual capital* menyediakan dasar yang kokoh untuk mengembangkan keunggulan bersaing. *Intellectual capital* memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan keunggulannya secara berkesinambungan dari kegiatannya yang berbasis pengetahuan, mampu beradaptasi dengan kebutuhan dan tuntutan lingkungannya, serta mampu melaksanakan tugas dan aktivitasnya secara efisien dan efektif. *Intellectual capital* merupakan *building blocks* vital yang harus secara simultan dikembangkan sehingga perusahaan dapat selalu menemukan ide, pengetahuan, kompetensi dan cara-cara baru yang sesuai dengan tuntutan lingkungan.

Terdapat beberapa alasan mengapa *intellectual capital* merupakan isu dan menjadi faktor penting bagi perusahaan. *Intellectual capital* merupakan salah satu kekayaan perusahaan yang paling bernilai (*appreciable*) sedangkan pekerjaan dan kegiatan operasi yang berhubungan dengan pengetahuan semakin bertambah jumlahnya. Perusahaan yang mempunyai *intellectual capital* tinggi selalu berupaya untuk mengembangkan kompetensi dan pengetahuan yang cukup, *judgment*, keahlian (*skill*), dan kekuatan untuk menyelesaikan tugas dan misi yang diemban. Perusahaan yang mempunyai *intellectual capital* tinggi adalah perusahaan yang cerdas yang mempunyai karakteristik menonjol yang tidak dipunyai oleh organisasi yang kurang mempunyai kompetensi serta memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan hubungan dengan *customers*; memperkenalkan produk dan jasa inovatif yang diinginkan oleh segmen yang dituju; menghasilkan produk dan jasa bermutu tinggi; memobilisasi kemampuan dan motivasi pekerja; dan mengembangkan teknologi informasi, *database*, dan sistem.

Untuk dapat mengembangkan *intellectual capital*, setiap perusahaan dituntut untuk menciptakan dan meningkatkan nilai melalui kecukupan teknologi, basis

pengetahuan yang lebih baik, kemampuan memberi respon kepada *customers* secara lebih kreatif dan inovatif, dan kemampuan untuk mengelola potensi insani yang tidak mudah ditiru oleh pihak lain. Setiap perusahaan juga dituntut untuk menyediakan beberapa prasyarat, infrastruktur serta disiplin tertentu. Aktivitas utama dalam *value chain* harus ditunjang oleh aktivitas pendukung yang meliputi infrastruktur perusahaan (manajemen umum, budaya, sistem, prosedur, dan struktur), manajemen sumberdaya manusia, dan pengembangan teknologi. Untuk menjadi *learning organization* yang merupakan salah satu strategi untuk menciptakan *intellectual capital* dan keunggulan bersaing; diperlukan infrastruktur berupa disiplin seperti berfikir sistem, keahlian pribadi, model mental, visi bersama dan pembelajaran tim; serta *organization learning process* seperti *discovery*, *invention*, *production*, dan *generalization*. Di samping itu juga diperlukan desain organisasi seperti struktur, proses pengambilan keputusan, sistem imbalan, dan budaya organisasi yang sepadan dengan tuntutan lingkungan serta mendorong perilaku setiap komponen organisasi untuk secara terus-menerus mengembangkan pengetahuan, keahlian, kemampuan, dan keterampilan dalam menjalankan operasi bisnis serta dalam melayani *customers*.

Intellectual capital perusahaan tertanam pada personil, teknologi, jaringan kerja, dan organisasi perusahaan. Oleh karena itu, untuk mendapatkannya harus dilakukan dengan cara pengembangan seluruh potensi insani yang berupa kompetensi, pengetahuan, rasa saling percaya, komitmen, dan jejaring kerjasama perusahaan. Keberhasilan perusahaan hanya dapat ditingkatkan dengan cara meletakkan *leverage* sumberdaya manusia melalui peningkatan *employee capability* dan *employee commitment* sehingga *organizational capital* organisasi dapat dikembangkan. Dalam konsep *balanced scorecard*, perspektif pembelajaran dan

tumbuh merupakan infrastruktur perusahaan untuk menciptakan pertumbuhan dan pengembangan jangka panjang. Perspektif tersebut memungkinkan perusahaan untuk secara terus-menerus mengembangkan kapabilitasnya melalui personil, sistem, dan prosedur organisasional.

Berdasarkan uraian di atas nampak bahwa keberhasilan dan kinerja unggul suatu perusahaan tidak hanya ditentukan oleh sumberdaya dan kekayaan (aset) fisik dan keuangan semata, tetapi, lebih dari itu, juga aset tidak berwujud dalam bentuk *intellectual capital*. Bagi setiap perusahaan, termasuk perusahaan perbankan, keberadaan aset fisik dan keuangan mutlak adanya. Aset tersebut merupakan syarat perlu dan menjadi penyedia kapasitas operasi dan pelayanan bagi perusahaan dalam rangka memperoleh keuntungan. Demikian juga dengan modal atau ekuitas. Pada industri perbankan di Indonesia, jumlah minimal ekuitas yang harus tertanam dalam perusahaan ditetapkan oleh pemegang otoritas moneter yakni Bank Indonesia. Melalui aset dan ekuitas perusahaan dapat menyediakan kapasitas pelayanan, menyediakan perlengkapan dan peralatan kerja, membangun gedung dan kantor, dan membeli mesin-mesin, serta membayar gaji pegawai. Dengan demikian akan tersedia produk dan jasa yang dapat dijual sehingga, kalau terjual dengan harga yang telah ditetapkan, akan diperoleh *income* atau *return*.

Demikian juga dengan *intellectual capital*. Bila aset dan ekuitas merupakan penyedia kapasitas untuk menghasilkan dan selanjutnya menjual produk atau jasa kepada para *customers*; *intellectual capital* justru memungkinkan perusahaan untuk dapat memanfaatkan kapasitas yang tersedia, menyediakan berbagai produk dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan *customers*, menghasilkan produk dan jasa yang lebih bernilai, dan beroperasi secara lebih efisien. Dengan demikian *intellectual capital*

akan memungkinkan perusahaan untuk dapat lebih memberikan kepuasan kepada *customers*, meningkatkan penjualan, meningkatkan *market share*, dan meningkatkan efisiensi operasi, serta, selanjutnya, meningkatkan pendapatan, *income (net income* maupun *fee-based income)*, dan *return* perusahaan.

Dalam dunia perbankan, *intellectual capital* akan memungkinkan bank untuk meningkatkan kinerja non keuangannya melalui peningkatan fungsi bank sebagai lembaga intermediasi yang mencari keuntungan dengan jalan mengumpulkan sebanyak-banyaknya dana dari pihak yang mengalami kelebihan dana serta menyalurkan sebanyak-banyaknya pula dana yang diperolehnya kepada pihak yang mengalami kekurangan dan membutuhkan dana. Dalam kaitan ini, *intellectual capital* merupakan faktor penentu tinggi-rendahnya kinerja non keuangan. Perusahaan yang mempunyai *intellectual capital* tinggi yang secara kualitatif ditandai oleh kompetensi dan komitmen personil yang tinggi, kreativitas dan inovasi tiada henti, jaringan kerja dan sosial yang tersebar, teknologi operasi dan pelayanan yang handal, kepemimpinan yang tepat, dan struktur serta kultur organisasi yang *fit* dengan kondisi lingkungan internal dan eksternal organisasi; akan mampu memperoleh dan mempunyai dana pihak ketiga lebih tinggi, *market share* dana pihak ketiga lebih tinggi, penyaluran kredit lebih tinggi, *market share* kredit lebih tinggi, *loan to deposit ratio* lebih tinggi, dan *non performing loan* lebih rendah. Dengan kinerja non keuangan lebih tinggi, perusahaan akan dapat meraih keuntungan baik dalam bentuk *net income*, *fee-based income*, maupun *income* lainnya.

Beberapa penelitian yang menguji dan membuktikan pengaruh *intellectual capital* dalam segala dimensi dan wujudnya terhadap kinerja perusahaan umumnya sampai pada kesimpulan yang seragam yakni bahwa *intellectual capital*, dalam

berbagai dimensi dan pengukurannya, berpengaruh secara nyata terhadap kinerja perusahaan dalam berbagai perspektif (Inaki Pena, 2002; Reed, 2000; Tsai dan Ghoshal, 1998; Williams, 2001; Delios dan Beamish, 2001; Walker 2001; Pennings, J.M., K. Lee, dan A.V. Witteloostuijn, 1998; Hitt, Bierman, Shimizu, dan Kochhar, 2001; dan Bart, 2001). Baik *physical capital* maupun *human resource capital* mempunyai kontribusi yang cukup nyata terhadap *the best performance indexes* perusahaan perbankan di Jepang (Mavridis, D.,G., 2004). *Intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan multinasional di Amerika Serikat (Belkoui, 2003). Kinerja bisnis dipengaruhi secara signifikan dan langsung oleh *knowledge generation* dan *employee commitment* (Bontis dan Jac Fitzenz, 2003). *Intellectual capital* mempunyai hubungan dan pengaruh langsung terhadap penciptaan nilai tambah perusahaan perbankan di Austria dan Bank besar di Eropa (Pulic, ny). *Structural capital* dipengaruhi secara nyata oleh *human capital* maupun *customer capital* serta berpengaruh secara nyata dan signifikan terhadap kinerja bisnis pada $p < 0,05$ pada industri jasa dan pada $p < 0,1$ pada perusahaan non jasa di Malaysia (Bontis, Keow, dan Richardson; 2000).

Di Indonesia, penelitian yang dilakukan untuk menguji pengaruh *intellectual capital* terhadap kinerja perusahaan, baik kinerja non keuangan maupun kinerja keuangan belum pernah dilakukan atau sekurang-kurangnya belum pernah dipublikasikan. Penelitian ini dilakukan untuk mengisi kekosongan penelitian sejenis di Indonesia dengan beberapa pengembangan dan modifikasi variabel. Pengembangan yang dimaksud adalah penggunaan variabel kinerja non keuangan dan kinerja keuangan secara bersama-sama. Pada penelitian sebelumnya, variabel kinerja yang digunakan hanya kinerja keuangan. Pengembangan lain adalah penggunaan variabel

intellectual capital secara utuh sebagai satu variabel dengan menggunakan *calculated intangible value* (CIV) yang lebih kuantitatif dan dapat dibandingkan untuk mengukur dan menilai besaran variabel *intellectual capital*. Penelitian sebelumnya, pada umumnya, memilah *intellectual capital* menjadi *organizational capital*, *human capital*, dan *structural capital* dengan menggunakan metode pengukuran dan penilaian yang bersifat kualitatif yakni *direct intellectual capital methods* (DIC) dan *scorecards methods* (SC). Di samping itu, penggunaan secara bersama-sama variabel aset, dan ekuitas, sebagai variabel anteseden serta *human cost*, dan *intellectual capital* sebagai variabel *intervening* juga merupakan sesuatu yang baru.

1.2. Rumusan Masalah

Sesuai dengan latar belakang masalah sebagaimana telah diuraikan, masalah penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah aset berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia?
2. Apakah aset berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia?
3. Apakah ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia?
4. Apakah ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia?
5. Apakah aset berpengaruh secara signifikan terhadap *human cost* perusahaan perbankan di Indonesia?
6. Apakah ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap *human cost* perusahaan

- perbankan di Indonesia?
7. Apakah *human cost* berpengaruh secara signifikan terhadap *intellectual capital* perusahaan perbankan di Indonesia?
 8. Apakah aset berpengaruh secara signifikan terhadap *intellectual capital* perusahaan perbankan di Indonesia?
 9. Apakah ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap *intellectual capital* perusahaan perbankan di Indonesia?
 10. Apakah *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja non keuangan perusahaan perbankan di Indonesia?
 11. Apakah *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia?
 12. Apakah *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia?
 13. Apakah kinerja non keuangan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia?
 14. Apakah kinerja non keuangan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini ditujukan untuk membangun pengetahuan tentang peran, kontribusi, dan pengaruh *tangible assets* berupa aset, ekuitas, dan sumberdaya manusia (*human cost*), serta *intellectual capital* (*intangible assets*) terhadap kinerja perusahaan, baik kinerja keuangan maupun kinerja non keuangan. Tujuan tersebut dicapai dengan jalan mengolah data, menganalisis, membuktikan secara empiris, dan

membahas :

1. Pengaruh aset terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia.
2. Pengaruh aset terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia.
3. Pengaruh ekuitas terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia.
4. Pengaruh ekuitas terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia.
5. Pengaruh aset terhadap *human cost* perusahaan perbankan di Indonesia.
6. Pengaruh ekuitas terhadap *human cost* perusahaan perbankan di Indonesia.
7. Pengaruh *human cost* terhadap *intellectual capital* perusahaan perbankan di Indonesia.
8. Pengaruh aset terhadap *intellectual capital* perusahaan perbankan di Indonesia.
9. Pengaruh ekuitas terhadap *intellectual capital* perusahaan perbankan di Indonesia.
10. Pengaruh *intellectual capital* terhadap kinerja non keuangan perusahaan perbankan di Indonesia.
11. Pengaruh *intellectual capital* terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia.
12. Pengaruh *intellectual capital* terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia.
13. Pengaruh kinerja non keuangan terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia.

14. Pengaruh kinerja non keuangan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan, penelitian lanjutan, dan pengembangan kebijakan bagi para praktisi.

1.4.1. Manfaat Bagi Pengembangan Ilmu Pengetahuan

- a. Dengan terbangunnya pengetahuan yang didukung oleh bukti empiris, hasil penelitian ini diharapkan akan mampu memberikan dukungan dan penguatan bagi berkembangnya teori perusahaan kontemporer yakni *resource-based view of the firm* dan *knowledge-based view of the firm* yang memberikan penekanan dan menempatkan *intangible assets* dan *intellectual capital* sebagai aset strategis perusahaan yang vital dan merupakan *key success factor* dalam pencapaian kinerja superior. Hasil penelitian ini juga diharapkan mampu memberikan bukti empiris tentang lemahnya relevansi *the transaction costs economy theory of the firm* terhadap kondisi lingkungan kontemporer yang berbeda dari kondisi lingkungan masa lalu yang menjadi dasar perkembangan teori tersebut.
- b. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan sebagai dasar pengembangan ilmu akuntansi khususnya yang berkaitan dengan pengembangan konsepsi tentang aset atau aktiva perusahaan serta yang berkaitan dengan pengakuan, penilaian, pengukuran, dan penyajian

intellectual capital (intangible assets), maupun pengembangan ilmu manajemen khususnya yang berkaitan dengan pengembangan, perolehan dan pengelolaan aset, baik *tangible* maupun *intangible (intellectual capital)* sebagai sumber keunggulan bersaing yang berkelanjutan untuk memenangkan persaingan dan mencapai kinerja superior.

1.4.2. Manfaat Bagi Penelitian Lanjutan

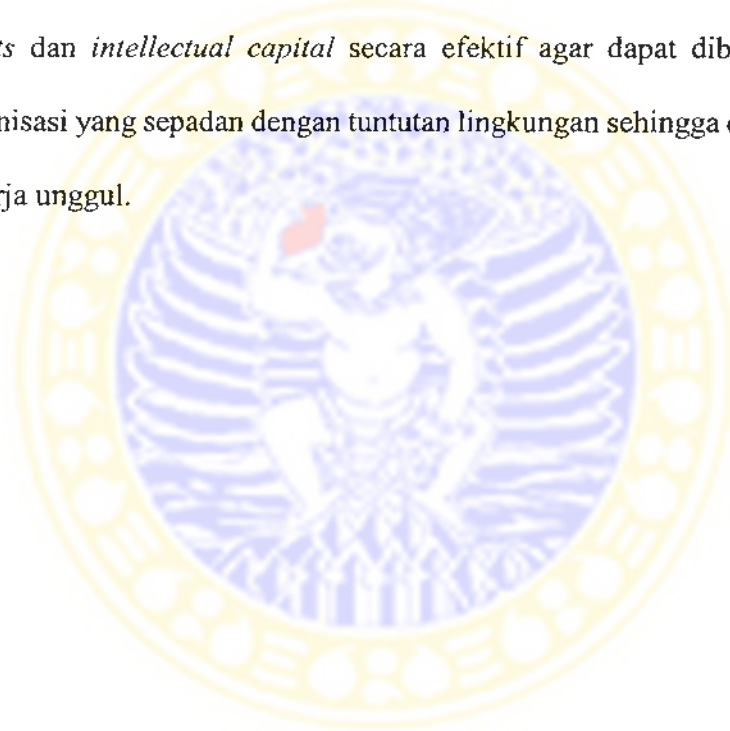
- a. Penelitian ini dipusatkan pada pengujian teori perusahaan dalam kaitannya dengan peran, kontribusi, dan pengaruh faktor produksi (sumberdaya) berupa aset dan ekuitas serta *human cost* dan sumberdaya tidak berwujud (*intellectual capital*) terhadap kinerja non keuangan dan kinerja keuangan perusahaan. Oleh karena itu, sangat dimungkinkan adanya *blackbox* berupa faktor yang seharusnya menjadi bagian dari model tetapi tidak diteliti. Penelitian ini diharapkan memberikan referensi bagi pengembangan model yang lebih komprehensif dan terintegrasi pada penelitian-penelitian berikutnya.
- b. Dalam penelitian ini digunakan salah satu metode pengukuran *intellectual capital* yakni *calculated intangible value (CIV)* dari sekian banyak metode pengukuran yang berkembang. Oleh karena itu, penggunaan metode pengukuran lain sangat diharapkan dari penelitian-penelitian berikutnya untuk memperkaya temuan penelitian ini.

1.4.3. Manfaat Bagi Pengembangan Kebijakan Praktis

- a. Tersedianya bukti empiris yang dapat menjelaskan fenomena yang terjadi pada *tangible assets* (aset, ekuitas, dan *human cost*) dan *intangible assets*

(*intellectual capital*) ditinjau dari peran, kontribusi, dan pengaruhnya terhadap kinerja perusahaan.

- b. Tersedianya bukti empiris yang dapat menjelaskan fenomena dan peran strategis *intangible assets (intellectual capital)* dengan kinerja perusahaan sehingga dapat dirumuskan kebijakan dan perlakuan akuntansi yang lebih proporsional terhadap *intangible assets (intellectual capital)*.
- c. Tersedianya sarana yang memungkinkan dilakukannya perencanaan, pengendalian, perekayasaan, pengelolaan, dan pengarahan terhadap *tangible assets* dan *intellectual capital* secara efektif agar dapat dibangun profil organisasi yang sepadan dengan tuntutan lingkungan sehingga dapat dicapai kinerja unggul.



BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Aset Fisik dan Keuangan

2.1.1. Aset dan Skala Ekonomi serta Efisiensi Operasi

Teori perusahaan klasik dikembangkan berdasarkan teori ekonomi klasik tentang faktor produksi dan sumberdaya serta peranannya dalam penciptaan kesejahteraan. Menurut teori ekonomi klasik, terdapat tiga sumber kesejahteraan utama (*key source of wealth*) organisasi ekonomi, yakni tanah (*land*) sumberdaya alam (*natural resources*), modal (*the accumulation and reinvestment of possessions*), dan tenaga kerja (*labor*). Pada akhir abad ke 20, berbeda dengan masa-masa sebelumnya, modal menjadi satu-satunya sumberdaya yang dinilai paling berperan dan penentu dalam penciptaan nilai. Penambahan modal dalam proses penciptaan kekayaan material akan meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan ekonomi.

Pada masa itu, uang lebih banyak beredar dan berfungsi baik sebagai alat tukar maupun penyimpan kekayaan. Tabungan pun menjadi semakin besar. Agar terus dapat berkembang, uang tidak disimpan di bawah bantal tetapi disimpan dalam bentuk kekayaan (*assets*) produktif. Berdirilah kemudian banyak perusahaan yang untuk menjalankan fungsi dan mencapai tujuannya harus mengkombinasikan tiga sumberdaya utama yakni manusia, mesin, dan uang secara optimum. Kombinasi tersebut akan menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Hal tersebut sesuai dengan definisi klasik tentang perusahaan yang banyak diungkapkan oleh para ahli dan telah menjadi definisi populer yakni bahwa perusahaan adalah organisasi ekonomi yang:

... produce goods and service, for which other people are prepared to pay a price, by trying to find the optimum combination of the three production factors --labor, capital and land. These three are substitutable. Labor can be replaced by capital, for example. The optimum combination of the production factors is the one at which the company is producing the goods and service at minimum costs to be sold at maximum price for the maximization of profits (De Geus, 1997, 2002: 19).

Konsepsi tentang perusahaan tersebut di atas sesuai dengan *the transaction costs economy theory of the firm*. Misi setiap perusahaan adalah untuk menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh *customer*. Untuk dapat menyediakan barang dan jasa tersebut, setiap perusahaan harus mengkombinasikan faktor produksi seperti bahan baku, tenaga kerja, mesin, Tetapi, pasti, tidak hanya sekedar mengkombinasikan. Hanya sekedar mengkombinasikan akan menyebabkan ekonomi biaya tinggi dan biaya produksi meningkat, sehingga harga barang dan jasa yang dihasilkan tidak dapat diterima oleh pasar. Yang harus dilakukan adalah mengkombinasikan faktor produksi secara optimum, sehingga proses produksi dan pelayanan dapat dilakukan secara efisien dan murah. Dengan demikian, tujuan perusahaan yakni mendapatkan keuntungan maksimal akan dapat diraih.

Menurut *the transaction costs economy theory of the firm*, kunci keberhasilan suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuannya untuk melaksanakan transaksi bisnis secara lancar dan murah (Riordan dan Williamson: 1985; Argyres dan Liebeskind, 1999). Keberhasilan ditentukan oleh seberapa baik perusahaan memanfaatkan keuntungan yang diperoleh dari skala dan ruang lingkup ekonomis (*economies of scale and scope*) serta yang dapat menanamkan teknologi baru ke dalam aktiva fisik yang dapat menghasilkan produk-produk standar secara masal dan efisien (Kaplan dan Norton, 1996: 2). Kelangsungan hidup dan perkembangan

perusahaan banyak ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk menjual produk yang dapat dihasilkan (*technology push*) dengan harga yang relatif murah (Mulyadi, 2001: 231).

Pandangan tersebut sangat mudah dipahami dan diterima dengan logis. Dalam kondisi di mana jumlah penawaran terbatas dan kebutuhan *customers* tidak terbatas, semua produk yang dihasilkan perusahaan pasti terserap oleh pasar. Kondisi ini mendorong orang untuk berlomba-lomba menginvestasikan kekayaannya dengan mendirikan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dan memupuk modal. Karena penawaran atas barang dan jasa masih sangat terbatas, hampir tidak ada perusahaan yang mengalami kegagalan. Setiap perusahaan dapat beroperasi dengan menggunakan kapasitas maksimum sehingga keuntungan maksimum dapat diraih. Karena pasar terbuka lebar dengan tuntutan akan kualitas yang relatif belum mengemuka, setiap perusahaan akan berlomba untuk meningkatkan skala usaha mereka yang berarti harus memupuk modal sebanyak-banyaknya, sehingga ukuran perusahaan menjadi lebih besar dan jumlah perusahaan yang beroperasi untuk memenuhi kebutuhan *customers* juga bertambah banyak.

Dalam kondisi demikian, dapat dimengerti bila keuntungan dan kekayaan beralih ke pihak yang menguasai, mengendalikan, dan mempunyai akses terhadap permodalan. Sebaliknya, pihak yang tidak menguasai modal tidak lagi dapat dengan mudah menjadi kaya, sebab, kekayaan, kini, berpihak pada pemilik modal. Kemampuan untuk menyediakan modal (*finance*) menjadi komoditas yang paling langka dalam proses produksi. Di samping itu, modal juga berperan sebagai pengendali faktor produksi yang lain. Pemilik modal, dengan kekuatan keuangannya, mampu mengendalikan faktor produksi manusia. Dalam bahasa ilmu ekonomi,

capital was worth far more, and was far more scarce, than labor. Labor moved from being part of the everyday life of human beings, an integral aspect of the human community, to being a commodity, offered for sale on the market (De Geus, 1997: 5)

Ketika jumlah perusahaan penyedia barang dan jasa bertambah, perilaku *customers* juga mengalami perubahan. Dalam kondisi dimana jumlah perusahaan terbatas, *customers* hanya dihadapkan pada satu alternatif pilihan sehingga tidak perlu membandingkan satu produk dengan produk yang lainnya. Sebaliknya bila jumlah penyedia barang dan jasa bertambah, *customers* dihadapkan pada beberapa pilihan, meskipun jumlahnya masih tetap terbatas. Dalam proses pemilihan tersebut, setiap *customers* mempunyai preferensi dan dasar pertimbangan masing-masing. Dari sekian dasar pertimbangan pengambilan keputusan pembelian, harga merupakan faktor penentu keputusan seseorang untuk membeli.

Karena faktor harga menjadi pertimbangan utama dalam pengambilan keputusan pembelian *customers*, maka, mau tidak mau, agar produk dan jasa yang dihasilkan suatu perusahaan terserap oleh pasar, maka setiap produk harus dijual dengan harga lebih murah dibandingkan dengan harga produk sejenis yang dihasilkan oleh perusahaan lain. Oleh karena itu, setiap perusahaan, agar tetap dapat memperoleh keuntungan sesuai dengan yang diharapkan, harus melakukan efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan. Setiap perusahaan dituntut untuk mempunyai *comparative advantage* yang memungkinkannya menghasilkan produk/jasa secara lebih ekonomis.

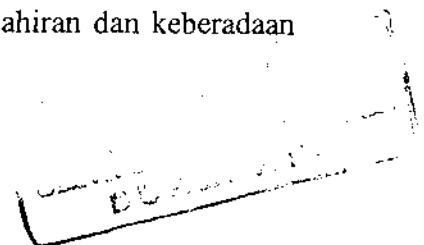
Agar diperoleh *economies of scale and scope* sehingga perusahaan dapat beroperasi secara efisien, maka diperlukan aset dan modal dalam jumlah besar. Aset dan modal tersebut berupa aset dan modal fisik serta keuangan. Dalam disiplin akun-

tansi, aset tersebut didefinisikan sebagai sumberdaya yang dimiliki dan dikendalikan oleh entitas, yang diharapkan akan menghasilkan manfaat/keuntungan ekonomi pada masa mendatang. Smith (1988: 87-89) memilah aset tersebut menjadi *net working capital*, *tangible assets*, dan *other assets*; sedangkan Mulyadi (2001: 287-288) dan Simons (2000: 21-22) memilah menjadi: (1) aktiva lancar, (2) aktiva produktif, dan (3) aktiva tidak berwujud.

Aktiva lancar adalah kas dan aktiva lain yang akan diubah menjadi kas dalam jangka waktu satu tahun atau kurang. Aktiva lancar meliputi kas, surat berharga, piutang, persediaan, dan biaya dibayar dimuka. Aktiva produktif adalah aktiva yang digunakan untuk memproduksi barang dan jasa bagi *customers*. Aktiva produktif terdiri dari tanah, bangunan, mesin-mesin, peralatan, dan sarana dan prasarana yang diperlukan untuk menghasilkan produk dan jasa atau untuk memberikan pelayanan kepada *customers*. Sedangkan aktiva tidak berwujud, menurut prinsip akuntansi berterima umum (*generally accepted accounting principles*), adalah aktiva yang tidak berwujud yang memiliki manfaat ekonomi pada masa mendatang serta dapat dikuantifikasikan dalam satuan moneter standar dengan ketelitian yang memadai. Aktiva tidak berwujud diperoleh berdasarkan transaksi antara perusahaan dengan pihak ketiga yang independen melalui *arm's length transaction* yang umumnya terdiri dari hak cipta, paten, merk dagang, *goodwill*, lisensi, dan hak sewa guna usaha (Mulyadi, 2001: 287).

2.1.2. Keterbatasan Sumberdaya dan Inovasi serta Kewirausahaan

Tidak ada seorangpun ahli yang menyatakan bahwa aset neraca tidak penting dan tidak perlu. Sebagai suatu kesatuan usaha (*entity*) kelahiran dan keberadaan



perusahaan umumnya ditandai dengan adanya aset dan atau modal yang dipisahkan serta disetorkan ke entitas tersebut. Oleh karena itu, keberadaan aset dalam unit usaha merupakan keharusan. Hanya saja, tidak berarti bahwa aset tersebut tidak mempunyai keterbatasan. Aset (*tangible assets*) umumnya tunduk pada hukum keterbatasan sumberdaya. Oleh karena itu, pandangan yang menyatakan bahwa aset dan modal hanya terdiri dari *physical* dan *human capital* (tanah, sumberdaya alam, uang, dan tenaga kerja) dan penambahan aset akan menambah hasil mendapatkan tanggapan kritis.

Salah satu bentuk hukum keterbatasan sumberdaya tersebut adalah *the law of diminishing returns* (hukum tambahan tingkat hasil yang semakin menurun). Menurut hukum tersebut, semakin besar aset yang dikuasai perusahaan semakin kecil marjin yang dihasilkannya, meskipun jumlah absolut yang diperoleh relatif besar. Laju percepatan tingkat hasil akan menurun setelah dicapai kapasitas optimum. Penambahan faktor produksi pada tingkat kapasitas yang telah mencapai titik optimum akan memberikan tambahan hasil yang semakin menurun atau lebih rendah dibandingkan dengan yang dapat dihasilkan oleh faktor produksi sebelumnya. Titik optimum tidak dapat digeser dengan meningkatkan penguasaan atas aset atau modal keuangan tetapi hanya mungkin digeser dengan cara peningkatan kualitas manusia dan teknologi yang digunakan.

Selain itu, agar aset dapat dioperasikan secara optimal, diperlukan kewirausahaan (*entrepreneurship*) dan inovasi dalam perusahaan. Tuntutan tersebut berkaitan dengan adanya pandangan tentang pentingnya pertumbuhan jangka panjang yang menuntut adanya faktor *non-financial* (non keuangan), seperti inovasi dan kewirausahaan untuk kebaikan, kemajuan, dan pertumbuhan (Pressman, 1999: 156).

Menurut Schumpeter (Spechler, 1990: 185) terdapat tiga fenomena dan sumber pertumbuhan yakni (1) kombinasi atau inovasi baru, (2) kredit dan realokasi sumberdaya, dan (3) kewirausahaan. Dalam hal pengenalan kombinasi/inovasi baru, terdapat lima (5) *cases* yang diungkapkan, yakni:

- 1) The introduction of a new good --that is one with which consumers are not yet familiar-- or of a new quality of good.
- 2) The introduction of a new methods of production, that is one not yet tested by experience in the branch of manufacture concerned, which need by no means be founded upon a discovery scientifically new, and can also exist in a new way handling a commodity commercially.
- 3) The opening of a new market, that is a market into which the particular branch of manufacture of the country in question has not previously entered, whether or not this market has existed before.
- 4) The conquest of a new source of supply of raw materials or half-manufactured goods, again irrespective of whether this source already exist or whether it has first to be created.
- 5) The carrying out of the new organization of any industry, like the creation of a monopoly position or the breaking up of a monopoly position.

Peran kewirausahaan dalam perekonomian dan perusahaan juga sangat penting dan strategis dalam melindungi keuntungan perusahaan melalui persaingan non harga. Perusahaan yang dipimpin oleh *leader* yang mempunyai jiwa kewirausahaan yang kuat akan berkembang melalui berbagai invensi dan inovasi. Ia tidak hanya mengandalkan sumberdaya fisik seperti bahan baku, tenaga kerja, dan uang yang terbatas tetapi juga sumberdaya non fisik berupa daya nalar, pengetahuan, kreatifitas, keberanian mengambil resiko, dan kecerdasan untuk memanfaatkan setiap peluang yang ada. Oleh karena itu, untuk dapat berhasil, perusahaan tidak perlu menunggu menjadi besar secara materi (fisik). Perusahaan berukuran kecil dengan jumlah aset yang terbatas juga mempunyai kemungkinan untuk berhasil asal di dalamnya tersedia kekayaan non-fisik berupa jiwa kewirausahaan, dan kecerdasan. Lebih lanjut, Schumpeter (Spechler, 1990: 185) mengungkapkan bahwa:

We call entrepreneurs not only those "independent" businessman in an exchange economy who are usually so designated, but all who actually fulfil the function by which we define the concept, even if they are, as is becoming the rule, "dependent" employees of a company, like managers, members of boards of directors, and so forth....

Kewirausahaan memindahkan sumberdaya ekonomi dari kawasan produktivitas rendah ke kawasan produktivitas yang lebih tinggi dan hasil yang lebih besar (Drucker, 1985: 23). Kewirausahaan telah merubah Amerika dan menjadikannya sebagai negara yang mampu menciptakan lapangan kerja lebih dari 40 juta setahun. Sementara, sektor-sektor ekonomi tradisional justru kehilangan 5 juta lapangan kerja permanen akibat tidak berkembangnya sektor tersebut. Kewirausahaan mempunyai kekuatan yang sangat besar untuk pertumbuhan ekonomi dan keberhasilan usaha melalui proses inovasi, pembaruan, dan teknologi informasi yang mampu merubah ancaman dan ketidakpastian menjadi peluang bisnis yang menjanjikan. Kewirausahaan bukan kapitalis, meskipun untuk mengimplementasikannya memerlukan modal. Wirausahawan juga bukan penanam modal, tetapi penanggung resiko sebab resiko harus ditanggung oleh setiap orang yang melibatkan diri dalam kegiatan bisnis. Unsur pokok kegiatan bisnis adalah mengaktifkan sumberdaya saat ini untuk harapan dan keuntungan masa mendatang yang penuh dengan ketidakpastian yang berarti resiko (Drucker, 1985: 28).

Perusahaan-perusahaan berskala kecil yang menguasai kekayaan modal dan aset dalam jumlah yang terbatas dan kecil relatif lebih fleksibel dan lebih inovatif, karena proses pengambilan keputusan serta implementasinya mempunyai jarak yang relatif pendek. Perusahaan berskala kecil mempunyai kemampuan untuk mempertahankan fleksibilitas dan daya responsifnya mengikuti perubahan serta mempunyai semangat kewirausahaan dan tanggungjawab yang tinggi dari manajemen

(Robbin, 1990: 170). Subijanto (1996: 122) membuktikan bahwa makin besar ukuran perusahaan yang berarti semakin besar aset, modal serta kekayaan yang dikuasai, cenderung mempunyai tingkat keberhasilan yang lebih rendah dibandingkan dengan perusahaan dengan aset lebih kecil.

Secara teknis, menurut Gleckman (Subijanto, 1996: 71) kekuatan perusahaan berskala kecil yang menguasai aset serta modal yang relatif sedikit dibandingkan dengan perusahaan besar adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan berskala kecil mampu menghasilkan produk atau jasa dengan menggunakan mesin-mesin yang fleksibel dengan harga yang lebih murah.
2. Telah tersedia teknologi yang mampu mengeliminasi biaya-biaya penyimpanan dan pusat-pusat distribusi, yang bisa dengan mudah dimiliki atau dimanfaatkan oleh organisasi berskala kecil.
3. Keinginan untuk melakukan kerjasama dengan perusahaan yang lain melalui strategi aliansi untuk membuat dan menjual produk dan jasa, lebih mudah diwujudkan pada organisasi berskala kecil.
4. Upaya untuk menciptakan produk maupun jasa baru yang lebih cepat tidak memerlukan lagi dana penelitian dan pengembangan serta pengembangan staf yang sangat besar.
5. Personil-personil kunci pada perusahaan berskala kecil mempunyai kesempatan lebih banyak untuk lebih dekat dengan konsumen, sehingga lebih dapat memahami apa yang terjadi di pasar.
6. Kreativitas personil cenderung mengikuti lingkungan yang berubah sehingga lebih bebas dan lebih fleksibel.

2.2. Intellectual Capital (IC)

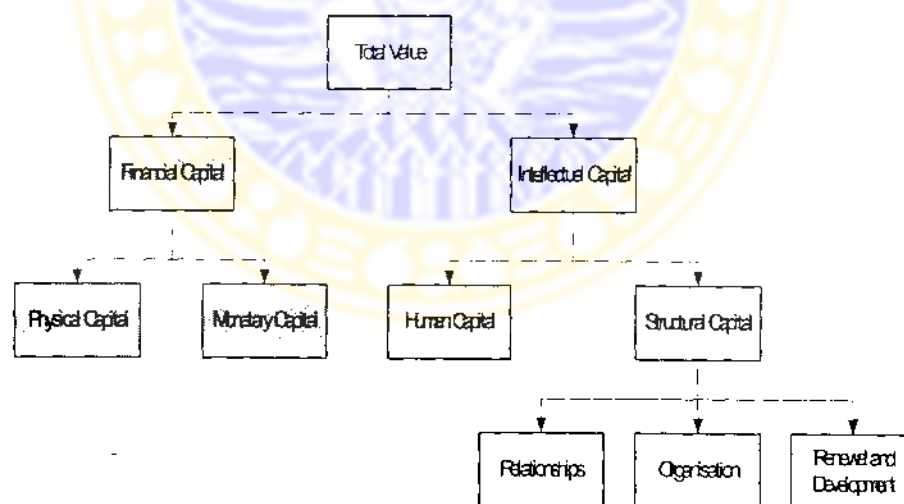
2.2.1. Konsep dan Taksonomi

Hingga kini, belum ada satu definisi yang definitif tentang *intellectual capital* (IC). Bahkan, untuk merujuk pada pengertian yang serupa, telah digunakan istilah yang berbeda-beda, seperti *intellectual capital*, *virtual capital*, *organizational capital*, *intellectual assets*, *intangible resources*, dan *intangible assets*. Stewart (1997: x) menyebutnya sebagai *intellectual capital* dan mendefinisikannya dengan satu kalimat sebagai materi intelektual seperti pengetahuan, informasi, hak kepemilikan intelektual, dan pengalaman yang dapat digunakan untuk menciptakan kekayaan. Hartanto (1997: 18) juga menyebutnya sebagai modal intelektual dan mendefinisikannya sebagai keseluruhan intelek yang dimiliki anggota perusahaan, yang terbentuk dari keseluruhan pengetahuan, keterampilan, kemampuan, pengalaman profesional, dan pemahaman kontekstual dari anggota perusahaan tersebut. Nahapiet dan Ghoshal (1998), berdasarkan fungsinya, menyebut IC sebagai *a valuable resource and a capability for action based in knowledge and knowing*. Sedangkan Klein dan Prusak, sebagaimana dikutip oleh Stewart (1997: 67) mendefinisikan IC sebagai materi intelektual yang telah diformalisasi, ditangkap, dan dimanfaatkan sehingga perusahaan mempunyai aset yang nilainya lebih tinggi.

Intellectual capital merupakan akumulasi pengetahuan, keahlian, kemampuan, dan keterampilan yang tertanam dalam otak manusia yang menjadi sumber inovasi, regenerasi, dan dapat digunakan untuk menciptakan keunggulan diferensial. Dalam batas tertentu, *intellectual capital* didapat dengan memperoleh dan mengembangkan pekerja yang tepat (Olve, Roy, dan Wetter; 1999: 27 - 28) melalui pengembangan komitmen dan kompetensi (Ulrich, 1998) sehingga operasi organisasi

dapat dijalankan secara lebih berdaya guna dan berhasil guna.

Taksonomi yang banyak digunakan untuk menggambarkan *intellectual capital* adalah taksonomi yang dikembangkan Edvinsson dan Malone (1997), dan Sveiby (1997) yang secara umum mengindikasikan bahwa IC merupakan penjumlahan setiap komponen-komponenya yakni *human capital/individual competence; structural capital/ external dan internal structure; dan customer capital/relational capital*. *Intellectual capital* merupakan persamaan identitas atau persamaan aritmatika dan dapat dihitung dengan menjumlahkan *human capital* (HC), *structural capital* (SC), *customers capital* (CC), baik secara langsung maupun tidak langsung. *Intellectual capital is the arithmetic mean of all the capital components in play* (Edvinsson dan Malone, 1997). Tetapi, penjumlahan tersebut hanya mungkin dilakukan bila satuan setiap komponen adalah sama. Secara grafis, taksonomi IC nampak seperti pada Gambar 2.1.



Gambar 2.1. TAKSONOMI INTELLECTUAL CAPITAL

Sumber: Roos, *et al.*, *Intellectual Capital: Navigating the New Business Landscape*, New York University Press, New York, 1998, hal.: 30-42.

Human capital adalah kekayaan perusahaan yang tersimpan pada diri setiap personil dalam segala aspeknya (*human factor*). Keberadaan manusia dalam perusahaan merupakan suatu keniscayaan sebab organisasi merupakan kesatuan sosial yang terdiri dari orang-orang atau sekelompok orang yang saling berinteraksi (Robbin, 1990: 4). Manusia (*human*) merupakan faktor penting karena merupakan sumber ide yang sangat berharga bagi perusahaan. Personil adalah tempat di mana semua tangga dimulai. Bila IC adalah sebuah pohon, maka personil adalah getah yang membuat perusahaan tumbuh. Uang dapat berbicara tetapi tidak dapat berpikir. Mesin mungkin dapat melaksanakan pekerjaan dengan lebih baik daripada manusia tetapi ia tidak dapat menciptakan atau melakukan kreasi (Stewart, 1997: 90).

Personii merupakan sumberdaya kritis bagi perusahaan karena kemampuannya untuk mengungkit, *mendirect*, mengelola, dan mentransformasikan sumberdaya uang dan fisik untuk menciptakan nilai dan selanjutnya keuntungan finansial bagi perusahaan. Personil merupakan infrastruktur sumber inovasi (*learning and growth*) yang memungkinkan perusahaan untuk mampu melakukan operasi utama (dalam *value chain*) secara optimal dan menghasilkan margin (Porter, 1993: 33); mempunyai proses bisnis internal yang efisien, memuaskan dan meningkatkan loyalitas *customer* serta akhirnya memperoleh ROCE yang tinggi (Kaplan dan Norton, 1996: 127). Menurut Teece (Walker, 2001:1-2):

employees in a firm create the idiosyncratic capabilities and competitive advantages that are reflected in firm performance and the market's evaluation of the firm. Competitive advantage based on human capital incorporates the complex structure and interactions of human and is much more difficult to imitate than the competitive advantage based upon physical and financial capital, therefore creating a sustainable competitive advantage.

Dalam diri setiap personil terdapat banyak dimensi yang mempengaruhi pola

perilaku serta besar kecilnya kontribusi yang dapat diberikan kepada perusahaan. Dimensi tersebut secara umum dapat diklasifikasikan menjadi dimensi kuantitatif (*tangible*) yang lebih melihat jumlah personil yang terlibat dalam keseluruhan proses dan operasi perusahaan; serta dimensi kualitatif (*intangible*). Dimensi kualitas yang telah lama mendapatkan perhatian berbagai kalangan serta menjadi isu sentral berkaitan dengan bakat (*aptitudes*), dan kemampuan (*abilities*) personil adalah *kompetensi* (Schermerhorn, Hunt, dan Orborn, 1995: 15; Kaplan dan Norton, 1996: 112). Aspek lain yang tidak kalah penting adalah komitmen personil yang merupakan kemauan personil untuk memberikan yang terbaik bagi perusahaan. Dari berbagai aspek *intangible* tersebut Ulrich (1998) meringkas menjadi hanya dua aspek yakni kompetensi dan komitmen serta mengembangkan formula *Intellectual capital = Competence x Commitment*.

Kompetensi personil direpresentasikan dalam bentuk kemampuan individu-individu untuk melaksanakan keseluruhan tugas yang diembankan kepadanya. Kompetensi merupakan kemampuan yang memungkinkan seseorang untuk meraih prestasi lebih pada satu atau lebih aspek pekerjaannya. Sama dengan kompetensi organisasi tetapi pada dataran dan unit analisis yang berbeda, kemampuan dan kompetensi personil meliputi 3 jenis kemampuan (Schermerhorn, Hunt, dan Orborn, 1995: 53), yakni:

- a. Kemampuan untuk menerapkan pengetahuan atau keahlian yang dipunyai untuk menyelesaikan tugas dan misi yang diemban oleh masing-masing individu termasuk memilih metode, proses dan prosedur yang paling tepat.
- b. Kemampuan untuk bekerjasama secara baik yang didasarkan pada semangat saling percaya dan empati dalam hubungan antar personal organisasi.

- c. Kemampuan untuk menganalisis dan memecahkan masalah-masalah yang kompleks yang lebih terfokus pada kapasitas mental individu untuk mengidentifikasi masalah dan peluang, untuk memperoleh dan menginterpretasikan informasi yang relevan dan mengambil keputusan individu.

Kompetensi seseorang merupakan dasar dari keahlian pribadi. Orang dengan keahlian pribadi yang tinggi berusaha secara terus-menerus untuk memperluas kemampuan dan menciptakan hasil sesuai dengan yang diharapkan. Apabila keahlian pribadi telah menjadi suatu disiplin, maka akan mendorong dilakukannya upaya secara terus-menerus untuk memperjelas apa yang sesungguhnya penting serta berusaha untuk terus menerus belajar bagaimana melihat realita saat ini secara lebih jelas dan tegas. Upaya terus-menerus tersebut, apabila dilakukan secara bersama-sama oleh anggota organisasi, akan melahirkan organisasi-belajar (Senge, 1990: 100) yang mempunyai kemampuan lebih untuk menghadapi tuntutan lingkungan yang semakin keras.

Kompetensi personil digambarkan oleh Kaplan dan Norton (1996: 127) mempunyai hubungan yang cukup kuat terhadap tingkat pembelajaran dan inovasi organisasi (IC) yang pada akhirnya berpengaruh pula pada kinerja organisasi. Kompetensi personil yang didukung oleh infrastruktur teknologi yang memadai dan iklim yang kondusif untuk beraksi akan berpengaruh terhadap kepuasan personil yang selanjutnya akan berpengaruh pada produktivitas dan retensi personil. Kompetensi personil merupakan pemungkin bagi peningkatan kualitas proses bisnis internal dalam bentuk kualitas proses dan *process cycle-time*. Dengan proses bisnis internal berkualitas, organisasi akan dapat melayani konsumennya dengan baik sehingga mendorong terciptanya loyalitas konsumen serta mendorong peningkatan ROCE.

Aspek personil lain yang bersifat *intangible* adalah komitmen yang merujuk pada tingkat keinginan dari para karyawan untuk tetap menjadi anggota organisasi dan melakukan yang terbaik bagi organisasi (Porter, *et al.*, 1974). Komitmen personil merefleksikan sifat dan kualitas keterkaitan antara personil dan organisasi. Perusahaan yang mempunyai personil dengan komitmen tinggi berarti memiliki keunggulan dan kekuatan lebih dibandingkan dengan perusahaan lain. Dalam suatu perusahaan, komitmen yang tinggi, sesuai dengan substansinya, memungkinkan tumbuhnya (Subijanto (1996: 62) :

- a. Keserasian derap langkah semua bagian organisasi karena dilandasi motivasi yang sama yaitu kemajuan organisasi. Atribut yang sangat signifikan dari komitmen adalah kemampuannya untuk menyatukan tujuan individu dengan tujuan organisasi.
- b. Memudahkan penyelesaian berbagai macam bentuk konflik yang timbul dalam organisasi, karena lebih mengutamakan kepentingan organisasi. Bila terjadi konflik kepentingan individu, maka segera dapat dinetralisasi dengan komitmen yang kuat terhadap tujuan organisasi.
- c. Memperkuat tumbuhnya sinergi dalam perusahaan sehingga vitalitas organisasi tetap terjaga dengan baik. Komitmen yang nampak berhubungan sangat kuat dengan keinginan dan motivasi personil untuk tetap berada dalam organisasi, juga membawa akibat pada performansi jabatan. Dikaitkannya secara integratif tujuan individu dan tujuan organisasi sangat memungkinkan terbentuknya sinergi dalam organisasi.
- d. Tumbuh berkembangnya kreatifitas dan inovasi di segenap lapisan karyawan perusahaan, karena dilandasi motivasi yang kuat untuk mencapai kemajuan

organisasi. Komitmen personil membutuhkan kebebasan bertindak yang besar, segala upaya dan aktivitasnya didorong oleh motivasi yang dalam.

Edvinsson dan Malone (1997); Tsai dan Ghoshal (1998); (1999); Reed (2000), Walker (2001) menguji (dan terbukti) pengaruh faktor manusia (*human capital*) sebagai bagian dari *intellectual capital* terhadap kinerja organisasi. Demikian juga dengan yang dilakukan oleh Hitt, Bierman, Shimizu, dan Kochhar (2001) yang mengeksplorasi pengaruh langsung dan antara *human capital* terhadap strategi dan kinerja perusahaan, dan Bart (2001) yang menguji dan mengukur pengaruh *human intellectual capital* terhadap kinerja organisasi.

Structural/organizational capital adalah kekayaan potensial perusahaan yang tersimpan dalam organisasi dan manajemen perusahaan. Organisasi merupakan faktor yang berperan untuk memberikan lingkungan yang kondusif sehingga sumberdaya manusia yang dimiliki perusahaan dapat memberikan kontribusi secara optimal bagi perusahaan. Hanya organisasi saja yang dapat menyediakan kontinuitas dasar yang dibutuhkan para pekerja pengetahuan untuk menjadi efektif (Stewart, 1996: 116). Hanya organisasi saja yang dapat mengkonversikan pengetahuan spesialisasi pekerja menjadi kinerja. Bagaikan api las yang mengubah besi menjadi baja, organisasi mengkonsentrasikan, memproses, dan memanfaatkan pengetahuan. Organisasi adalah sesuatu yang membuat biarawan dapat membuat kaligrafi indah untuk iklan di televisi (Stewart, 1996: 79).

Organisasi memungkinkan personil untuk mendapatkan iklim yang kondusif untuk beraksi serta mendapatkan informasi yang cepat, tepat, dan akurat untuk mendukung pengambilan keputusan khususnya bagi *front line employee* (Kaplan dan Norton, 1996: 129-134). Organisasi juga berperan dalam proses penciptaan nilai

dalam rantai nilai perusahaan. Seperti dinyatakan oleh *Financial dan Management Accounting Committee* pada International Federation of Accountants, IFAC (1998:9)

bahwa:

The objective of value chain analysis is to identify the element of organizational processes and activities and link them to the creation of value by the firm. Processes are structured and measured sets of activities, designed to produce a specific output for a particular customer or market. Identifying the firm's value creation process --the way in which knowledge is created, integrated, transformed, and utilized-- will require a horizontal view of the organization and the cross-functional relationship that exist within it. ... In this way management can begin to assess the flows of information, flows of knowledge, and characteristics of knowledge transformation between functional department... The end product of the knowledge management process can than be identified and valued as (a) a patent, consulting process, or trademark; (2) an improvement in organizational efficiency and measured by cost saving, profits, revenue growth, return of investment, or (3) improve innovative capabilities of the firm, measured by a variety of individual and team-based performance indicators.

Customer capital merujuk pada kualitas hubungan baik antar personil maupun antara personil suatu perusahaan dengan lingkungan sosialnya termasuk dengan *customers*-nya (Edvinsson dan Malone, 1997; Stewart, 1997; Youndt dan Snell, 1998; Nahapiet dan Ghoshal, 1998; Reed, 2000). Di dalam lingkungan bisnis kontemporer, peranan *customers* sangat menentukan bagi keberhasilan perusahaan. Adagium yang berlaku saat ini tidak lagi "menjual apa yang dapat dibuat" sebagaimana banyak dilakukan oleh perusahaan tradisional, tetapi "membuat apa yang bisa dijual". Perusahaan dituntut untuk menempatkan *customers* pada peringkat pertama di antara berbagai *stakeholders* utama perusahaan. Pemegang saham merupakan *stakeholders* yang memasok investasi yang memungkinkan personil menghasilkan produk dan jasa bagi *customers*. Personil merupakan *stakeholders* yang bertanggungjawab untuk menciptakan kekayaan melalui penyediaan produk dan jasa bagi *customers*. *Customers* mendatangkan pendapatan bagi perusahaan sehingga

memungkinkannya menutup biaya, membayar personil, dan deviden kepada pemegang saham (Mulyadi, 2001: 226).

Kualitas hubungan dengan *customers* tersebut sangat penting karena akan mempengaruhi respon *customers* terhadap produk dan jasa perusahaan. *Customers* yang mempunyai hubungan yang berkualitas dan sesuai dengan yang diharapkan umumnya akan merasa puas dan selanjutnya akan secara terus-menerus membina hubungan dengan perusahaan. Pelanggan yang puas juga akan mengajak orang lain untuk turut membina hubungan dengan perusahaan. Sedangkan *customers* yang tidak puas akan melakukan respon berupa: (1) tidak melakukan apa-apa; (2) tidak lagi membeli produk perusahaan serta melakukan *negative/bad word-of-mounth* kepada keluarga, rekan sejawat, maupun orang dekat lainnya; (3) menyampaikan keluhan secara langsung dan meminta kompensasi (ganti rugi); (4) mengadu melalui media massa; lembaga konsumen, pemerintah atau bahkan menuntut produsen melalui jalur hukum (Tjiptono, 2000: 77).

Customers merupakan faktor pendorong utama yang berhubungan langsung dengan ukuran keberhasilan (perspektif) finansial dalam *balanced scorecard*. Seperti dinyatakan oleh Kaplan dan Norton (1996: 30) bahwa *return on capital employed may be a scorecard measure in the financial perspective. The driver of this measure could be repeat and expanded sales from existing customers, the result of a high degree of loyalty among those customer. So, customer loyalty is included on the scorecard because it is expected to have a strong influence on the ROCE.*

Selain hubungan dengan *customers* (eksternal) nya, perusahaan juga dituntut untuk mempunyai hubungan dengan sistem sosial baik yang ada di perusahaan maupun di luar perusahaan. Hubungan tersebut membentuk apa yang disebut sebagai

relational atau *social capital* (SC) dalam IC (Edvinsson dan Malone, 1997; Stewart, 1997; Nahapiet dan Ghosal, 1998) dan merupakan faktor penting karena hubungan tersebut akan terefleksi dalam *collective goal orientation* dan *shared trust*, yang akan menciptakan nilai yang memungkinkan perusahaan melakukan aksi bersama secara berhasil. Leane dan Van Buren (1999) sebagaimana dikutip oleh Reed (2000: 21) mengungkapkan adanya dua aspek dalam SC yang mempunyai peran penting dalam peningkatan kinerja organisasi, yakni *associability* dan *trust*. Aspek pertama terkait dengan kemauan dan kemampuan partisipan dalam organisasi untuk mensubordinasikan aksi dan tujuan individu dengan aksi dan tujuan bersama. Aspek ini terkait dengan motivasi pekerja untuk berpartisipasi dalam network dan menggunakannya untuk meraih tujuan organisasi. Aspek kedua terkait dengan "*willingness to be vulnerable*" melalui pembagian (*share*) sumberdaya, informasi, dan pengetahuan.

Aspek relasi mempunyai pengaruh yang sama dengan Aspek personal maupun organisasi. Seperti dinyatakan oleh Reed (2000: 20) bahwa:

At first glance, SC appears similar to HC and OC in the sense of the construct having a unique impact on firm performance while also being enhanced by, and reliant upon the other components. However, SC is, in fact, 100 percent reliant upon HC and OC. Relationship cannot be used to exchange valuable resources, new information, or tacit know-how unless component employees make up the network, otherwise what is shared is useless. OC is also required to facilitate the creation and maintenance of SC though the use of socialization techniques and organizational culture. OC in the form of information technology also facilitates communication among members of social network as well as provide the tools necessary for group problem solving.

Faktor relasional meliputi *pertama, customer relationship (CR)* yang merupakan salah satu program untuk meningkatkan kepuasan customer dan direpresentasikan oleh adanya hubungan jangka panjang yang erat dan saling menguntungkan antara

infrastructure assets)

Tabel 2.1.
KLASIFIKASI IC REPORT BERDASARKAN FOKUS

<p>Financial Focus:</p> <ul style="list-style-type: none"> a Revenues /employee b Value-added /customer c Profits /employee d Revenue from new customers/total revenues e Value added/employee f Value adeed/IT employee 	<p>Customer Focus:</p> <ul style="list-style-type: none"> a Market share b Customers/employees c Satisfied customer index d Annual sales/customers e Annual sales per customer f Customers lost g Average time from customer contact to sales response h IT investment/sales person i Support expense/customer
<p>Process Focus:</p> <ul style="list-style-type: none"> a Administrative expense/total revenues b Cost for administrative error/management revenues c Processing time, out-payments d Contracts filed witout error e PCs and laptops per employee f Network capability/employee g IT expense/employee h Change in IT inventory i IT capacity/employee j Corporate quality performance (ISO9000) 	<p>Renewal and Development Focus:</p> <ul style="list-style-type: none"> a Training expense/employee b Training expense/administrative expense c Competence development expense/employee d Share of training hours e Business development expense/administrative expense f R&D expense/administrative expense g R&D invested in basic research h R&D invested in product design i R&D resources/total resources j IT expenses on training/IT expense k Educational investment/customer l Value of EDI system m Upgrades to EDI system
<p>Human Focus:</p> <ul style="list-style-type: none"> a IT literacy b Leadership index c Motivation index d Number of employce e Number of managers f Average age of managers 	<ul style="list-style-type: none"> g Average age of managers h Annual turnover of full-time permanent employees i Percentage of company managers with advanced degrees in business, science and engineering, and liberal arts j Time in training each year.

Sumber: Financial and Management Accounting Committee, 1998, *The Measurement and Management of Intellectual Capital: An Introduction*, IFAC, hal.: 12-15

Tabel 2.2.
ELEMEN-ELEMEN INTELLECTUAL CAPITAL.

<p>Human Capital</p> <ul style="list-style-type: none"> a Know-how b Education c Vocational qualification d Work-related knowledge e Occupational assessments f Psychometric assessments g Work-related competencies h Entrepreneurial elan, innovativeness, proactive and reactive abilities, changeability 	<p>Customer (Relational Capital)</p> <ul style="list-style-type: none"> a Brands b Customers c Customer loyalty d Company names e Backlog orders f Distribution channels g Business collaborations h Licensing agreements i Favourable contracts j Franchising agreements
Organizational (Structural) Capital	
<p>Intellectual Property</p> <ul style="list-style-type: none"> a Patens b Copyright c Design rights d Trade secret e Trademarks f Service marks 	<p>Infrastructure Assets</p> <ul style="list-style-type: none"> a Management philosophy b Corporate culture c Management processes d Information systems e Networking systems f Financial relation

Sumber: Financial and Management Accounting Committee, 1998, *The Measurement and Management of Intellectual Capital: An Introduction*, IFAC, hal.: 7.

2.2.2. Peran *Intellectual Capital* dalam Perusahaan

Keberadaan dan posisi strategis *intellectual capital* (IC) telah lama disadari. Pemahaman tentang posisi strategis IC dalam perusahaan maupun dalam teori perusahaan (*theory of the firm*) merupakan sesuatu yang baru tapi lama. Pada tahun 1945, Friedrich A. Hayek mengungkapkan hasil penelitiannya tentang penggunaan pengetahuan dalam masyarakat (*The Use of Knowledge in Society*). Menurut Hayek, pengetahuan (*complicated and often inarticulate knowledge*) merupakan sesuatu hal yang mendasar dalam pelaksanaan pekerjaan pada era ekonomi modern. Hampir

semua permasalahan ekonomi akan dapat diselesaikan dengan secara optimum apabila tersedia informasi dan pengetahuan yang memadai. Perencanaan ekonomi yang merupakan pengambilan keputusan yang saling terkait dan kompleks tentang alokasi sumberdaya yang tersedia juga menjadi lebih mudah dan optimum bila didukung oleh adanya informasi dan pengetahuan yang memadai. Lebih lanjut Hayek (Spechler, 1990: 193-199) mengungkapkan bahwa:

If we can agree that the economic problem of society is mainly one of rapid adaptation to change in the particular circumstance of time and place, it would seem to follow that the ultimate decisions must be left to the people who are familiar with these circumstances, who know directly of the relevant changes and of the resources immediately available to meet them. We cannot expect that this problem will be solved by first communicating all this knowledge to a central board which, after integrating all knowledge, issues its orders. We must solve it by some form of decentralization. But this answers only part of our problem. We need decentralization because only thus can we insure that the knowledge of the particular circumstances of time and place will be promptly used. But the "man on the spot" cannot decide solely on the basis of his limited but intimate knowledge of the fact of his immediate surroundings. There still remains the problem of communicating to him such further information as he needs to fit his decision into the whole pattern of change of the larger economic system.

Meskipun secara konsep keberadaan IC telah lama dipikirkan, namun, pengakuan bahwa IC merupakan modal dan kekayaan paling berharga perusahaan baru dilakukan pada akhir tahun 1980-an dan 1990-an setelah terjadi pergeseran paradigma (*paradigm shift*) tentang organisasi, khususnya organisasi ekonomi atau perusahaan berikut pengelolaannya. Terjadinya pergeseran tersebut dimungkinkan karena kondisi lingkungan usaha mengalami perubahan yang cukup nyata khususnya dalam hal persaingan dan teknologi informasi.

Saat ini, duaratus tahun setelah Adam Smith mengungkapkan potensi dan peran penting perusahaan dan pengolahan dalam perekonomian (*economic society*), kondisi lingkungan usaha benar-benar berubah dan berbeda. Kondisi lingkungan

usaha yang stabil dan tanpa persaingan hampir tidak dapat dijumpai saat ini. Era sekarang disebut sebagai era informasi. Lingkungan usaha kontemporer justru dipenuhi oleh ketidakpastian, kebaruan, keragaman, kesementaraan, bergerak secara tidak beraturan dan tidak berkelanjutan; serta cenderung *turbulent* (De Geus, 1997: 27). Pada sisi penawaran (*supply side*), persaingan telah menjadi *the name of the game* bisnis dan mengalami banyak pergeseran dari *market share* ke *opportunity share*, dari *business units* ke *corporate competencies*, dari *stand-alone* ke *integrated systems*, dari *speed* ke *perseverances*, dari *structured* ke *unstructured arenas*, dan dari *single-stage* ke *multi-stege competition* (Hamel dan Prahalad, 1994: 33-52). Sedangkan pada sisi permintaan (*demand side*), kebutuhan dan tuntutan *customer* juga tidak stabil dan tidak mudah diprediksi. *Customer* saat ini mempunyai daya beli yang meningkat, selera mudah berubah, dan tuntutan yang semakin beragam. Faktor harga tidak lagi menjadi faktor utama penentu kepuasan dan loyalitas *customer*, tetapi, lebih dari itu, juga faktor relasional (Tjiptono, 2000: 77).

Dalam kondisi lingkungan kontemporer seperti di atas, eksistensi *the transaction cost economy theory of the firm* mulai mendapatkan banyak pertanyaan dan cenderung ditinggalkan. Sebagai gantinya, berkembang *resources-based theory of the firm* dan bahkan *knowledge-based theory of the firm* (Sveiby, 2001: 344). Dalam pandangan teori ini, peran dan kontribusi aset (sumberdaya fisik/*tangible* seperti tanah, sumberdaya alam, dan *equipment*) menjadi kurang dominan. Sebaliknya, peran aset non neraca atau IC (sumberdaya nonfisik/*intangible* seperti pengetahuan, dan kemampuan 'otak' manusia) menjadi lebih dominan. Hal tersebut disebabkan karena kondisi lingkungan kontekstual dan perubahannya tidak cukup ditanggapi secara teknikal dengan mengembangkan *assets* berwujud dan menerapkan

teknologi baru ke dalam aktiva fisik (Kaplan dan Norton, 1996: 3). Kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan juga tidak lagi ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk menjual produk yang dapat dihasilkan (*technology push*) tetapi justru oleh kemampuan perusahaan untuk menyediakan produk/jasa yang dapat dijual atau *customer pool* (Mulyadi, 2001: 231).

Kondisi lingkungan usaha saat ini menuntut setiap perusahaan untuk tidak hanya menguasai sebanyak-banyaknya *hard capital* (*physical* dan *human capital*) seperti *land, plant, equipment*, dan pekerja yang terkena *law of diminishing returns* tetapi juga *soft capital*. Setiap perusahaan dituntut untuk mengembangkan kemampuan, kompetensi, dan keunggulannya secara berkesinambungan dengan mengandalkan pengetahuan dan kekayaan intelektual (Quinn, 1992: 241) melalui perubahan struktur internal perusahaan secara fundamental dan terus-menerus (De Geus, 1997: 27). Agar berhasil, perusahaan tidak cukup hanya menguasai *comparative advantage* tetapi juga *competitive advantage* yang merupakan jantung dari kinerja perusahaan di tengah pasar yang sarat persaingan (Porter, 1993: xiii). Setiap perusahaan dituntut tidak hanya menguasai *portfolio of products or services* tetapi juga *portfolio of competencies* (Hamel dan Prahalad, 1994: 243).

Pandangan di atas sesuai dengan teori dan konsep *resource-based view of the firm*. Menurut teori ini, sumberdaya perusahaan merupakan pemicu dibalik keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan. Keunggulan bersaing serta kinerja unggul perusahaan hanya mungkin dicapai dengan mengakuisisi, memperoleh, menguasai, dan menggunakan aset-aset strategis yang vital bagi keunggulan bersaing dan kuat pengaruhnya bagi kinerja keuangan, baik aset berwujud maupun aset tidak berwujud (Wernerfelt, 1984). *Intellectual capital*, baik *human, organization*, maupun

social capital, sangat penting karena di dalamnya tersimpan kekuatan dan sumber *a sustainable competitive advantage* yang *valuable, strategically equivalent substitutes, imperfectly imitable*, dan *rare among competitors* (Krogh dan Roos, 1995).

Berdasarkan pandangan di atas, setiap perusahaan dituntut untuk tidak hanya menguasai sebanyak-banyaknya aset berwujud (aset neraca) tetapi juga aset tidak berwujud (*intangible assets/intellectual capital*). Untuk itu, setiap perusahaan perlu dikembangkan menjadi organisasi kontemporer yang berfungsi sebagai *destabilizer, shared competencies and resources, information sharing, trust-based relationship, focused strategy, wealth-creating institutions*, dan *system thinking* (Mulyadi, 2001: 260-261); menjadi *information-based organization* (Drucker, 1988); *the knowledge-creating company* (Nonaka, 1991); *living company* (De Geus, 1997); dan *learning organization* (Garvin, 1993) yang merupakan strategi yang tidak pernah basi (Senge, 1990: xx), dan sumber *organization knowledge* (Snyder dan Cummings, 1998).

Keberadaan IC dalam suatu perusahaan tidak hanya ditunjukkan oleh jumlah pengetahuan yang dipunyai oleh perusahaan, tetapi, lebih dari itu, justru direpresentasikan oleh apakah pengetahuan tersebut diaktualisasikan dalam perilaku sehari-hari serta dibagi (*shared*) kepada semua pihak yang berkepentingan. Tumpukan data dan timbunan informasi yang tidak terstruktur bukan IC, karena ia tidak memberi nilai tambah apapun bagi perusahaan. Demikian juga dengan kumpulan orang-orang pandai dalam perusahaan. Mereka bukan *capital* perusahaan bila mereka, dengan kepandaianya, tidak memberikan nilai tambah apapun bagi perusahaan. Menurut Quinn, Anderson, dan Finkelstein (1998) terdapat 4 tingkat penguasaan pengetahuan yang akan membedakan tingkat penguasaan IC perusahaan. Keempat tingkatan tersebut adalah:

1. *Know what*, yakni pengetahuan tentang apa wujud dan di mana keberadaan sesuatu hal. Pengetahuan ini bersifat kognitif.
2. *Know how*, yakni pengetahuan tentang bagaimana suatu fenomena terjadi atau ada sehingga orang yang mempunyai pengetahuan ini umumnya sudah mampu menggunakan pengetahuannya tetapi belum mampu mengembangkan pengetahuan tersebut.
3. *Know why*, yakni pengetahuan tentang mengapa sesuatu hal terjadi atau ada. Pihak yang menguasai pengetahuan level ini umumnya mempunyai pemahaman yang sistematis, dan kontekstual. Ia telah dapat memahami keterkaitan yang terdapat di antara berbagai hal. Ia juga dapat memahami posisi sesuatu hal di lingkungan kontekstualnya serta mampu mengembangkan pengetahuan yang terkait dengan hal yang diketahuinya.
4. *Care why*, yakni perhatian dan kepedulian tentang mengapa. Pengetahuan level ini hanya mungkin diraih apabila ada keinginan untuk memahami pengetahuan yang terkait dengan suatu hal hingga pada dataran yang paling konseptual dan mendasar. Kedalaman dalam memahami sesuatu hal akan memungkinkan yang bersangkutan untuk lebih kreatif untuk mencari peluang penggunaan lain atas pengetahuan yang dipunyai. Ia juga akan mempunyai hasrat yang kuat untuk secara terus-menerus mengembangkan pengetahuannya dan secara intensif bertanya dan mempertanyakan pengetahuan yang ada dan tidak akan segan-segan untuk memasuki dunia pengetahuan yang belum jelas strukturnya.

Menurut Snyder dan Cummings (1998), *organization knowledge*, terdiri dari 3 elemen utama yakni:

1. Kemampuan (*skills*), yang meliputi kemampuan teknis, kemampuan profesional

dan kepakaran sosial anggota organisasi, baik berupa perilaku maupun kemampuan intelektual seperti kemampuan menjalankan peralatan canggih, kemampuan menciptakan penjualan pada konsumen yang skeptis, dan kemampuan mengkomunikasikan arah strategi baru organisasi kepada anggota organisasi.

2. Kognisi (*cognitions*) yang mencerminkan kemampuan organisasi untuk membagi informasi, ide, sikap, norma dan nilai-nilai di antara anggota organisasi.
3. Sistem organisasi (*organization system*) yang meliputi struktur, prosedur dan kebijakan organisasi yang terkait dengan penyelesaian tugas, pengkoordinasian sumberdaya, dan mengelola hubungan dengan pihak eksternal.

Menurut Schermerhorn, Hunt, dan Orborn (1995: 15), mengutip Robert Katz, kemampuan dan kompetensi organisasi meliputi 3 macam kemampuan intelektual yakni:

1. *Conceptual skill* yang menunjukkan kemampuan organisasi untuk menganalisis dan memecahkan masalah-masalah yang kompleks.
2. *Human skill* yang menunjukkan kemampuan untuk bekerjasama secara baik yang didasarkan pada semangat saling percaya dan empati dalam hubungan antar personal organisasi.
3. *Technical skill* yang menunjukkan kemampuan untuk menerapkan pengetahuan atau keahlian yang dipunyai untuk menyelesaikan tugas dan misi yang diemban oleh organisasi termasuk memilih metode, proses dan prosedur yang paling tepat untuk menyelesaikan tugas-tugas tersebut.

Keberadaan IC dalam suatu perusahaan dimanifestasikan oleh adanya pengetahuan tentang produk, proses produksi, dan pelayanan. Penguasaan akan

pengetahuan tersebut akan memungkinkan perusahaan, melalui orang-orangnya, untuk mengembangkan kebiasaan kerja tertentu dan meningkatkan produktivitas perusahaan. Perusahaan yang mempunyai IC tinggi mempunyai kemampuan lebih dan kompetensi untuk melaksanakan berbagai kegiatan dan operasi perusahaan secara efisien, efektif, dan sesuai dengan tuntutan lingkungan khususnya lingkungan pemasaran. Apabila perilaku aktual suatu perusahaan sepadan dengan perilaku yang dituntut oleh lingkungan usaha maka akan diperoleh hasil atau kinerja yang memuaskan (Sathe, V., 1985: xx).

Intellectual capital telah menjadi kekayaan paling vital dan aktiva yang paling berharga bagi suatu perusahaan (Mulyadi, 2001: 288; Simons, 2000: 22; Ulrich, 1998). IC merupakan senjata kompetitif termonuklir yang jauh lebih berharga dan kuat dibanding sumber daya alam, pabrik besar, atau saldo bank yang tinggi (Stewart, 1997: ix). Kemampuan perusahaan untuk memobilisasi dan mengeksploitasi aktiva tak berwujudnya jauh lebih menentukan daripada melakukan investasi dan mengelola aktiva fisik yang berwujud (Kaplan dan Norton, 1996: 3).

Intellectual capital merupakan pemungkin utama bagi organisasi untuk dapat bertahan hidup dan mencapai kinerja sebab ia menyediakan dasar yang kokoh untuk mengembangkan keunggulan bersaing (Nahapiet dan Ghoshal, 1998). IC memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan keunggulannya secara berkesinambungan dari kegiatannya yang berbasis pengetahuan, mampu beradaptasi dengan kebutuhan dan tuntutan lingkungannya (Hartanto, 1997: 14), serta mampu melaksanakan tugas dan aktivitasnya secara efisien dan efektif (Mulyadi, 2001: 350). IC dalam bentuk *organization knowledge* mempunyai hubungan langsung dengan kinerja (*performance*) organisasi; menjadi mediator hubungan antara proses

pembelajaran organisasi dengan kinerja (Snyder dan Cummings, 1998) dan merupakan *building blocks* vital yang harus secara simultan dikembangkan sehingga perusahaan dapat selalu menemukan ide, pengetahuan, kompetensi dan cara-cara baru yang sesuai dengan tuntutan lingkungan. *To succeed, organizations must find new ways to balance and preserve innovation, initiative, and focused competence-building efforts* (Lei, Slocum, dan Pitts; 1999).

Ulrich (1998) memberikan lima alasan mengapa IC merupakan isu dan aset penting bagi perusahaan, yakni:

1. IC merupakan salah satu kekayaan perusahaan yang paling bernilai (*appreciable*). Aset lain seperti bangunan, pabrik, peralatan, mesin, dan sebagainya harus didepresiasi begitu aset tersebut digunakan, sedangkan IC justru bertambah begitu digunakan. IC dapat dianggap sebagai berjumlah *infinite* karena modal ini justru akan bertambah baik secara kuantitatif maupun kualitatif apabila modal ini dimanfaatkan. IC mengikuti ketentuan jumlah positif (*positive sum rule*), sehingga ia tidak tunduk pada hukum ekonomi yang didasarkan pada konsep keterbatasan sumberdaya (Hartanto, 1997: 17).
2. Pekerjaan yang berhubungan dengan pengetahuan semakin bertambah jumlahnya. Hal tersebut diindikasikan oleh semakin banyaknya lapangan kerja yang muncul dari sektor jasa. Perekonomian jasa tumbuh pesat secara langsung dalam industri jasa seperti ritel, investasi, informasi, pendidikan, konsultasi, dan hiburan; serta secara tidak langsung dalam industri manufaktur tradisional seperti otomotif, barang dalam kemasan, dan peralatan instalasi. Pada umumnya jasa bertumpu pada jalinan relasi yang didasari kompetensi dan komitmen individu. Oleh sebab itu, arti penting IC semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan

perekonomian jasa.

3. Personil dengan IC tinggi merupakan personil terbaik dan memiliki peluang besar untuk mencari kesempatan kerja di sejumlah perusahaan (Drucke, 1997). Bukan berarti mereka bersedia bekerja secara cuma-cuma (tanpa bayaran), namun mereka memiliki banyak pilihan tempat bekerja di berbagai perusahaan tertentu. Oleh karena itu, keberadaan personil tersebut dalam suatu perusahaan menunjukkan komitmen yang bersangkutan. Komitmen mereka cenderung terbentuk karena ikatan emosional mereka pada suatu perusahaan. Mereka lebih tertarik pada aspek makna dan tantangan pekerjaan ketimbang pada imbalan finansial. Para karyawan yang memiliki *mind-set* seperti umumnya lebih gampang pindah ke perusahaan lain.
4. Banyak manajer yang mengabaikan atau kurang menyadari pentingnya IC. Intensitas persaingan dan maraknya kebijakan *downsizing* serta *delayering* menyebabkan tuntutan, tekanan, dan stres kerja meningkat drastis. Bila hal itu tidak diimbangi dengan perbaikan kualitas kehidupan kerja, maka akan banyak karyawan berbakat dan berpotensi tinggi yang tidak betah dan memilih pindah perusahaan.
5. Sebagian besar investasi pada IC yang dilakukan saat ini salah fokus. Di bawah bendera "*corporate citizenship*", banyak eksekutif senior yang membicarakan isu-isu pekerjaan dan keluarga. Program semacam itu menyiratkan bahwa setelah semua urusan bisnis dirampungkan, barulah disediakan waktu untuk keperluan *citizenship* karyawan. Padahal, IC justru merupakan isu bisnis yang terpenting. Sumber daya manusia adalah aset yang paling menentukan keberhasilan atau kegagalan perusahaan.

Penguasaan dan pengembangan IC merupakan suatu keniscayaan bagi setiap perusahaan yang tidak ingin gagal. Kemampuan perusahaan untuk memobilisasi dan mengeksploitasi aktiva tidak berwujudnya jauh lebih menentukan daripada melakukan investasi dan mengelola aktiva fisik yang berwujud (Kaplan dan Norton, 1996: 3). Sumber daya tidak berwujud (*intangible resources*) merupakan aktiva yang paling berharga bagi suatu perusahaan (Mulyadi, 2001: 288; Simons, 2000: 22; dan Ulrich, 1998). Peran IC yang demikian penting sangat dimungkinkan karena organisasi dengan IC tinggi selalu berupaya untuk mengembangkan kompetensi dan pengetahuan yang cukup, *judgment*, keahlian (*skill*), dan kekuatan untuk menyelesaikan tugas dan misi yang diemban.

Perusahaan yang mempunyai IC tinggi mempunyai kemampuan yang tinggi untuk menyesuaikan diri dalam menghadapi realita serta mampu menggunakan pengetahuan sebagai alat untuk mempersempit jarak antara organisasi dengan lingkungan usahanya. Perusahaan tersebut selalu berusaha untuk memperoleh pengetahuan baru yang dimanifestasikan dalam bentuk struktur baru (*new structural arrangements*), budaya baru dan tindakan bersama baru, serta selalu berusaha secara terus-menerus mengembangkan kemampuan untuk menciptakan dan mengembangkan pola pikir dengan mana aspirasi bersama dapat diakomodasikan (Senge, 1990: 5).

Perusahaan yang mempunyai IC tinggi adalah perusahaan yang cerdas yang mempunyai karakteristik menonjol yang tidak dipunyai oleh organisasi yang kurang mempunyai kompetensi dan kapital yakni (1) mempunyai motivasi yang tinggi untuk belajar dan bekerja dengan menggunakan sumber daya yang ada, (2) mempunyai pemahaman yang tinggi terhadap keseluruhan kegiatan/operasi organisasi, (3)

kerjasama antar personil yang berjalan secara aktif dan positif untuk menghasilkan sinergi, (4) berusaha untuk memanfaatkan setiap sumber daya yang dimiliki secara optimal, (5) berusaha untuk meningkatkan sumberdaya pada tingkat yang lebih tinggi. Karakteristik tersebut memungkinkan perusahaan untuk (Kaplan dan Norton, 1996: 3):

1. Mengembangkan hubungan dengan pelanggan untuk mempertahankan loyalitas dan memungkinkan berbagai segmen pelanggan dan wilayah pasar baru untuk dilayani secara efektif dan efisien.
2. Memperkenalkan produk dan jasa inovatif yang diinginkan oleh segmen yang dituju
3. Menghasilkan produk dan jasa bermutu tinggi sesuai dengan keinginan pelanggan dengan harga yang rendah dan dengan tenggang waktu (*lead time*) yang pendek
4. Memobilisasi kemampuan dan motivasi pekerja bagi peningkatan kemampuan proses, mutu, dan waktu tanggap (*response times*) yang berkesinambungan; dan
5. Mengembangkan teknologi informasi, *database*, dan sistem.

Lebih lanjut, menurut Kaplan dan Norton (2001: 66-67), pada era ekonomi pengetahuan (*knowledge economy*) seperti saat ini, nilai yang berkelanjutan hanya dapat diciptakan melalui pengembangan *intangible assets* seperti kemampuan dan pengetahuan pekerja, teknologi informasi yang mendukung pekerja dan menghubungkan perusahaan dengan *customers* dan supliernya, serta iklim organisasi yang mendorong inovasi, pemecahan masalah, dan pengembangan.

In today's knowledge economy, sustainable value is created from developing intangible assets, such as the skills and knowledge of the workforce, the information technology that supports the workforce and links the firm to its customers and suppliers, and the organizational climate that encourages innovation, problem-solving, and improvement. Each of these intangible assets can contribute to value creation. But several factors prevent the financial

measurements --used in traditional, industrial age, management control systems-- from measuring these assets and linking the to value creation (Kaplan dan Norton, 2001: 66)

Beberapa alasan mengapa *intangible asset* merupakan kekayaan yang vital dan strategis, yakni:

1. *Value is indirect.* *Intangible assets* seperti pengetahuan dan teknologi jarang mempunyai dampak langsung terhadap pendapatan dan laba. Pengembangan *intangible assets* berpengaruh terhadap *financial outcomes* melalui rantai hubungan sebab akibat yang melibatkan dua atau tiga tahap antara. Misalnya:
 - a. Investasi dalam pelatihan pekerja mendorong peningkatan kualitas pelayanan.
 - b. Kualitas pelayanan yang lebih baik akan meningkatkan kepuasan *customers*.
 - c. Kepuasan *customers* yang lebih tinggi akan meningkatkan loyalitas *customer*.
 - d. Peningkatan loyalitas *customers* akan menghasilkan pendapatan dan *margin* yang meningkat.
2. *Value is contextual.* Nilai *intangible assets* tergantung pada konteks dan strategi organisasi. Ia tidak dapat dinilai secara terpisah dari proses organisasi yang mentransformasikannya menjadi *customers and financial outcomes*. Nilai kebanyakan *intangible assets* secara kritis tergantung pada konteks yakni organisasi, strategi, dan aset pelengkap dengan mana *intangible assets* disebarkan.
3. *Value is potential.* Aktiva berwujud seperti bahan baku, tanah, dan *equipment*, dapat dinilai secara terpisah berdasarkan *historical cost*-nya atau berdasarkan harga pasar seperti *replecement cost* dan *realizable value*. Perusahaan pada era industrialisasi beroperasi dengan mengkombinasikan dan mentransformasikan sumberdaya berwujud menjadi produk yang mempunyai nilai lebih tinggi

daripada harga perolehannya. *Profit margin* diukur berdasarkan nilai yang diciptakan dihadapkan dengan cost yang diperlukan untuk mendapatkan dan untuk mentransformasikan *tangible assets* menjadi barang jadi maupun jasa/pelayanan.

4. *Assets are bundled. Intangible assets* jarang mempunyai nilai dari dirinya sendiri. Umumnya, *intangible assets* harus digabungkan dengan *assets* yang lain baik *intangible* maupun *tangible* untuk menciptakan nilai.

Dari uraian di atas nampak bahwa IC bukanlah kekayaan biasa. IC merupakan *core asset* yang menjadi salah satu faktor ekonomi dari sebuah produksi di samping faktor tradisional seperti tanah, modal keuangan, dan modal fisik lain-lainnya. Seperti dinyatakan oleh Keonig (2000:2) bahwa:

What is striking of course is that most of the classic business book-value assets, (physical plant, raw material, inventory, etc.) appear under the phrase "complementary assets". The implication is clear, that intellectual capital is the core asset. This represents not just a new emphasis on intellectual capital, but a complete sea change in how we think about assets - indeed how we think about the very essence of a corporation.

Meskipun secara konseptual para ahli sefaham bahwa IC merupakan sumberdaya dan *assets* yang paling berpengaruh dan paling memberikan kontribusi dalam penciptaan nilai dan pencapaian kinerja perusahaan, namun, secara empiris belum banyak yang membuktikannya. Dari yang sedikit tersebut, salah satunya adalah Kira Kristal Reed (2000) yang mengembangkan hipotesis dan terbukti bahwa *intellectual capital* (IC) mempunyai pengaruh nyata terhadap kinerja perusahaan. Hipotesis yang diajukan adalah bahwa perubahan dalam IC akan menyebabkan terjadinya perubahan dalam kinerja perusahaan. Obyek penelitian ini adalah perusahaan perbankan di Inggris dengan data *time series* maupun *cross sectional*. Di

samping itu, pendekatan penelitian ini juga berbeda dengan penelitian Edvinsson dan Malone pada tahun 1997; dan penelitian Tsai dan Ghoshal pada tahun 1998 yang hanya menggunakan satu perusahaan sebagai obyek penelitian (*case-study*). Dalam penelitian ini terbukti bahwa IC memang berpengaruh nyata terhadap kinerja perusahaan.

Penelitian lain dilakukan oleh S. Mitchel Williams (2001) yang menguji hipotesis dan terbukti bahwa *Intellectual Capital Performance* mempunyai korelasi positif dengan tingkat pengungkapan IC (*Firm's Level of Intellectual Capital Disclosure*). Sedangkan Andrew Delios, dan Paul W. Beamish (2001) mengembangkan dan menguji hipotesis bahwa *intangible assets* yang terdiri dari *advertising* dan *technology* mempunyai korelasi atau pengaruh positif terhadap *subsidiary performance*. Hipotesis tersebut terbukti benar. Mark Valentine St Leon (2002) meneliti tentang persepsi manajer atas sumberdaya pengetahuan perusahaan. Dengan analisis faktor, penelitian ini berhasil memformulasikan IC yang dipersepsikan oleh manajer yang terdiri dari faktor *Cultural, Social, Human, Customer, Systems, dan Intellectual Property*. Inaki Pena (2002) juga meneliti pengaruh IC terhadap *Business Star-up Success (Performance)*. Dalam penelitian ini IC dipilah menjadi *human capital, organization capital, dan relational capital* dihubungkan secara sendiri-sendiri dengan *Performance*. Hasilnya, secara umum, masing-masing variabel mempengaruhi *performance*.

Sebagaimana kebanyakan penelitian tentang IC, penelitian Inaki Pena, 2002; Andrew Delios, dan Paul W. Beamish, 2001; Reed, 2000; Tsai dan Ghoshal, 1998; dan Edvinsson dan Malone, 1997; menggunakan IC sebagai variabel tunggal yang berdiri sendiri. Hal tersebut berimplikasi pada tidak terlihatnya interaksi antara IC

dengan sumberdaya fisik (jumlah aset dalam neraca) perusahaan. Interaksi tersebut penting karena IC merupakan *complementary assets*. Nilai IC tergantung pada konteks dan strategi organisasi. Ia tidak dapat dinilai secara terpisah dari proses organisasi yang mentransformasikannya menjadi *customer and financial outcomes*. Nilai *intangible assets* (IC) secara kritis tergantung pada konteks yakni organisasi, strategi, dan aset pelengkap dengan mana *intangible assets* disembarkan. IC jarang mempunyai nilai karena dirinya sendiri. *Generally, intangible assets must be bundled with other assets to create value*. IC juga jarang yang mempunyai pengaruh langsung. *Intangible assets (IC) such as knowledge and technology seldom have direct impact on the financial outcomes of revenue and profit* (Kaplan dan Norton, 2001: 66-67).

2.2.3. IC sebagai Aset Perusahaan dan Pengukurannya

The Financial Accounting Standards Board, FASB (1985: 62), memberikan batasan dan persyaratan suatu sumberdaya untuk dapat dikategorikan sebagai *assets* yakni sebagai berikut:

Future economic benefit is the essence of an assets.... Uncertainty about business and economic outcomes often clouds whether or not particular items that might be assets have the capacity to provide future economics benefits to the entity...., sometimes precluding their recognition as assets... For example, business enterprise engage in research and development activities, advertise, develop markets, open new branches or divisions, and the like, and spend significant funds to do so. The uncertainty is not about the intent to increase future economic benefits but about whether and, if so, to what extent they succeeded in doing so.

Berdasarkan batasan tersebut nampak bahwa *assets* adalah segala sesuatu yang memungkinkan perusahaan memperoleh manfaat ekonomi pada masa yang akan datang dan dapat dikendalikan oleh entitas sebagai hasil peristiwa atau transaksi masa lampau. Definisi di atas mengandung 3 tiga persyaratan untuk dapat dimasukkan

sebagai aset, yakni (1) manfaat ekonomi yang mungkin diperoleh perusahaan pada masa yang akan datang; (2) perusahaan dapat menggunakan manfaat tersebut dan menguasainya sehingga dapat mengendalikan akses pihak lain terhadap manfaat tersebut, dan (3) penggunaan atau pengendalian manfaat tersebut berasal dari transaksi masa lalu. Kam (1990:100-111) mengungkapkan bahwa obyek yang dapat dimasukkan sebagai *assets* (dalam neraca akuntansi) harus memenuhi kriteria: (1) *reliance on the law*, (2) *use of the conservation principle*, (3) *determination of the economic substance of the transaction or event*, (4) *ability to measures the value of the asset*.

Setiap perusahaan mempunyai sumberdaya atau kekayaan. Sumberdaya tersebut dapat disajikan dalam neraca atau tidak karena tidak dapat diukur dengan ukuran keuangan secara *reliable*. Terdapat dua tipe sumberdaya yakni (1) sumberdaya berwujud (*tangible resources*), dan (2) sumberdaya tidak berwujud (*intangible resources*). Sumberdaya berwujud adalah aktiva berwujud dan aktiva tidak berwujud yang dapat disajikan dalam neraca sehingga seringkali disebut sebagai aktiva neraca (*balance sheet assets*); sedangkan aktiva tidak berwujud yang tidak dapat disajikan dalam neraca (*off balance sheet assets*) disebut dengan sumberdaya tidak berwujud. Yang termasuk dalam *balance sheet assets* adalah *current assets*, *productive assets* dan *intangible assets* (hak cipta, paten, *trademarks*, *goodwill*, dan *valuable licenses*); sedangkan contoh sumberdaya tidak berwujud adalah *distinctive internal capabilities*, *market franchises*, dan *networks and relationships with suppliers and customers*.

Simons (2000: 21-23) mengklasifikasikan sumberdaya dan atau aset perusahaan menjadi aktiva neraca dan aktiva non neraca, dengan argumentasi bahwa:

In accounting, an asset is defined as a resources, owned or controlled by the entity, that will yield future economics benefits. Examples include plant, equipment, cash in the bank, and inventory. For purpose of strategy formulation, a resource is more broadly defined as a strength of the business embodied in the tangible or intangible assets that are tied semi permanently to the firm. A resource may or may not appear as an assets on the balance sheet.

Sedikit berbeda dengan klasifikasi di atas, Smith (1988: 130-133) memasukkan *intellectual capital* sebagai *intangible assets* yang didefinisikan sebagai *all elements of a business enterprise that remain after tangible assets are removed. They are the elements, after working capital and fixed assets, that 'make the business go' and contribute to its earning power. Intangible assets* merupakan salah satu dari tiga elemen dasar (*basic elements*) *business enterprise* dan terdiri dari beberapa macam aset yakni *rights, knowledge, soft tangibles, relationship, dan unidentifiable*.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa *intellectual capital* adalah *assets* bila dilihat dari kemampuannya untuk mendapatkan keuntungan ekonomi pada masa mendatang. Sebagaimana dinyatakan oleh Stewart (1997: 67):

Intelligence become an assets when some useful order is created out of free-floating brainpower --that is, when it is given coherent form (a mailing list, a database, an agenda for a meeting, a description of a process); when it captures in a way that allows it to be described, shared, and exploited; and when it can be deployed to do something that could not be done if it remained scattered around like so many coins in a gutter. Intellectual capital is packaged useful knowledge.

Dalam hal pengukuran (dan pelaporan), saat ini tengah berkembang metode-metode pengukuran yang satu sama lainnya saling melengkapi. *Knowledge* dan IC memang tidak mudah untuk diukur tetapi tidak berarti tidak dapat dikelola atau dikendalikan (Bailey, 1999). Kesulitan yang sesungguhnya dihadapi bukanlah pada kualifikasi, identifikasi, dan pengukuran IC, tetapi pada upaya memahami transfer IC ke dalam kelompok-kelompok indikator serta bagaimana sebuah bisnis dikelola untuk meningkatkan IC (Booth, 1998). Meski demikian, banyak peneliti mempercayai ke-

mungkinan untuk menyusun sistem IC dalam ukuran moneter dalam neraca, tetapi yang menjadi masalah adalah bagaimana menginterpretasikan angka-angka tersebut. *For accountants and accounting standard setters, the problem with intangible is that it is difficult to account for the rate of change. It is almost impossible to match investment and costs in one period with profits in another period* (Luu, et al., 2001).

Meskipun masih menjadi bahan diskusi baik bagi para teoritis maupun praktisi, namun, tidak berarti tidak ada pengukuran yang dapat digunakan meskipun masih bersifat transisional. Saat ini, terdapat banyak konsep pengukuran IC yang dikembangkan baik oleh praktisi, peneliti maupun teoritis. Edvinson dan Malone (1997) sebagaimana diungkapkan oleh FMAC (1998) mengkonsolidasikan 164 indikator yang berbeda dalam IC Report menjadi 5 klasifikasi berdasarkan fokusnya. *The Society of Management Accountant of Canada* (SMAC) juga mengembangkan elemen-elemen *intellectual capital*. Elemen tersebut terdiri dari 3 elemen utama yakni *human capital*, *customer (relational) capital*, dan *organizational (structural) capital*

Sveiby (2001) mengidentifikasi duapuluh satu (21) metode pengukuran yang diklasifikasikan menjadi 4 kelompok besar, yakni:

1. *Direct Intellectual Capital Methods (DIC)*.

Metode ini langsung menuju ke komponen IC. Variabel-variabel IC dikelompokkan dalam kategori, kemudian dibagi kedalam komponen-komponen.

2. *Market Capitalization Methods (MCM)*.

Perhitungan terhadap perbedaan antara kapitalisasi pasar perusahaan dengan ekuitas pemegang sahamnya sebagai nilai dari IC atau *intangible assets* perusahaan.

3. *Return On Assets (ROA)*.

Metode ini menghitung kelebihan *return* dari *tangible assets* milik perusahaan dan menganggapnya sebagai *intangibile assets* untuk dihitung sebagai IC.

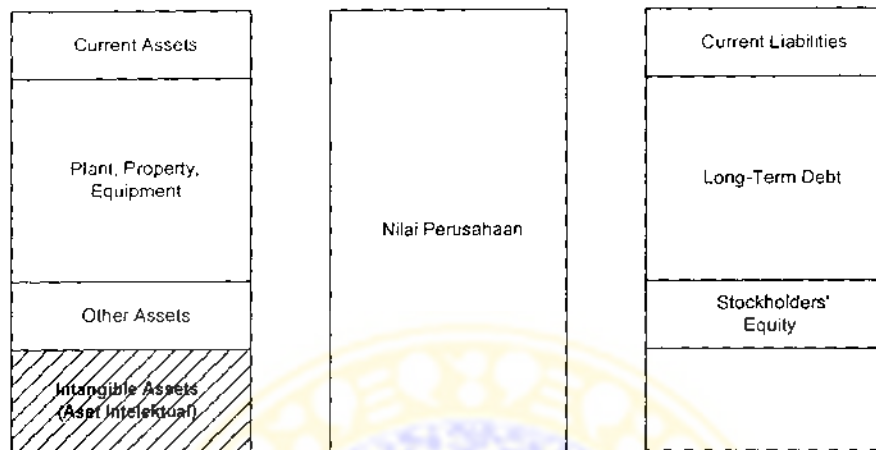
4. *Scorecards Methods (SC)*.

Komponen-komponen dari aset tidak berwujud atau modal intelektual diidentifikasi serta indikator-indikator yang ada dilaporkan dalam bentuk *scorecards* atau grafik.

Metode – metode yang menawarkan penilaian dalam dolar seperti *return on assets* dan *market capitalization method* selain digunakan dalam situasi merger, akuisisi dan penilaian harga pasar saham; juga dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan yang berada dalam industri yang sama. Metode ini juga sangat tepat untuk mengilustrasikan nilai keuangan aset tidak berwujud. Metode-metode ini telah mengalami pembuktian yang cukup lama dalam bidang akuntansi sehingga metode ini mudah dikomunikasikan di antara para praktisi akuntansi. Secara sederhana, berdasarkan pendekatan ini, keberadaan aset tersebut dalam perusahaan ditunjukkan oleh selisih antara nilai pasar dengan nilai buku keseluruhan aset berwujud atau perusahaan dan digambarkan seperti pada Gambar 2.2.

Pada sisi lain, keunggulan metode *direct intellectual capital* dan metode *scorecard* adalah kemampuannya untuk menghasilkan gambaran yang lebih komprehensif dari kondisi kesehatan sebuah organisasi serta lebih mudah diterapkan pada setiap level organisasi. Metode-metode ini lebih menggambarkan kejadian yang sebenarnya dan pelaporan dapat lebih cepat dan lebih akurat dari pada pengukuran keuangan. Kelemahannya terletak pada indikator-indikator yang bersifat kontekstual yang harus sesuai untuk setiap organisasi, yang mempunyai kompetensi inti, strategi,

tujuan dan sasaran yang berbeda-beda. Oleh karena itu, metode ini, sebagaimana metode kualitatif yang lain, akan menghasilkan nilai atau indeks yang relatif sulit untuk dibandingkan antar perusahaan.



Sumber: Smith, G. V., 1988, *Corporate Valuation: A Business and Professional Guide*, John Wiley & Sons, hal 91, dimodifikasi.

Gambar 2.2.:
KEBERADAAN INTELLECTUAL CAPITAL DALAM PERUSAHAAN

Sumber: Smith, G.V., 1988, *Corporate Valuation: A Business and Professional Guide*, John Willey & Sons, hal. 91, dimodifikasi.

2.3. Manajemen Aset dan Kinerja Bank

2.3.1. Bank dan Operasinya

Sesuai dengan Undang Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Bank merupakan lembaga intermediasi yang mempunyai fungsi utama sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat. Menurut fungsinya, bank dapat diklasifikasikan menjadi Bank Umum, dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Bank Umum dapat mengkhususkan diri untuk

dengan memenuhi ketentuan yang ditetapkan Bank Indonesia; (3) melakukan kegiatan penyertaan modal sementara untuk mengatasi akibat kegagalan kredit atau kegagalan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dengan syarat harus menarik kembali pernyataannya dengan memenuhi ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia; (4) bertindak sebagai pendiri dana pensiun dan pengurus dana pensiun sesuai dengan ketentuan dalam peraturan perundang undangan dana pensiun yang berlaku.

2.3.2. Aset dan Sumber Dana Bank

Secara umum, aset atau aktiva bank dapat diklasifikasikan menjadi aktiva tidak produktif dan aktiva produktif. Aktiva tidak produktif atau *non-earning assets* adalah aktiva yang tidak memberikan hasil secara langsung bagi bank yang bersangkutan. Aktiva tersebut terdiri dari:

1. Alat likuid, atau *cash assets* yakni aktiva yang dapat digunakan setiap saat untuk memenuhi kebutuhan likuiditas bank. Aktiva ini merupakan aktiva paling likuid dan terdiri dari: kas, dan giro pada Bank Sentral, serta giro pada bank-bank lain.
2. Aktiva tetap dan inventaris, yakni semua kekayaan bank yang berupa aktiva tetap dan inventaris seperti tanah, gedung, dan inventaris lainnya. Jumlah aktiva ini dibatasi yakni tidak boleh melebihi 50% dari total modal bank. Dalam penghitungan CAR (*capital adequacy ratio*), aktiva tetap dan inventaris dimasukkan dalam ATMR (aktiva tertimbang menurut resiko) dengan bobot resiko 100%.

Aktiva lainnya adalah aktiva produktif atau sering disebut *earning assets* yakni semua penanaman dana dalam rupiah maupun valuta asing yang dimaksudkan untuk memperoleh pendapatan sesuai dengan fungsinya. Aktiva produktif merupakan sumber pendapatan yang digunakan untuk membiayai keseluruhan biaya operasional

bank termasuk biaya bunga, biaya tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya. Komponen aktiva produktif bank terdiri dari: (1) *secondary reserve*; (2) pinjaman yang diberikan (kredit); dan (3) investasi jangka panjang (Mudjarat dan Suhardjono, 2002:226)

Secondary reserve adalah penempatan dana yang dimaksudkan bukan hanya untuk menghasilkan keuntungan, akan tetapi juga dimaksudkan sebagai cadangan penyangga posisi *primary reserve*. Artinya bila kas fisik dan saldo di Bank Indonesia berkurang, maka *secondary reserve* dapat dicairkan untuk menambah *primary reserve*. Penempatan dalam *secondary reserve* meliputi penempatan dana dalam surat-surat berharga yang diperjualbelikan dipasar uang, misalnya SBI, *commercial paper*, dan *call money*. Pinjaman adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka tertentu dengan jumlah bunga, imbalan yang bersifat langsung maupun tidak langsung. Sedangkan investasi merupakan urutan terakhir dalam penempatan dana setelah *secondary reserve* dan kredit. Investasi bagi bank memiliki beberapa tujuan antara lain memperoleh keuntungan (misalnya menanamkan dalam surat berharga, obligasi, saham dan sebagainya), dalam rangka penyelamatan kredit dari suatu usaha yang sedang bermasalah, perluasan bidang usaha dan sebagainya.

Dana bank adalah semua utang dan modal yang tercatat pada sisi pasiva bank yang dapat digunakan untuk membiayai operasi bank dalam rangka kegiatan penyaluran/penempatan dana. Sumber dana perbankan berasal dari dana sendiri, dana pinjaman dari pihak luar bank; dan dana masyarakat. (Mudjarat dan Suhardjono, 2002:152). Dana sendiri adalah dana yang berasal dari pemegang saham bank yang

terdiri dari: modal disetor, yakni jumlah uang yang disetor secara efektif oleh para pemegang saham pada waktu bank berdiri; cadangan-cadangan, yakni sebagian dari laba bank yang disisihkan dalam bentuk cadangan modal dan cadangan lainnya yang akan dipergunakan untuk menutup timbulnya resiko dikemudian hari; dan laba yang ditahan, yakni bagian laba yang menjadi milik pemegang saham akan tetapi tidak dibagi dan dimasukkan kembali dalam modal bank.

Menurut Peraturan Bank Indonesia Nomor 3/21/PBI/2001, setiap bank umum wajib menyediakan modal minimum sebesar 8% dari aktiva menurut resiko terhitung akhir Desember 2001. Modal tersebut terdiri dari modal inti dan modal pelengkap. Modal inti terdiri dari modal disetor dan cadangan tambahan modal (*disclosed reserved*). Modal inti diperhitungkan dengan faktor pengurangan berupa pos goodwill. Cadangan tambahan (*disclosed reserve*) terdiri dari: (1) faktor penambah yang meliputi agio, modal sumbangan, cadangan umum modal, cadangan tujuan modal, laba tahun lalu setelah perhitungan pajak, laba tahun berjalan setelah diperhitungkan taksiran pajak sebesar 50%, selisih lebih penjabaran laporan keuangan kantor cabang luar negeri, dan dana setoran modal; (2) faktor pengurang yang terdiri dari disagio, rugi tahun-tahun lalu, rugi tahun berjalan, selisih kurang penjabaran laporan keuangan kantor cabang luar negeri, dan penurunan nilai penyertaan pada portofolio yang tersedia untuk dijual.

Dana pinjaman dari pihak luar bank adalah dana yang berasal dari pihak yang memberikan pinjaman kepada bank yang terdiri dari: (1) pinjaman dari bank lain di dalam negeri yang dikenal dengan pinjaman antar bank (*interbank call money*); (2) pinjaman dari bank atau lembaga luar negeri yang biasanya berbentuk pinjaman jangka menengah dan panjang; (3) pinjaman dari lembaga keuangan bukan bank bank

yang kadang kala berbentuk pinjaman surat berharga seperti sertifikat bank atau *deposit on call*; dan (4) pinjaman dari Bank Indonesia.

Dana masyarakat adalah dana yang berasal dari masyarakat baik perorangan maupun badan usaha yang diperoleh bank dengan menggunakan berbagai instrumen produk simpanan yang dimiliki bank. Dana masyarakat tersebut dihimpun oleh bank dalam bentuk produk simpanan yang dapat diklasifikasikan menjadi: (1) Giro yakni simpanan pihak ketiga kepada bank yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, surat perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan; (2) Deposito yakni simpanan berjangka yang dikeluarkan oleh bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan sebelumnya; dan (3) Tabungan yakni simpanan pihak ketiga yang dikeluarkan oleh bank yang penyetoran dan penarikannya hanya dapat dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku di masing masing bank.

2.3.3. Kinerja Bank

Kinerja, dalam penelitian ini, merupakan padanan kata "*performance*" yang oleh *The Oxford English Dictionary* (Armstrong dan Baron, 1998: 16) didefinisikan sebagai '*the accomplishment, execution, carrying out, working out of anything ordered or undertaken*'. Konsep kinerja merujuk pada dua hal pokok yakni (1) tingkat pencapaian hasil atau output (*keluaran*), dan (2) proses pelaksanaan pekerjaan sesuai dengan yang diharapkan. Suatu organisasi dikatakan mempunyai kinerja tinggi apabila ia dapat menghasilkan keluaran sesuai dengan yang ditargetkan serta dapat melaksanakan berbagai aktivitas sesuai dengan yang direncanakan. Untuk dapat mengetahui tingkat kinerja suatu organisasi diperlukan pengukuran indikator-

indikator kinerja yang valid untuk organisasi tersebut.

Bank komersial merupakan lembaga intermediasi keuangan yang memberikan pelayanan kepada unit-unit yang mengalami kelebihan maupun kekurangan dana dalam suatu perekonomian. Aset perbankan kebanyakan bersifat keuangan yang terdiri dari uang yang dimiliki oleh lembaga non keuangan seperti rumah tangga, bisnis, dan pemerintah. Bank menerbitkan obligasi, terutama dalam bentuk deposit atau pinjaman. Kinerja perusahaan perbankan diukur dengan menggunakan 10 indikator (Hempel, Simonson, dan Celemon, 1994: 76) yang meliputi:

1. Interest margin = $(\text{Interest income} - \text{Interest expense}) / \text{Earning assets}$
2. Net margin = $\text{Net income} / \text{Revenue}$
3. Assets utilization = $\text{Revenue} / \text{Assets}$
4. Return on Assets = $\text{Net income} / \text{Assets}$
5. Lverage multiplier = $\text{Assets} / \text{Equity}$
6. Return on Equity = $\text{Net income} / \text{Equity}$
7. Liquidity risk = $(\text{Liquid assets} - \text{short-term borrowing}) / \text{Total deposit}$
8. Interest rate risk = $(\text{Interest-sensitive assets} / \text{Interest-sensitive liabilities})$
9. Credit risk = $\text{Past-due loans} / \text{Net loans}$
10. Capital risk = $\text{Equity} / \text{Risk assets}$

Berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 31/11/KEP/DIR, kinerja suatu bank dapat dilihat dari tingkat kesehatan bank yang bersangkutan. Kesehatan bank dinilai dengan menggunakan pendekatan kualitatif atas berbagai aspek yang berpengaruh terhadap kondisi dan perkembangan suatu bank. Pendekatan kualitatif dilakukan dengan melakukan penilaian atas faktor-faktor (1) permodalan, (2) kualitas aktiva produktif, (3) manajemen, (4) rentabilitas, dan (5)

likuiditas. Hasil penilaian kuantitatif atas faktor-faktor tersebut dinilai lebih lanjut dengan memperhatikan informasi dan aspek-aspek lain yang secara materiil berpengaruh terhadap kondisi dan perkembangan masing-masing faktor. Berdasarkan penilaian tersebut ditetapkan empat predikat tingkat kesehatan bank, yakni:

1. Sehat,
2. Cukup Sehat,
3. Kurang Sehat, dan
4. Tidak Sehat.

Predikat tingkat kesehatan bank yang sehat atau cukup sehat atau kurang sehat akan diturunkan menjadi tidak sehat apabila terdapat :

- a. Perselisihan intern yang diperkirakan akan menimbulkan kesulitan dalam bank yang bersangkutan;
- b. Campur tangan pihak-pihak di luar bank dalam kepengurusan (manajemen) bank, termasuk didalamnya kerjasama yang tidak wajar yang mengakibatkan salah satu atau beberapa kantornya berdiri sendiri;
- c. "*Window dressing*" dalam pembukuan dan atau laporan bank yang secara materiil dapat berpengaruh terhadap keadaan keuangan bank sehingga mengakibatkan penilaian yang keliru terhadap bank;
- d. Praktek "bank dalam bank" atau melakukan usaha bank di luar pembukuan bank;
- e. Kesulitan keuangan yang mengakibatkan penghentian sementara atau pengunduran diri dari keikutsertaan dalam kliring; atau
- f. Praktek perbankan lain yang dapat membahayakan kelangsungan usaha bank serta menurunkan kesehatan Bank.

Penilaian permodalan bank didasarkan pada pemenuhan atas kewajiban

penyediaan modal minimum (KPMM). Penilaian terhadap faktor kualitas aktiva produktif (KAP) didasarkan pada dua rasio yaitu (1) rasio Aktivas Produktif yang diklasifikasikan terhadap Aktiva Produktif, dan (2) rasio Penyisihan Penghapusan. Penilaian terhadap faktor manajemen mencakup 2 (dua) komponen yaitu manajemen umum dan manajemen risiko. Penilaian terhadap faktor rentabilitas didasarkan pada 2 (dua) rasio yaitu (1) rasio laba sebelum pajak dalam 12 bulan terakhir terhadap rata-rata volume usaha dalam periode yang sama dan (2) rasio biaya operasional dalam 12 bulan terakhir terhadap pendapatan operasional dalam periode yang sama. Penilaian terhadap faktor likuiditas didasarkan pada 2 (dua) rasio yaitu (1) rasio kewajiban bersih *call money* terhadap aktiva lancar dalam rupiah; (2) rasio kredit terhadap dana yang diterima oleh bank dalam rupiah dan valuta asing.

2.3.4. Manajemen Aset dan Utang Bank

Untuk memperoleh tingkat keuntungan (profitabilitas) sesuai dengan yang diharapkan baik oleh manajemen maupun pemilik, setiap bank dituntut untuk mengelola setiap aset yang dikuasai secara optimal. Masalah utama yang sering dihadapi oleh bank dalam pengelolaan aset adalah memecahkan konflik atau dilema antara likuiditas dan keamanan di satu sisi dengan kemampuan meningkatkan laba pada sisi yang lain. Dilema tersebut dikenal sebagai *liquidity vs profitability* atau kadang juga disebut sebagai *safety vs earning*. Manajemen atas aset dan hutang bank dimaksudkan untuk meminimalkan resiko yang secara umum terdiri dari resiko kredit, resiko pasar, resiko likuiditas, resiko operasional, resiko regulasi dan resiko faktor manusia.

Aset merupakan kekayaan bank yang terdiri dari aktiva non produktif dan aktiva produktif yang terdiri dari kredit yang diberikan, surat surat berharga,

penyertaan dan penempatan dana pada bank lain baik dalam maupun luar negeri. Utang (*liabilities*) merupakan kewajiban bank terutama dana masyarakat, modal, saham, obligasi, pinjaman dalam dan luar negeri, dan garansi bank. Pada satu sisi, setiap bank wajib menjaga dan menjamin bahwa dana titipan masyarakat aman sehingga, sebagai konsekwensinya, menimbulkan biaya bagi bank. Pada sisi lain, bank juga dituntut untuk melakukan penempatan dana secara aman, terarah, dan produktif sehingga mendatangkan pendapatan.

Pengelolaan kedua sisi (*asset dan liability*) harus dijaga sehingga dapat mengatasi resiko resiko sebagai berikut (Tjoekam, 1995:3):

1. Resiko *mismatch* berupa terganggunya likuiditas bank.
2. Resiko tingkat bunga yang berupa kekeliruan dalam manajemen likuiditas sehingga terjadi gangguan likuiditas yang mendorong bank menggunakan dana mahal (jangka pendek) untuk menutup kekurangan likuiditas. Resiko ini juga dapat terjadi jika bank terlalu agresif memberikan kredit sehingga rasio *loan to deposit* tinggi.
3. Resiko kredit yakni debitur tidak mampu mengembalikan kreditnya karena gagalnya usaha.
4. Resiko modal yaitu tidak produktifnya penempatan penempatan dana bank sehingga bank mengalami kesulitan memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

Terdapat tiga pendekatan strategis dalam *asset-liabilities management*, yakni:

1. *Spread management* yang dilakukan dengan menjaga *spread* yang cukup antara biaya bunga bank pada sisi hutang dan pendapatan bunga pada sisi aset.
2. *Gap management* dengan fokus pada identifikasi dan *matching rate sensitive* aset dan *liabilities* untuk mencapai laba maksimal terhadap siklus tingkat bunga.

3. *Interest sensitivity analysis* yang berfokus pada perbaikan *spread* bunga dengan menguji pengaruh kemungkinan perubahan tingkat bunga, volume dan bauran aset dan hutang, dengan pergerakan tingkat bunga tertentu.

Pengelolaan atas aset dan *liabilities* (aktiva dan pasiva) dapat dilakukan melalui pendekatan (Latumerissa,1996:129):

1. Pendekatan likuiditas (*Liquidity management approach*) dengan menjaga *statutory liquidity ratio*, mengurangi *idle cash* yang dapat menyebabkan pengurangan pendapatan, berpartisipasi terhadap kewajiban yang tidak terduga dan menekan biaya bunga secara global.
2. Pendekatan kesenjangan antara dana dan penggunaannya (*gap management approach*).
3. Pendekatan portofolio optimum (*earning and investment management approach*) dengan menjaga agar portepel *asset liabilities* selalu dalam porsi yang menjamin

Pendekatan lain yang dapat digunakan dalam pengelolaan aktiva-pasiva bank adalah pendekatan *pool of funds approach*, dan *asset allocation approach* (Siamat, 2001: 146-149). *Pool of funds approach* diterima kalangan perbankan secara luas antara tahun 1930-an sampai dengan 1940-an ketika terjadi depresi yang menyebabkan bank-bank mengalami krisis likuiditas terutama di pasar uang Eropa akibat Amerika Serikat memperlakukan *Glass Stegle Act*. Metode pendekatan ini didasarkan pada asumsi bahwa semua kewajiban bank yang berasal dari berbagai sumber digabung secara bersama-sama dan diperlakukan sebagai sumber dana tunggal tanpa mengenal dan membedakan sumber-sumber dan bentuk dana tersebut secara individual. Dana yang bersumber misalnya dari giro, deposito, tabungan, sertifikat deposito dan modal sudah tidak dapat diidentifikasi. Demikian pula

jangka waktu dan karakteristik masing-masing sumber dana diabaikan. Dana ini kemudian dialokasikan berdasarkan prioritas penggunaannya sesuai dengan kebijakan dan strategi manajemen bank di samping harus pula mematuhi ketentuan-ketentuan yang ditetapkan Bank Sentral.

Prioritas pertama penggunaan dana bank menurut pendekatan ini adalah memenuhi kebutuhan cadangan primer yaitu ketentuan likuiditas wajib minimum di samping untuk kebutuhan kelancaran operasional bank sehari-hari. Cadangan primer pada dasarnya digunakan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan antara lain:

- a. likuiditas wajib minimum yang ditetapkan oleh Bank Sentral
- b. transaksi dengan bank koresponden
- c. penarikan dana oleh deposan
- d. permintaan kredit oleh masyarakat, dan
- e. kebutuhan lain untuk mendukung operasi sehari-hari

Untuk mendukung cadangan primer, dibentuk cadangan sekunder. Apabila cadangan primer tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan likuiditas yang sifatnya jangka pendek dan kebutuhan lain yang tidak dapat diperkirakan. Tujuan utama cadangan sekunder di samping untuk keperluan likuiditas juga untuk meningkatkan profitabilitas bank. Cadangan sekunder digunakan juga untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan likuiditas secara musiman dan kebutuhan likuiditas jangka pendek lainnya yang sulit diantisipasi.

BAB 3

KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS

3.1. Kerangka Konseptual

3.1.1. Pengaruh Aset terhadap Kinerja Perusahaan

Berdasarkan *the transaction costs economy theory of the firm*, kunci keberhasilan suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuannya untuk melaksanakan transaksi bisnis secara lancar, efisien, dan murah (Riordan dan Williamson, 1985; Argyres dan Liebeskind, 1999). Keberhasilan ditentukan oleh seberapa baik perusahaan memanfaatkan keuntungan yang diperoleh dari skala dan ruang lingkup ekonomis (*economies of scale and scope*) serta yang dapat menanamkan teknologi baru ke dalam aktiva fisik yang dapat menghasilkan produk-produk standar secara masal dan efisien. Kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan banyak ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk menjual produk yang dapat dihasilkan dengan harga yang relatif murah (Kaplan dan Norton, 1996: 2; Mulyadi, 2001: 231).

Keberhasilan suatu perusahaan sangat ditentukan oleh modal serta kekayaan yang tertanam dalam perusahaan. Semakin besar modal dan aset yang tertanam dalam perusahaan, semakin besar pula kekuatan, peluang, kesempatan, dan kemungkinan bagi perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dan meraih kinerja lebih unggul. Aset dan ekuitas merupakan faktor penentu yang mempengaruhi kinerja perusahaan (bank). Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa baik aset maupun ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* dan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia (Hipotesis 1, 2, 3, dan 4).

samping itu, aset dan sumberdaya yang dimiliki perusahaan merupakan faktor penentu kebutuhan dan pelaksanaan pengembangan sumberdaya manusia (Foot dan Hook, 2002: 48; dan Desimone, Werner, dan Harris, 2002: 132). Aset dan ekuitas merupakan faktor yang mempengaruhi *human cost*, sedangkan *human cost* berpengaruh secara langsung terhadap *intellectual capital*. Pada sisi lain, aset dan ekuitas berpengaruh terhadap *intellectual capital* melalui (kebijakan, pengembangan, dan investasi dalam) *human cost* (Hipotesis 5, 6, 7, 8 dan 9).

3.1.3. Pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Kinerja Perusahaan

Berdasarkan *resource-based view of the firm* (Wernerfelt, 1984; Belkoui, 2003), sumberdaya perusahaan merupakan pemicu dibalik keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan. Berbeda dengan pandangan sebelumnya (*transaction costs economy theory of the firm*) yang lebih banyak memberikan penekanan dan peran strategis aset fisik berwujud (*tangible physical assets*), *resource-based view of the firm*, melihat bahwa keunggulan bersaing serta kinerja unggul perusahaan hanya mungkin dicapai dengan mengakuisisi, memperoleh, menguasai, dan menggunakan aset-aset strategis yang vital bagi keunggulan bersaing dan kuat pengaruhnya bagi kinerja keuangan. Aset strategis tersebut meliputi baik aset berwujud maupun aset tidak berwujud.

Pada sisi lain, menurut konsep *intellectual capital* dan *knowledge-based theory of the firm* (Sveiby, 2001a) pengetahuan, *intellectual capital*, serta kekayaan yang tidak berwujud (*intangible assets*) merupakan aset paling strategis dan menjadi sumber keunggulan bersaing. Sumber daya tidak berwujud (*intangible resources*) merupakan aktiva yang paling berharga bagi suatu perusahaan (Kaplan dan Norton,

1996: 3; Mulyadi, 2001: 288; Simons, 2000: 22; Ulrich, 1998; Krogh dan Roos, 1995; Nahapiet dan Ghoshal, 1998; Snyder dan Cummings, 1998; Lei, Slocum, dan Pitts: 1999; Keonig, 2000; Stewart, 1997: 79; Edvinsson dan Malone, 1997; Leane dan Van Buren, 1999, dalam Reed, 2000).

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa *intellectual capital* merupakan penentu keberhasilan perusahaan. Tinggi rendahnya kinerja perusahaan, baik kinerja keuangan (*net income* maupun *fee-based income*) maupun kinerja non keuangan dipengaruhi oleh besar kecilnya *intellectual capital* yang dikuasai perusahaan. Perusahaan yang menguasai *intellectual capital* tinggi yang ditandai oleh adanya kepemimpinan yang tepat, personil yang mempunyai kompetensi, motivasi, dan komitmen tinggi, budaya kerja yang kondusif, serta produk dan pelayanan baru yang inovatif, memungkinkan untuk menguasai pasar lebih luas (*market share* dan pertumbuhan *market share* dana pihak ketiga dan kredit), menjalankan misinya sebagai lembaga intermediasi secara lebih memadai (LDR tinggi), serta mengurangi berbagai resiko atas gagalnya pembayaran transaksi (NPL rendah). Perusahaan dengan *intellectual capital* tinggi juga memungkinkannya untuk menjalankan operasi perusahaan secara lebih efisien dan efektif sehingga dapat diperoleh pendapatan (*net income* dan *fee-based income*), dan return (*return on asset* dan *return on equity*) yang tinggi pula. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa *intellectual capital* merupakan faktor penentu dan berpengaruh secara nyata terhadap kinerja, baik kinerja non keuangan maupun kinerja keuangan (Hipotesis 10 dan 11, dan 12).

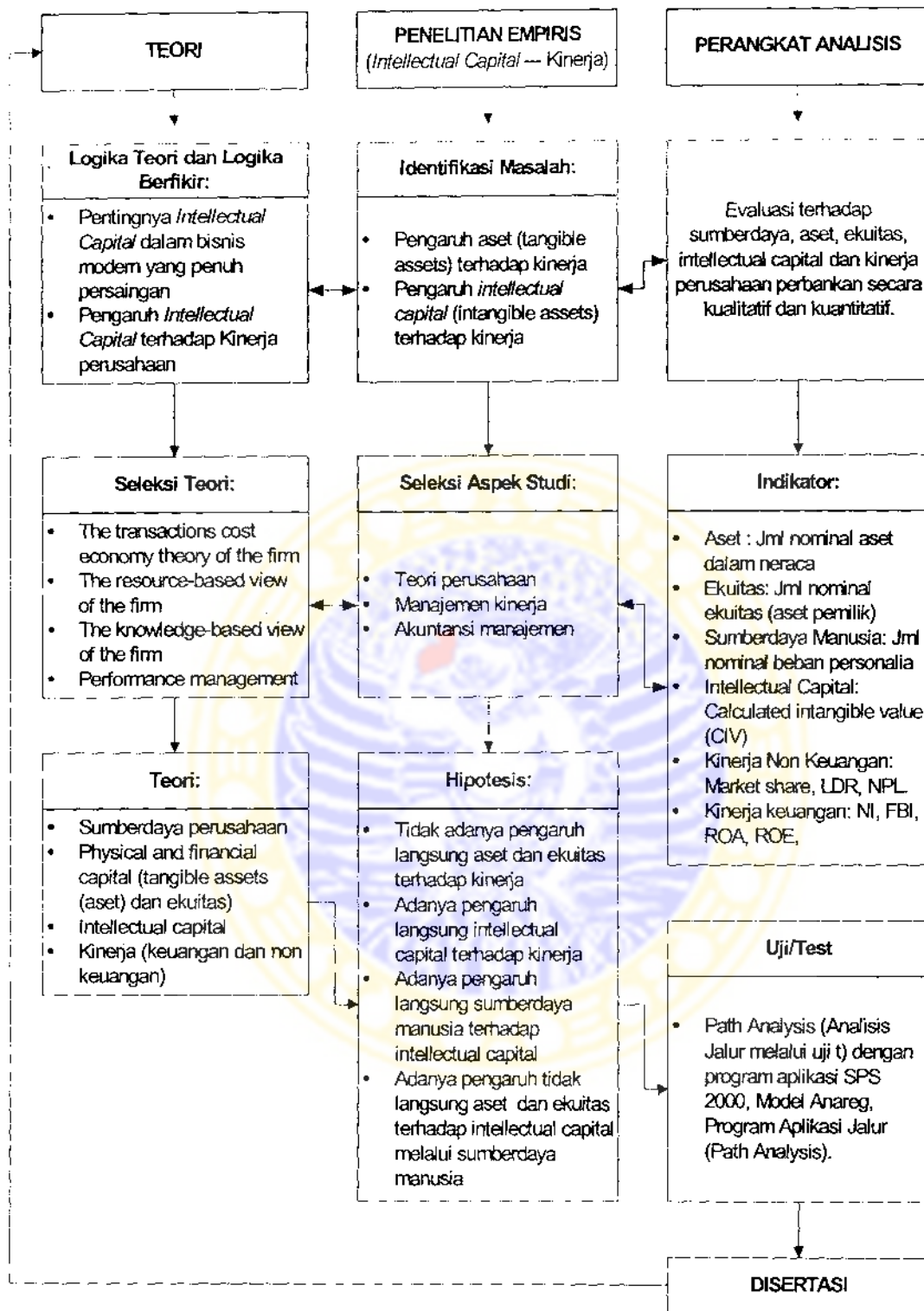
3.1.4. Pengaruh Kinerja Non Keuangan terhadap Kinerja Keuangan

Balanced Scorecard (Kaplan dan Norton, 1996: 21) memberikan kerangka

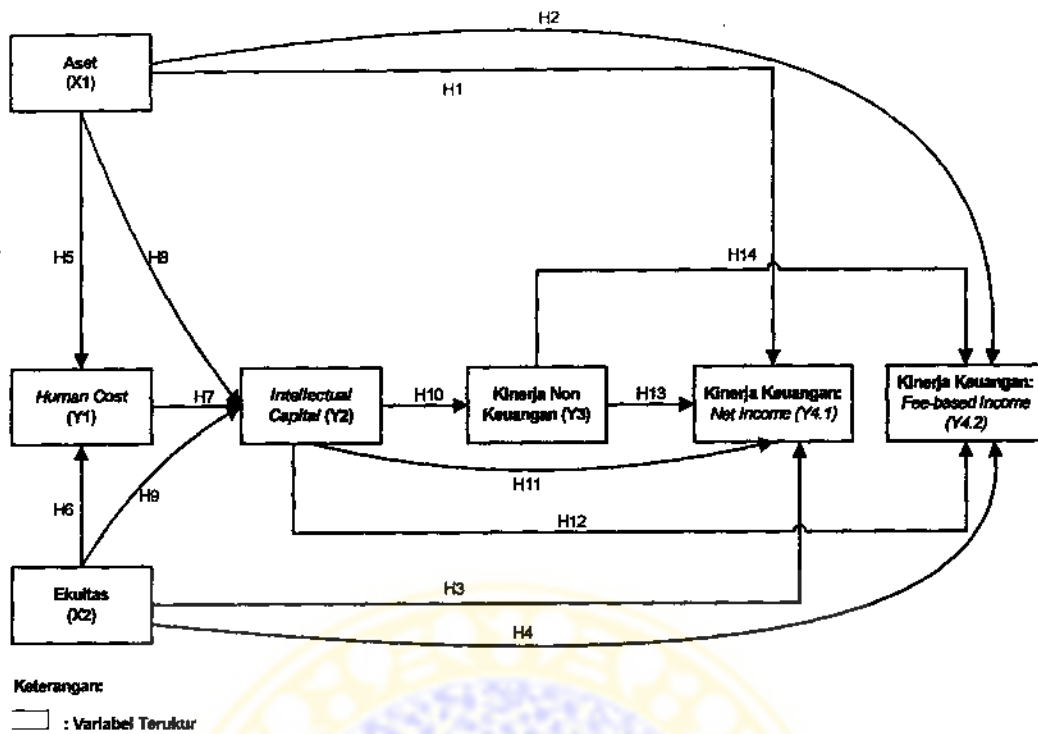
kerja komprehensif untuk menterjemahkan pola hubungan antara ukuran kinerja secara terpadu baik kinerja keuangan maupun kinerja non keuangan. Dalam kerangka tersebut diidentifikasi adanya hubungan sebab akibat antar berbagai indikator. Kinerja keuangan merupakan *lagging indicator* yang disebabkan oleh *leading indicator* berupa kinerja non keuangan. Sebelumnya, Porter (1993: 99) menggambarkan tentang hubungan antara *margin* (kinerja keuangan) dengan aktivitas baik aktivitas inti maupun aktivitas pendukung dalam bentuk rantai nilai (*value chain*).

Hubungan fungsional sebagaimana telah diuraikan sangat mudah dipahami. Perusahaan yang mempunyai kinerja non keuangan tinggi memungkinkannya untuk mendapatkan *income* (baik *net income* maupun *fee-based income*) maupun *return* lebih tinggi. Dalam dunia perbankan, kinerja non keuangan ditunjukkan oleh peran bank sebagai lembaga intermediasi. Sumber pendapatan bank umumnya berasal dari selisih antara bunga yang diperoleh dengan yang dibayarkan serta dari pelayanan dan transaksi yang dilakukan Bank yang dapat mengumpulkan dana lebih banyak dan menyalurkannya secara optimal dalam bentuk kredit (*market share* dan pertumbuhan *market share* dana pihak ketiga dan kredit, LDR, dan NPL) akan memperoleh *income* lebih banyak pula (Hipotesis 13 dan 14).

Berdasarkan uraian di atas kerangka berfikir penelitian ini ditunjukkan seperti pada Gambar 3.1. Sedangkan kerangka konsep yang menunjukkan hubungan antar variabel yang diteliti ditunjukkan seperti pada Gambar 3.2.



Gambar 3.1.
KERANGKA PROSES BERFIKIR



Gambar 3.2.
KERANGKA KONSEPTUAL

3.2. Hipotesis

1. Aset berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia.
2. Aset berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia.
3. Ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia.
4. Ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia.
5. Aset berpengaruh secara signifikan terhadap *human cost* perusahaan perbankan di Indonesia.

6. Ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap *human cost* perusahaan perbankan di Indonesia.
7. *Human cost* berpengaruh secara signifikan terhadap *intellectual capital* perusahaan perbankan di Indonesia.
8. Aset berpengaruh terhadap *intellectual capital* melalui *human cost* perusahaan perbankan di Indonesia.
9. Ekuitas berpengaruh terhadap *intellectual capital* melalui *human cost* perusahaan perbankan di Indonesia.
10. *Intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja non keuangan perusahaan perbankan di Indonesia.
11. *Intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia.
12. *Intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia.
13. Kinerja non keuangan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia.
14. Kinerja non keuangan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia.

BAB 4

METODE PENELITIAN

4.1. Rancangan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ingin dijawab dan tujuan yang ingin dicapai, penelitian ini merupakan penelitian *kausal* yang dimaksudkan untuk menyelidiki kemungkinan adanya hubungan sebab akibat dan pengaruh, serta mempelajari sejauh mana variasi suatu faktor berkaitan dengan variasi satu atau lebih faktor lain berdasarkan koefisien hubungan atau koefisien lainnya. Dengan demikian akan dapat dirumuskan dan dijelaskan (*explain*) model yang menggambarkan hubungan dan pengaruh antara berbagai variabel yang diteliti yang meliputi: (1) Aset, (2) Ekuitas, (3) *Human Cost*, (4) *Intellectual Capital* (5) Kinerja Non Keuangan, dan (6) Kinerja Keuangan, sehingga penelitian ini juga merupakan *explanatory research*.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dan menggunakan data sekunder yang dikumpulkan secara *cross sectional* dan merupakan penelitian pengamatan (*observasional*). Data yang merupakan bahan penelitian hanya dapat diobservasi dan tanpa mendapatkan tanggapan dari pihak lain. Data penelitian ini menunjukkan peristiwa masa lalu yang tidak dimanipulasi yang terjadi pada perusahaan perbankan (*ex post facto*). Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan alat statistik *inferensial* dengan derajat ketelitian 5%.

4.2. Populasi dan Sampel Penelitian

4.2.1. Populasi

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan perbankan di Indonesia dengan unit

analisis berupa perusahaan perbankan. Populasi penelitian ini adalah bank umum yang beroperasi sebagai satu kesatuan usaha di Indonesia pada tahun 2000, 2001, 2002, dan 2003 yang terdiri dari Bank Pemerintah (BUMN), Bank Umum Swasta Nasional Devisa, Bank Umum Swasta Nasional Non Devisa, Bank Pembangunan Daerah (BPD), Bank Campuran, dan Bank Asing. Berdasarkan data terakhir, bank yang masih beroperasi sebagai satu kesatuan usaha berjumlah 138 perusahaan. Jumlah dan klasifikasi populasi penelitian ini nampak seperti pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1.
KLASIFIKASI BANK BERDASARKAN KEPEMILIKAN
PER 31 DESEMBER 2003

No	Klasifikasi Bank	Jumlah	Persen (%)
1.	Bank BUMN	5	3,62
2.	Bank Pembangunan Daerah	26	18,84
3.	Bank Umum Swasta Nasional Devisa	36	27,54
4.	Bank Umum Swasta Nasional Non Devisa	40	28,99
5.	Bank Campuran	20	13,17
6.	Bank Asing	11	7,25
JUMLAH		138	100,00

Sumber: Bank Indonesia, diolah.

4.2.2. Sampel

Sebagaimana telah diuraikan, jumlah populasi dan sekaligus unit analisis penelitian ini, yakni bank umum yang beroperasi pada tahun 2000, 2001, 2002, dan 2003, adalah 138 perusahaan. Dalam penelitian ini tidak dilakukan pengambilan sampel. Pengumpulan data dilakukan secara *sensus* pada semua anggota populasi sehingga setiap anggota populasi mempunyai peluang yang sama untuk memberikan

data dan informasi yang dibutuhkan serta dianalisis dalam penelitian ini. Semua data yang berhasil dikumpulkan akan dianalisis sepanjang memenuhi kriteria yang dipersyaratkan yakni lengkap (tidak ada data yang *missing*). Pengambilan sampel tidak dilakukan mengingat terbatasnya jumlah populasi serta besarnya kemungkinan diperolehnya data yang tidak lengkap. Di samping itu juga agar data yang diperoleh dapat dianalisis dengan menggunakan alat analisis yang mensyaratkan jumlah unit analisis masuk dalam kelompok data banyak yakni lebih dari 100 unit analisis.

4.3. Variabel Penelitian

4.3.1. Klasifikasi Variabel

Sesuai dengan kerangka konsep sebagaimana telah digambarkan pada bab sebelumnya, berdasarkan pola hubungan yang dibangun, variabel-variabel penelitian ini diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Variabel Independen dan Dependen

Variabel independen adalah variabel yang diprediksi mempunyai pengaruh terhadap variasi atau besar kecilnya variabel dependen. Sedangkan variabel dependen adalah variabel yang variasi atau besar kecilnya diprediksi dipengaruhi dan tergantung (*depend on*) pada variabel independen. Dalam penelitian ini, variabel yang diprediksi mempunyai pengaruh terhadap variabel lain (**independen**) adalah aset, dan ekuitas, sedangkan variabel yang diprediksi tergantung pada variabel lain (**dependen**) adalah kinerja keuangan *net income* dan *fee-based income*. Variabel lain seperti *human cost*, *intellectual capital*, dan Kinerja Non Keuangan adalah variabel antara yang dipengaruhi dan mempengaruhi variabel lain. Klasifikasi variabel tersebut secara sederhana ditunjukkan pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2.
KLASIFIKASI VARIABEL

No.	Variabel Dependen	Variabel Independen
1.	<i>Human Cost</i>	Aset Ekuitas
2.	<i>Intellectual Capital</i>	Aset <i>Human Cost</i> Ekuitas
3.	Kinerja Non Keuangan	<i>Intellectual Capital</i>
4.	Kinerja Keuangan	Aset Ekuitas <i>Intellectual Capital</i> Kinerja Non Keuangan

b. Variabel Eksogen dan Endogen

Variabel eksogen adalah variabel yang hanya bertindak sebagai *predictor* (penyebab) atau variabel yang mempengaruhi variabel lain dalam suatu model. Variabel tersebut sama sekali tidak dipengaruhi oleh variabel lain dalam model. Sedangkan variabel endogen adalah variabel yang tergantung dan merupakan *outcome* dalam sekurang-kurangnya satu hubungan sebab-akibat (Hair, *et al.*, 1998: 580). Dalam penelitian ini, variabel yang hanya bertindak sebagai penyebab atau prediktor (**exogenous variable**) adalah:

1. Aset
2. Ekuitas

Sedangkan variabel yang dipengaruhi dan merupakan *outcome variable* (**endogenous variable**) adalah:

1. Human Cost
2. *Intellectual Capital*

3. Kinerja Non Keuangan
4. Kinerja Keuangan

c. Variabel Antara (Intervening Variable)

Variabel antara adalah variabel yang bertindak sebagai penghubung atau perantara bagi terjadinya hubungan antara satu variabel dengan variabel yang lain. Secara langsung, sebenarnya kedua variabel tersebut tidak berhubungan. Tetapi, dengan adanya variabel antara, kedua variabel menjadi berhubungan secara tidak langsung yakni melalui variabel antara tersebut. Dalam penelitian ini, variabel yang diestimasi menjadi variabel antara adalah:

1. *Human Cost*
2. *Intellectual Capital*
3. Kinerja Non Keuangan

4.3.2. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional setiap variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Aset

Aset yang dimaksudkan dalam penelitian ini *aset neraca* yakni keseluruhan sumberdaya dan atau kekayaan perusahaan (*assets*) yang dimiliki atau dikendalikan oleh entitas yang diharapkan akan menghasilkan manfaat ekonomi pada masa mendatang yang menurut prinsip akuntansi yang diterima umum dapat dan disajikan dalam neraca perusahaan yang meliputi aktiva lancar, aktiva tetap berwujud, dan aktiva tetap tidak berwujud (Simons, 2000; Mulyadi, 2001). Dalam perusahaan perbankan, aset (aktiva) terdiri dari dan meliputi aset

produktif (*earning assets*) dan aset tidak produktif (*non-earning assets*). Secara lebih spesifik, aset adalah jumlah nominal kekayaan perusahaan yang tersaji dalam neraca masing-masing perusahaan per 31 Desember 2002. Jumlah aset yang dimaksud adalah aset bersih yakni total aset berdasarkan harga perolehan dikurangi dengan akumulasi penyusutan serta penyisihan-penyisihan bila ada.

b. Ekuitas

Ekuitas adalah jumlah nominal ekuitas perusahaan yang tersaji dalam neraca masing-masing perusahaan per 31 Desember 2002 yang merupakan bagian dari aset perusahaan yang menjadi hak pemodal, pemegang saham, atau pemilik perusahaan. Pada perusahaan perbankan, ekuitas (modal) terdiri dari modal inti (modal disetor dan cadangan tambahan modal (*disclosed reserved*)) serta modal pelengkap. Ekuitas diukur dan ditentukan dengan mengurangi total aset dengan total kewajiban (utang) per tanggal yang sama pada setiap bank, yang secara sederhana dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Ekuitas}_{02} = \text{Total Aset}_{02} - \text{Total Utang}_{02}$$

c. *Human Cost* (HC)

Human Cost (HC) adalah keseluruhan jumlah nominal yang dikorbankan oleh perusahaan sebagai imbalan atas kerja dan kontribusi personil atau Sumberdaya Manusia yang dimiliki. *Human cost* tersebut menggambarkan kemauan dan kebijakan perusahaan dalam pengembangan dan pengelolaan keseluruhan potensi insani baik *tangible* maupun *intangible* yang dimiliki atau yang ada dalam perusahaan. Potensi tersebut dapat berupa jumlah, pengetahuan,

kemampuan, ketrampilan, dan keahlian serta pengalaman seluruh anggota organisasi (*IFAC Financial and Management Accounting Committee*, 1998) untuk menjalankan operasi organisasi (Edvinsson dan Malone, 1997; Youndt dan Snell, 1998) yang diperlukan untuk dapat memenuhi kebutuhan *customers*; inovasi, dan pembaruan (Brinker, tt). Secara kuantitatif, potensi personil tersebut ditunjukkan oleh *human cost* yang dikeluarkan oleh perusahaan bagi semua personil yang bekerja untuk perusahaan. Hal tersebut didasarkan pada pertimbangan bahwa *cost* tersebut tidak hanya dipandang sebagai kompensasi atas waktu yang dikonsumsi oleh perusahaan tetapi juga atas kualitas, ketrampilan, pengalaman, kemampuan dan pengetahuan staff, serta komitmen dan dedikasi staf tersebut pada perusahaan (Pulic, 2004, np).

Dalam dunia perbankan, personil (human) pada umumnya diklasifikasi menjadi golongan tertentu. Masing-masing golongan menunjukkan tingkat pendidikan, pengalaman, fungsi, dan kemampuan teknis manajerial tertentu serta mendapatkan imbalan sesuai dengan karakteristik yang melekat pada masing-masing golongan. Demikian juga dengan program pengembangan personil (human), seperti pendidikan dan pelatihan. Berdasarkan pertimbangan di atas, dalam penelitian ini, *Human Cost* dinilai dan diukur dengan menggunakan beban personalia (*labor and staff expenditures*) yang dikeluarkan perusahaan pada periode tertentu yakni tahun 2002.

d. *Intellectual Capital (IC)*

Intellectual Capital (IC) yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kekayaan tidak berwujud (*intangible assets*) perusahaan yang didefinisikan

sebagai seluruh elemen perusahaan bisnis setelah aset berwujud berupa modal kerja dan *fixed assets* dipisahkan. Elemen tersebut membuat suatu bisnis dapat berjalan dan memberikan kontribusi bagi *earning power*; dapat menghasilkan keuntungan lebih bagi perusahaan pada waktu yang akan datang, dan dapat digunakan untuk menciptakan kekayaan dan nilai bagi perusahaan (Smith, 1988; Stewart, 1997; Nahapiet dan Ghoshal, 1998; *Financial and Management Accounting Committee*, 1998). Secara kualitatif, *intellectual capital* terdiri dari *human capital*, *organization capital*, dan *relationship capital* serta mencakup elemen antara lain *knowledge*, *soft tangible assets* dan aset lain yang tidak dapat diidentifikasi.

Terdapat sekurang-kurangnya 21 (duapuluh satu) metode pengukuran *intellectual capital* yang diklasifikasikan menjadi 4 kelompok besar, yakni: *direct intellectual capital methods (DIC)*, *market capitalization methods (MCM)*, *return on assets (ROA)* dan *scorecards methods (SC)*. Dalam penelitian ini, *intellectual capital* diukur dengan menggunakan metode nilai tidak berwujud terhitung atau *calculated intangible value (CIV)* yang dikembangkan oleh *NCI Research* (Stewart, 1997; IFAC, 1998) yang masuk dalam kategori MCM dalam klasifikasi di atas. Metode tersebut dipilih karena dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan yang berada dalam industri yang sama. Metode tersebut juga sangat tepat untuk mengilustrasikan nilai keuangan aset tidak berwujud, dan telah mengalami pembuktian yang cukup lama dalam bidang akuntansi sehingga metode ini mudah dikomunikasikan di antara para praktisi akuntansi (Sveiby, 2001). Pada sisi lain, metode langsung dan *scorecard* tidak digunakan karena meskipun ia mempunyai kemampuan untuk menghasilkan

gambaran yang lebih komprehensif dari kondisi perusahaan serta lebih menggambarkan kejadian yang sebenarnya, namun ia membutuhkan indikator-indikator yang bersifat kontekstual yang harus sesuai untuk setiap perusahaan pada setiap tujuan, strategi, dan kompetensi inti, sehingga tidak mudah untuk membandingkan *intellectual capital* pada setiap perusahaan.

Secara singkat, teknik penghitungan dan pengukuran *intellectual capital* dengan menggunakan *calculated intangible value* (CIV) adalah sebagai berikut:

- a. Menentukan rata-rata kelebihan 'return' yakni *return* yang mungkin dihasilkan oleh perusahaan dikurangi dengan *return* yang dihasilkan oleh rata-rata industri perbankan.
- b. Menentukan *premi* dengan mengurangi kelebihan *return* dengan pajak yang harus dibayarkan pada negara.
- c. Menghitung *net present value* (NPV) dari premi yang merupakan nilai tak berwujud terhitung atau *calculated intangible value* (CIV) aset tak berwujud perusahaan.

Teknik tersebut secara sederhana diformulasikan sebagai berikut:

Kelebihan <i>return</i>	=	<i>Return</i> yang mungkin dihasilkan bank - <i>return</i> yang dihasilkan rata-rata bank
<i>Premi</i>	=	Kelebihan <i>return</i> - 'pajak' atas kelebihan <i>return</i>
<i>Intellectual Capital</i>	=	<i>Present value</i> (<i>Premi</i>)

e. Kinerja Non Keuangan (KNK)

Kinerja adalah tingkat pencapaian hasil sesuai dengan yang diharapkan (Armstrong dan Baron,1998: 16), sedangkan kinerja non keuangan adalah

ukuran-ukuran yang menunjukkan keberhasilan proses (*lead indicators*) dan atau operasi perusahaan. Ukuran-ukuran tersebut umumnya tidak dapat dilihat secara langsung dari laporan keuangan perusahaan. Dalam kaitannya dengan perusahaan perbankan yang menjadi unit analisis penelitian ini, kinerja non keuangan merepresentasikan keberhasilan operasi perusahaan sebagai lembaga intermediasi yang berfungsi untuk mengumpulkan dana dari pihak ketiga (DPK) dan selanjutnya menyalurkan dana tersebut ke pihak lain dalam bentuk kredit (Kredit). Di samping itu, perusahaan perbankan juga dituntut untuk mengelola secara optimal setiap aset produktif dan dana pihak ketiga yang diperoleh (LDR) serta mengelola setiap rupiah dana yang disalurkan kepada pihak ketiga (NPL) agar dapat diperoleh kembali untuk selanjutnya disalurkan kepada pihak lain.

Ukuran kinerja non keuangan yang lain masih cukup banyak tersedia. Hanya saja, ukuran-ukuran tersebut dinilai bukan merupakan indikator utama kinerja non keuangan lembaga perbankan sebagai lembaga intermediasi. Oleh karena itu, indikator tersebut tidak dipilih sebagai indikator kinerja non keuangan dalam penelitian ini. Berdasarkan analisis dan identifikasi keandalan alat ukur (reliabilitas) diketahui bahwa tidak semua indikator utama yang terpilih cukup andal untuk dijadikan sebagai indikator kinerja non keuangan. Hanya terdapat 4 (empat) variabel yang *reliable* dengan *alpha-cronbach* 0,627. Oleh karena itu, kinerja non keuangan, dalam penelitian ini, diukur dengan merata-ratakan keempat indikator tersebut yang mempunyai satuan yang sama yakni persen (%). Keempat variabel yang dimaksud adalah:

1. Market Share Dana Pihak Ketiga (MSDPK)

Dana pihak ketiga (DPK) adalah jumlah rupiah dana yang diperoleh dan

dan atau dipercayakan oleh masyarakat kepada bank berdasarkan perjanjian penyimpanan dana dalam bentuk giro, deposito, sertifikat deposito, tabungan, dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu (Undang Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, pasal 1). *Market share* dana pihak ketiga menunjukkan bagian (proporsi) dari jumlah dana pihak ketiga yang berhasil dihimpun oleh suatu bank dibandingkan dengan keseluruhan jumlah dana pihak ketiga yang berhasil dihimpun oleh seluruh bank yang beroperasi di Indonesia. Indikator ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menguasai pasar dana relatif dibandingkan dengan bank lain pada periode yang sama. Secara sederhana, penghitungan *market share* dana pihak ketiga (MSDPK) suatu bank dilakukan dengan menggunakan formula:

$$\text{Market share dana pihak ketiga} = \frac{\text{Jumlah dana pihak ketiga bank } i}{\text{Total dana pihak ketiga bank}} \times 100\%$$

2. *Pertumbuhan Market Share Dana Pihak Ketiga (PMSDPK)*

Pertumbuhan *market share* dana pihak ketiga adalah penambahan relatif yang dinyatakan dengan persentase kenaikan *market share* dana pihak ketiga (tahun 2003) relatif terhadap *market share* dana pihak ketiga pada periode sebelumnya (tahun 2002). Indikator ini menunjukkan kemampuan perusahaan untuk mengembangkan diri serta lebih menguasai pasar dalam suatu lingkungan usaha relatif terhadap posisi perusahaan pada periode sebelumnya. Secara sederhana, pertumbuhan *market share* dana pihak ketiga (PMSDPK) suatu bank dihitung dengan cara:

$$\text{PMSDPK}_{03} = \frac{(\text{MSDPK}_{03} - \text{MSDPK}_{02})}{(\text{MSDPK}_{02})} \times 100\%$$

Keterangan:

PMSDPK : Pertumbuhan market share dana pihak ketiga bank

MSDPK : Market share dana pihak ketiga bank

3. *Market Share Kredit (MSK)*

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga (Undang Undang Nomor 10 Tahun 1998). *Market share* kredit adalah bagian (proporsi) dari jumlah kredit yang berhasil disalurkan oleh suatu bank dibandingkan (dibagi) dengan keseluruhan jumlah kredit yang berhasil disalurkan oleh seluruh bank yang beroperasi di Indonesia. Indikator ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menguasai pasar kredit relatif dibandingkan dengan bank lain pada periode yang sama. Secara sederhana, *market share* kredit (MSK) suatu bank dihitung dengan menggunakan formula:

$$\text{Market share kredit (MSK)} = \frac{\text{Jumlah kredit bank } i}{\text{Total kredit seluruh bank}} \times 100\%$$

4. *Pertumbuhan Market Share Kredit (PMSK)*

Pertumbuhan *market share* kredit adalah penambahan relatif yang dinyatakan dengan persentase kenaikan *market share* kredit (tahun 2003) relatif terhadap *market share* kredit pada periode sebelumnya (tahun 2002). Indikator

atau aset yang ditanamkan pada perusahaan. FBI diukur dengan membagi pendapatan non bunga dengan total pendapatan yang diterima oleh perusahaan pada tahun 2003 dikalikan dengan 100%. Secara matematis, cara penghitungan FBI diformulasikan sebagai berikut:

$$\text{Fee-based Income} = \frac{\text{Total pendapatan non bunga}}{\text{Total pendapatan}} \times 100\%$$

4.3.3. Pengukuran Variabel

Pada dasarnya, setiap variabel diukur dengan menggunakan skala rasio sesuai dengan kondisi riil setiap variabel. Oleh karena itu, hasil pengukuran setiap variabel akan sangat beragam sehingga perlu distandardisasi. Standarisasi pengukuran dilakukan dengan mengkonversi data riil (nominal) menjadi *standard score* atau yang biasa disebut *z-score*, yang mempunyai rata-rata nol dengan standar deviasi sebesar 1 (satu). Dengan nilai yang terstandardisasi tersebut, maka perbandingan antar besaran nilai dapat dengan lebih mudah dilakukan (Ferdinand, 2002: 98).

4.4. Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Semua data yang dibutuhkan dalam penelitian ini diperoleh dengan jalan dokumentasi atas data, informasi, dan laporan keuangan yang diterbitkan dan dipublikasikan secara luas oleh setiap Bank. Di samping itu, dokumen sumber juga merupakan dokumen yang disampaikan oleh bank sebagai laporan kepada otoritas moneter yakni Bank Indonesia. Bagi Bank Indonesia, dokumen tersebut merupakan bahan olah dasar dalam mekanisme pengawasan dan pembinaan lembaga perbankan.

Oleh karena itu, validitas dan reliabilitas data yang digunakan dalam penelitian ini, secara substansial, cukup dapat dipercaya dan diandalkan, sehingga, dipandang tidak perlu untuk dilakukan pengujian validitas dan realibilitas secara statistik sebagaimana lazimnya dilakukan atas data perseptif, kecuali untuk variabel kinerja non keuangan yang diukur dengan menggunakan beberapa indikator. Terhadap variabel kinerja non keuangan, telah dilakukan pengujian keandalan alat ukur dengan melihat nilai *alpha-cronbach*. Hasil pengujian mengindikasikan bahwa variabel tersebut cukup handal dengan *alpha-cronbach* 0,627.

4.5. Kebutuhan dan Pengumpulan Data

4.5.1. Identifikasi Kebutuhan Data

Sebagaimana telah dikemukakan (pada deskripsi variabel), data yang diperlukan dalam penelitian ini meliputi semua data sehingga memungkinkan dihitung dan ditentukannya semua variabel penelitian yang meliputi: (1) Aset, (2) Ekuitas, (3) *Human Cost*, (4) *Intellectual Capital*, (5) Kinerja Non Keuangan, dan (6) Kinerja Keuangan; sesuai dengan deskripsi dan definisi operasional setiap variabel.

4.5.2. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan jalan mendokumentasikan (dokumentasi) atas berbagai data, informasi dan laporan-laporan keuangan serta data lain yang dibutuhkan. Dokumentasi dilakukan secara langsung maupun tidak langsung melalui:

- a. Perusahaan (bank) yang bersangkutan
- b. Bank Indonesia

- c. Media massa
- d. Biro Riset Infobank (Mitra Bank Indonesia dalam penyediaan dan pengumpulan data tentang operasi dan keuangan bank di Indonesia).

4.6. Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab permasalahan penelitian dan menguji hipotesis penelitian adalah analisis jalur (*path analysis*). Dalam metode SEM (*Structural Equation Modeling*), analisis jalur identik dengan analisis model struktural yang dimaksudkan untuk mendapatkan pola dan model hubungan antar variabel (Hair, *et al.*, 1998: 600). Analisis jalur pada umumnya digunakan untuk menguji efek langsung dan tidak langsung dari variabel-variabel yang dijadikan sebagai sebab terhadap variabel-variabel yang dijadikan sebagai akibat (Kerlinger, 1973: 305). Pada analisis jalur perlu dibentuk diagram jalur (*path diagram*) dan koefisien jalur (*path coefficient*).

Pengujian terhadap hipotesis dilakukan dengan menggunakan uji statistik t (uji signifikansi individual). Uji t digunakan karena ia dapat menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat. Cara melakukan uji t adalah sebagai berikut (Kuncoro, 2003: 219):

1. *Quick look*: bila jumlah *degree of freedom* adalah 20 atau lebih, dan derajat kepercayaan sebesar 5%, maka H_0 yang menyatakan bahwa $b_i = 0$ dapat ditolak bila nilai t lebih besar dari 2 (dalam nilai absolut). Dengan kata lain, diterima hipotesis alternatif yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen.
2. Membandingkan nilai statistik t dengan titik kritis menurut tabel: apabila nilai

statistik t hasil perhitungan lebih tinggi dari nilai t tabel, maka hipotesis alternatif diterima yang berarti bahwa suatu variabel independen secara individual mempengaruhi variabel dependen.

Dalam penelitian ini, analisis data dengan menggunakan *path analysis* dilakukan sepenuhnya dengan menggunakan alat bantu software komputer Seri Program Statistik (SPS-2000), Model Anareg 6, Program Analisis Jalur (Path Analysis).



BAB 5

ANALISIS HASIL PENELITIAN

5.1. Data Penelitian

5.1.1. Responden Penelitian

Sebagaimana telah diuraikan pada bab sebelumnya bahwa penelitian ini dilakukan pada semua bank-bank umum yang beroperasi di Indonesia. Jumlah populasi penelitian ini adalah 138 buah perusahaan perbankan. Tidak semua bank dapat diperoleh datanya. Di samping itu, terdapat bank yang data perusahaannya hanya dapat diperoleh sebagian. Atas data yang hanya dapat diperoleh sebagian atau tidak lengkap tidak dilakukan analisis. Bank yang masuk dalam katagori tidak memberikan datanya secara lengkap dikeluarkan dari responden penelitian ini. Jumlah responden yang memberikan data secara lengkap sehingga dapat diolah dengan menggunakan alat pengolahan data yang direncanakan adalah 114 perusahaan atau 82,61%. Klasifikasi perusahaan tersebut ditunjukkan pada Tabel 5.1.

Tabel 5.1.
RESPONDEN PENELITIAN BERDASARKAN KLASIFIKASI
KEPEMILIKAN BANK

No	Klasifikasi Bank	Jumlah Populasi	Jumlah Valid
1.	Bank BUMN	5	2
2.	Bank Pembangunan Daerah	46	23
3.	Bank Umum Swasta Nasional Devisa	36	30
4.	Bank Umum Swasta Nasional Non Devisa	40	34
5.	Bank Campuran	20	16
6.	Bank Asing	11	8
JUMLAH		138	114

5.1.2. Deskripsi Data

Data penelitian ini meliputi semua data yang dibutuhkan sehingga semua variabel yang diteliti dapat diukur serta ditentukan besarnya. Data tersebut merupakan data sekunder yang berasal dari berbagai dokumen dan laporan keuangan perusahaan perbankan, baik laporan keuangan maupun operasional. Dokumen data dan laporan-laporan tersebut diperoleh dari berbagai sumber terpercaya seperti Bank Indonesia, Mitra Kerja Bank Indonesia, Media Massa, dan dari Bank yang bersangkutan. Dokumen-dokumen tersebut merupakan dokumen resmi yang diterbitkan oleh perusahaan perbankan dan ditandatangani oleh Direksi masing-masing bank yang menerbitkan laporan.

Tabel 5.2.
STATISTIK DESKRIPTIF VARIABEL PENELITIAN
DATA ASAL

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aset (<i>Juta Rp</i>)	114	13.349	86.344.896	4.322.458,58	10.290.030,581
Ekuitas (<i>Juta Rp</i>)	114	-7.796	5.794.104	396.353,12	856.231,633
Human Cost (<i>Juta Rp</i>)	114	1.042	2.644.135	70.006,83	255.426,192
Int. Capital (<i>Juta Rp</i>)	114	16.694	43.614.753	1.833.884,66	5.056.692,705
MS DPK (%)	114	,00	9,20	,4519	1,08031
PMSDPK (%)	114	-,51	2,28	,0938	,30827
MSK (%)	114	,00	11,59	,5573	1,32179
PMSK (%)	114	-,67	1,88	,0615	,31229
LDR (%)	114	1,48	6.077,76	123,6707	563,71919
NPL (%)	114	,00	89,57	6,2702	10,73025
Knj. Non Keuangan	114	-,58	2,50	-,0423	,42050
Net Income (<i>Juta Rp</i>)	114	-515.957	2.502.435	95.285,11	301.151,028
Fee-based Inc (%)	114	,56	64,23	10,2263	12,48227
ROA (%)	114	-7,28	8,51	2,5807	2,38200
ROE (%)	114	-158,97	92,58	16,5286	26,56722
Valid N (listwise)	114				

Berdasarkan data dasar yang berhasil dikumpulkan selanjutnya diukur, dihitung, dan ditentukan besaran variabel penelitian ini, khususnya variabel *intellectual capital*, kinerja non keuangan (*Market Share*, LDR, dan NPL), serta

kinerja keuangan (ROA, ROE, dan FBI). Ringkasan statistik deskriptif variabel penelitian ditunjukkan pada Tabel 5.2. Berdasarkan tabel tersebut diketahui bahwa jumlah N valid (sah dan dapat diproses dan dianalisis lebih lanjut) setiap variabel adalah sama yakni 114. Jumlah data tersebut telah memenuhi persyaratan untuk dapat dianalisis dengan menggunakan SEM, yakni antara 100 hingga 200 unit analisis atau sekurang-kurangnya 5 kali jumlah variabel. Berdasarkan Tabel 5.2. juga diketahui bahwa rentang data dan standar deviasi sangat beragam. Variabel yang mempunyai standar deviasi terkecil adalah pertumbuhan *market share* dana pihak ketiga dengan SD 0,30827 disusul oleh pertumbuhan *market share* kredit yang mempunyai SD 0,31229. Kedua variabel tersebut mempunyai nilai terkecil (minimum) -0,51% dan -0,67% dan nilai terbesar (maksimum) 2,28% dan 1,88%. Sedangkan variabel yang mempunyai standar deviasi terbesar adalah aset dengan SD 10.290.030,581 disusul oleh *intellectual capital* yang mempunyai SD 5.056.692,705. Kedua variabel tersebut mempunyai nilai terendah masing-masing Rp13.349 juta dan Rp 16.694 juta dan nilai tertinggi Rp 86.344.896 juta dan Rp 43.614.753 juta.

Berdasarkan uraian di atas nampak bahwa data yang digunakan dalam penelitian ini sangat beragam serta mempunyai satuan data yang berbeda-beda. Kondisi tersebut menyebabkan data tidak dapat dengan mudah dibandingkan. Di samping itu, variabel kinerja non keuangan juga tidak dapat langsung ditentukan besarnya dengan merata-ratakan nilai semua variabel pembentuknya. Oleh karena itu, data tersebut perlu ditransformasikan menjadi data yang relatif seragam dan terstandarisasi. Dalam penelitian ini, data distandardisasi dengan mentransformasikannya kedalam skor/nilai z (z-score). Hasil standardisasi tersebut ditunjukkan pada Tabel 5.3.

Tabel 5.3.
STATISTIK DESKRIPTIF VARIABEL PENELITIAN
DATA TERSTANDARDISASI

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Aset	114	-,41877	7,97106	,0000000	1,00000000
Ekuitas	114	-,47201	6,30408	,0000000	1,00000000
Human Cost	114	-,27000	10,07778	,0000000	1,00000000
Int. Capital	114	-,35936	8,26249	,0000000	1,00000000
MS DPK	114	-,41679	8,09898	,0000000	1,00000000
PMSDPK	114	-1,94869	7,07680	,0000000	1,00000000
MSK	114	-,42119	8,34785	,0000000	1,00000000
PMSK	114	-2,34476	5,82359	,0000000	1,00000000
LDR	114	-,21676	10,56215	,0000000	1,00000000
NPL	114	-,58435	7,76308	,0000000	1,00000000
Knj Non Keuangan	114	-1,27209	6,05312	,0000000	1,00000000
Net Income	114	-2,02969	7,99317	,0000000	1,00000000
Fee-based Inc	114	-,77440	4,32643	,0000000	1,00000000
ROA	114	-4,13967	2,48921	,0000000	1,00000000
ROE	114	-6,60583	2,86260	,0000000	1,00000000
Valid N (listwise)	114				

Berdasarkan Tabel 5.3. diketahui bahwa rata-rata dan standar deviasi semua variabel adalah sama yakni 0 (nol) dan 1 (satu). Dengan demikian, data relatif homogen dan dapat dengan mudah dibandingkan dan dianalisis lebih lanjut. Variabel yang mempunyai nilai maksimum terbesar adalah LDR yakni 10,56215 diikuti *intellectual capital* sebesar 8,94087, sedangkan variabel yang mempunyai nilai maksimum terendah ROA (2,52135) diikuti ROE (2,89238). Variabel penelitian yang mempunyai nilai minimum terkecil adalah ROE (-6,68921) diikuti ROA (-4,17775), sedangkan yang mempunyai nilai minimum tertinggi adalah LDR (-0,21554) diikuti oleh *intellectual capital* (0,26715). Berdasarkan data di atas juga diketahui bahwa tidak ada variabel penelitian yang mempunyai nilai *z-score* kurang dari atau sama dengan ± 3 .

5.2. Analisis dan Hasil Penelitian

5.2.1. Analisis Jalur (Path Analysis): Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung

Analisis jalur menghasilkan parameter yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi ada-tidaknya pengaruh signifikan pada setiap jalur yang dibangun baik secara langsung maupun tidak langsung. Parameter tersebut adalah t dan p . Dengan menggunakan nilai batas p -probability $\leq 0,05$; diketahui bahwa terdapat 13 (tiga belas) jalur (hubungan pengaruh langsung) yang signifikan. Sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 5.4.

Tabel 5.4.
RANGKUMAN HASIL ANALISIS PENGARUH LANGSUNG
SIGNIFIKAN

Jalur	Koefisien Jalur	t-hitung	Signifikansi
Aset → Human Cost	1,21	30,49	Signifikan
Aset → Int. Capital	0,91	22,94	Signifikan
Aset → Net Income	-0,16	-4,12	Signifikan
Aset → Fb. Income	0,35	8,95	Signifikan
Aset → ROA	-0,89	-22,55	Signifikan
Aset → ROE	0,82	20,59	Signifikan
Ekuitas → Human Cost	-0,33	-3,64	Signifikan
Ekuitas → Net Income	0,29	3,14	Signifikan
Ekuitas → Fb. Income	0,33	3,61	Signifikan
Ekuitas → ROA	0,23	2,53	Signifikan
Ekuitas → ROE	-0,47	-5,11	Signifikan
Hum Cost → Int. Capital	0,12	2,54	Signifikan
Int. Capital → K.N. Keuangan	0,23	2,53	Signifikan
Int. Capital → K.K. Net Income	0,13	2,98	Signifikan

Berdasarkan Tabel 5.4. diketahui bahwa aset berpengaruh terhadap semua

jalur yang dibangun yakni terhadap *human cost* dengan t-hitung 30,49 dan p-*probability* 0,000; terhadap *intellectual capital* dengan t-hitung 22,94 dan p-*probability* 0,000; terhadap kinerja keuangan berupa *net income* dengan t-hitung -4,12 dan p-*probability* 0,000; *fee-based income* dengan t-hitung 8,95 dan p-*probability* 0,000; *ROA* dengan t-hitung -22,55 dan p-*probability* 0,000; serta *ROE* dengan t-hitung 20,59 dan p-*probability* 0,000. Dari sisi arah pengaruh diketahui bahwa aset berpengaruh positif terhadap *human cost*, *intellectual capital*, kinerja keuangan *fee-based income*, dan *ROE*; sedangkan terhadap kinerja keuangan *net income* dan *ROA*, aset, sebaliknya berpengaruh negatif.

Ekuitas juga berpengaruh secara signifikan terhadap semua jalur kecuali terhadap *intellectual capital*. Ekuitas berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan *net income*, *fee-based income*, *ROA* dengan t-hitung masing-masing 3,14; 3,61; dan 2,53; serta p-*probability* masing-masing 0,000; 0,000; dan 0,003. Terhadap *human cost*, dan kinerja keuangan *ROE*; ekuitas justru berpengaruh negatif dengan t-hitung dan p-*probability* masing-masing -3,64 dan 0,000; -5,11 dan 0,000. *Human cost* juga berpengaruh signifikan terhadap *intellectual capital* dengan t-hitung 2,54 dan p-*probability* 0,001. *Intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja non keuangan dengan t-hitung 2,53 dan p-*probability* 0,000; sedangkan terhadap kinerja keuangan, pengaruh signifikan hanya terjadi terhadap *net income*, dengan t-hitung 2,98 dan p-*probability* 0,000.

Pada sisi lain, terdapat 9 (sembilan) jalur yang pengaruh antar variabel pada jalur tersebut tidak signifikan. Sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 5.5. Berdasarkan Tabel tersebut diketahui bahwa ekuitas hanya tidak mempunyai pengaruh cukup nyata terhadap *intellectual capital* ($t = 0,438$; $p = 0,828$); sedangkan terhadap variabel lain

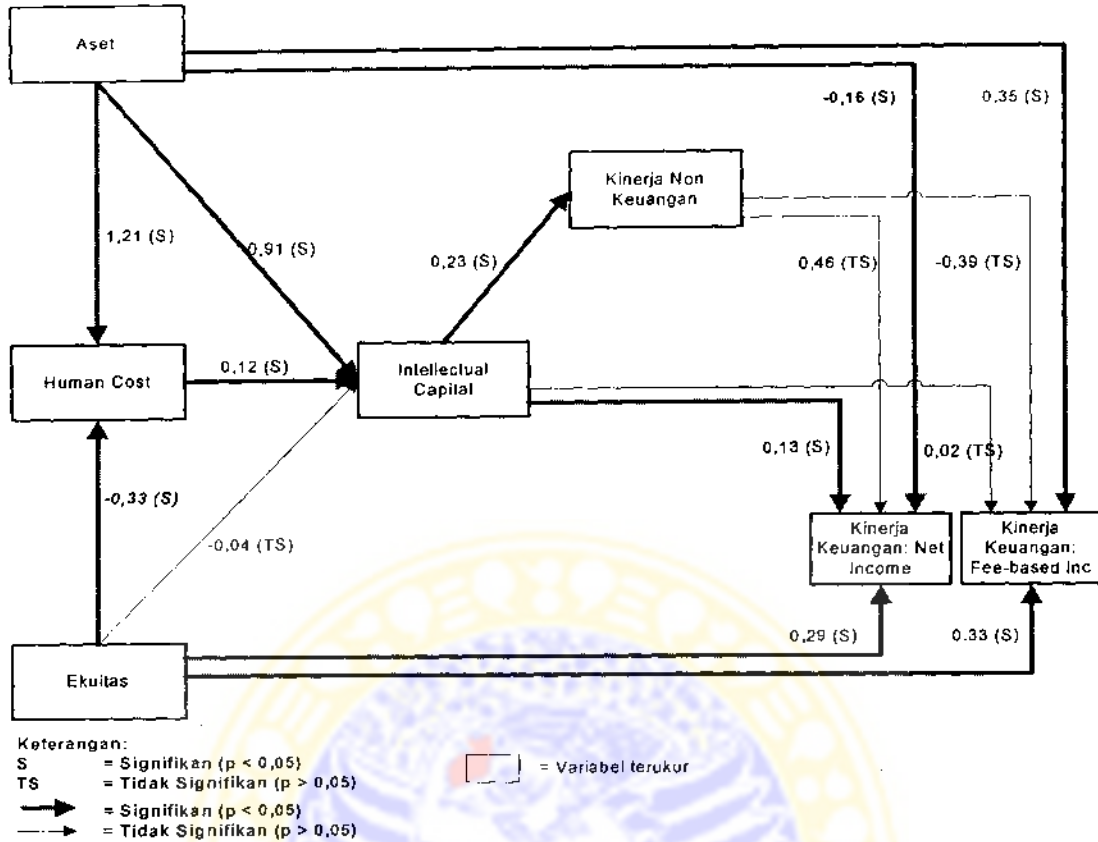
berpengaruh cukup nyata. Sebaliknya, *intellectual capital* tidak berpengaruh terhadap tiga dari empat variabel kinerja keuangan, yakni terhadap *fee-based income* ($t = 0,480$; $p = 0,947$); *ROA* ($t = 0,489$; $p = 0,943$), dan *ROE* ($t = -0,161$; $p = 0,999$). Di samping itu, kinerja non keuangan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap semua variabel kinerja keuangan yakni *net income* ($t = 0,992$; $p = 0,580$), *fee-based income* ($t = -0,851$; $p = 0,579$), *ROA* ($t = 0,376$; $p = 0,9640$), maupun *ROE* ($t = 0,560$; $p = 0,869$).

Tabel 5.5.
RANGKUMAN HASIL ANALISIS PENGARUH LANGSUNG
TIDAK SIGNIFIKAN

Jalur	Koefisien Jalur	t-hitung	Signifikansi
Ekuitas → Int. Capital	-0,04	-0,44	Tidak Signifikan
Int. Capital → Fb. Income	0,02	0,48	Tidak Signifikan
Int. Capital → ROA	0,02	0,49	Tidak Signifikan
Int. Capital → ROE	-0,01	-0,16	Tidak Signifikan
K. Non Keu → Net Income	0,46	0,99	Tidak Signifikan
K. Non Keu → Fb. Income	-0,39	-0,85	Tidak Signifikan
K. Non Keu → ROA	0,17	0,38	Tidak Signifikan
K. Non Keu → ROE	-0,26	0,56	Tidak Signifikan

5.2.2. Uji Hipotesis

Diagram jalur berikut koefisien jalur dan signifikansinya ditunjukkan pada Gambar 5.1. Berdasarkan Gambar 5.1 serta hasil analisis sebagaimana diuraikan di atas dapat diuji berbagai hipotesis yang dikembangkan dalam penelitian, yakni sebagai berikut:



Gambar 5.1.
 KOEFISIEN JALUR DAN SIGNIFIKASI PENGARUH ANTAR VARIABEL

Hipotesis satu (H1) menyatakan bahwa aset berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income*. Berdasarkan hasil analisis penelitian ini dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa aset berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* diterima ($t = -4,12 > \pm 2$); dengan koefisien jalur negatif yakni -0,16. Hasil ini mengindikasikan bahwa bank yang mempunyai aset lebih besar cenderung mempunyai *net income* lebih rendah meskipun mungkin secara nominal lebih besar. Oleh karena itu, aset, secara individu, merupakan faktor penentu keberhasilan bank. Semakin besar aset dikuasai dan dikelola, semakin kecil kinerja keuangan *net income* dapat diperoleh.

Hipotesis dua (H2) menyatakan bahwa aset berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income*. Berdasarkan hasil analisis penelitian ini dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa aset berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* diterima ($t = 8,95 > 2$), dengan koefisien jalur 0,35. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa bank yang mempunyai aset lebih besar cenderung mempunyai *fee-based income* lebih tinggi. Oleh karena itu, aset merupakan faktor penentu keberhasilan perusahaan dalam meraih kinerja keuangan unggul dalam hal *fee-based income*.

Hipotesis tiga (H3) menyatakan bahwa ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia. Berdasarkan hasil analisis penelitian ini diketahui bahwa hipotesis tersebut secara empiris dapat dikonfirmasi ($t = 3,14 > 2$), dengan koefisien jalur 0,29. Dengan demikian terkonfirmasi bahwa ekuitas berpengaruh terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan bank. Hal tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan perbankan yang mempunyai ekuitas lebih besar cenderung mempunyai *net income* lebih besar. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa ekuitas merupakan faktor penentu bagi diraihnya kinerja keuangan unggul dalam hal *net income*.

Hipotesis empat (H4) menyatakan bahwa ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia. Berdasarkan hasil analisis penelitian ini diketahui bahwa hipotesis tersebut secara empiris dapat dikonfirmasi ($t = 3,61 > 2$), dengan koefisien jalur 0,33. Dengan demikian terkonfirmasi bahwa ekuitas berpengaruh terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan bank. Hal tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan perbankan yang mempunyai ekuitas lebih besar cenderung mempunyai *fee-based*

income lebih besar. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa ekuitas merupakan faktor penentu bagi diraihnya kinerja keuangan unggul dalam hal *fee-based income*.

Hipotesis lima (H5) menyatakan bahwa aset berpengaruh secara signifikan terhadap *human cost* perusahaan. Hipotesis tersebut, berdasarkan hasil analisis penelitian ini, dapat diterima ($t = 30,49 > 2$), dengan koefisien jalur 1,21. Dengan demikian dapat dikonfirmasi bahwa aset berpengaruh secara signifikan terhadap *human cost*. Aset merupakan faktor penentu bagi besar kecilnya *human cost* yang dikeluarkan perusahaan perbankan (bank). Bank yang mempunyai aset lebih besar cenderung mempunyai *human cost* lebih besar pula. Demikian sebaliknya, bank yang menguasai dan mengelola aset dalam jumlah kecil cenderung mempunyai *human cost* kecil juga.

Hipotesis enam (H6) menyatakan bahwa ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap *human cost* perusahaan. Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa, secara empiris, hipotesis tersebut berhasil dikonfirmasi/diterima ($t = -3,64$); dengan koefisien jalur negatif (-0,33). Oleh karena itu, terbukti bahwa ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap *human cost* meskipun dengan arah atau pengaruh negatif. Hal tersebut mengindikasikan bahwa bank yang mempunyai ekuitas besar cenderung mempunyai *human cost* kecil. Sebaliknya, bank dengan ekuitas kecil cenderung mempunyai *human cost* besar.

Hipotesis tujuh (H7) menyatakan bahwa *human cost* berpengaruh secara signifikan terhadap *intellectual capital* perusahaan perbankan di Indonesia. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hipotesis tersebut diterima ($t = 2,54 > 2$), dengan koefisien jalur positif (0,12). Berdasarkan informasi tersebut dapat disimpulkan bahwa, secara empiris, dapat dikonfirmasi bahwa *human cost* berpengaruh secara

signifikan terhadap *intellectual capital*. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bank yang mempunyai *human cost* lebih besar yang ditandai oleh lebih besarnya penghargaan finansial yang diberikan kepada personil akan menyebabkan bank tersebut mempunyai *intellectual capital* yang lebih tinggi. Besar kecilnya *intellectual capital* yang dimiliki suatu bank dipengaruhi secara signifikan oleh besar kecilnya *human cost* yang dikorbankan bank tersebut. *Human cost* merupakan determinan keberadaan serta besar kecilnya *intellectual capital* bank.

Hipotesis delapan (H8) menyatakan bahwa aset berpengaruh terhadap *intellectual capital* melalui *human cost* perusahaan. Berdasarkan hasil analisis pengaruh tidak langsung diketahui bahwa jumlah koefisien jalur aset \rightarrow *human cost* dan *human cost* \rightarrow *intellectual capital* adalah $0,679 + 0,100 = 0,779$. Berdasarkan informasi tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa aset berpengaruh terhadap *intellectual capital* melalui *human cost* diterima. Hal tersebut berarti bahwa besar kecilnya *intellectual capital* perusahaan dipengaruhi oleh besar-kecilnya aset yang dikelola sedemikian rupa melalui berbagai kebijakan dan strategi pengupahan, penghargaan dan pengembangan personil yang bekerja pada perusahaan bank.

Hipotesis sembilan (H9) menyatakan bahwa ekuitas berpengaruh terhadap *intellectual capital* melalui *human cost* perusahaan. Berdasarkan hasil analisis jalur diketahui bahwa jumlah (total) efek yang dihasilkan oleh jalur ekuitas \rightarrow *human cost* dan *human cost* \rightarrow *intellectual capital* adalah $0,158 + 0,100 = 0,258$. Berdasarkan informasi tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa ekuitas berpengaruh terhadap *intellectual capital* melalui *human cost* diterima. Hal tersebut mengindikasikan bahwa besar kecilnya *intellectual capital*

perusahaan dipengaruhi oleh apakah ekuitas yang dikelola oleh perusahaan dimanfaatkan untuk membiayai kerja dan pengembangan personal. Semakin besar ekuitas dimanfaatkan untuk membiayai kegiatan, kerja serta pengembangan personal dalam bentuk *human cost*, semakin besar pula *intellectual capital* yang dapat diciptakan.

Hipotesis sepuluh (H10) menyatakan bahwa *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja non keuangan perusahaan. Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa hipotesis tersebut diterima ($t = 2,53 > 2$), dengan koefisien jalur positif (0,23). Dengan demikian, secara empiris, dapat dikonfirmasi bahwa *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja non keuangan perusahaan. *Intellectual capital* merupakan faktor penentu bagi diraihnya kinerja non keuangan yang unggul. Tinggi rendahnya kinerja non keuangan bank disebabkan dan ditentukan oleh *intellectual capital* yang dikuasai oleh bank tersebut. Perusahaan dengan *intellectual capital* tinggi mempunyai dan mampu meraih kinerja non keuangan yang cenderung lebih tinggi pula. Demikian pula sebaliknya, perusahaan dengan *intellectual capital* rendah akan mempunyai kinerja non keuangan yang cenderung rendah pula.

Hipotesis sebelas (H11) menyatakan bahwa *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia. Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa hipotesis tersebut diterima dengan koefisien jalur positif (0,13). Dengan demikian, secara empiris, dapat dikonfirmasi bahwa *intellectual capital* berpengaruh terhadap kinerja keuangan bank dalam bentuk *net income*. Besar kecilnya *net income* bank ditentukan oleh besar kecilnya *intellectual capital* yang dikuasai bank tersebut. *Intellectual capital*

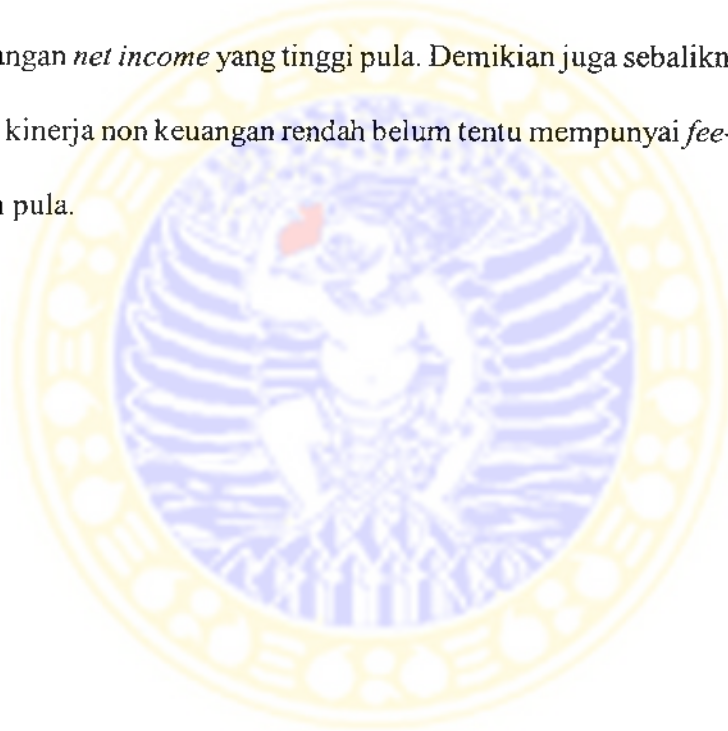
merupakan faktor penentu bagi diraihnyanya kinerja keuangan unggul dalam hal *net income*. Perusahaan dengan *intellectual capital* tinggi cenderung mempunyai *net income* yang tinggi. Sebaliknya, perusahaan dengan *intellectual capital* rendah juga cenderung mempunyai *net income* yang rendah pula.

Hipotesis duabelas (H12) menyatakan bahwa *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia. Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa hipotesis tersebut ditolak ($t = 0,48 < 2$). Dengan demikian, secara empiris, tidak berhasil dikonfirmasi bahwa *intellectual capital* berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* bank. Besar kecilnya kinerja keuangan *fee-based income* suatu bank tidak ditentukan oleh besar kecilnya *intellectual capital* yang dikuasai bank tersebut. *Intellectual capital* bukan merupakan faktor penentu bagi diraihnyanya kinerja keuangan yang unggul dalam hal *fee-based income*.

Hipotesis tigabelas (H13) menyatakan bahwa kinerja non keuangan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia. Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa hipotesis tersebut ditolak ($t = 0,99 < 2$). Hal tersebut berarti bahwa kinerja non keuangan tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan *net income*. Kinerja non keuangan yang menunjukkan kemampuan bank dalam menjalankan fungsinya sebagai lembaga intermediasi, bukan merupakan faktor penentu serta tidak menjadi *leading indicators* bagi dicapainya kinerja keuangan unggul dalam hal *net income*. Bank yang mempunyai kinerja non keuangan tinggi belum tentu mempunyai kinerja keuangan *net income* yang tinggi pula.

Hipotesis empatbelas (H14) menyatakan bahwa kinerja non keuangan

berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* perusahaan perbankan di Indonesia. Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa hipotesis tersebut ditolak ($t = -0,85$). Hal tersebut mengindikasikan bahwa kinerja non keuangan tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan *fee-based income*. Kinerja non keuangan yang menunjukkan kemampuan bank dalam menjalankan fungsinya sebagai lembaga intermediasi, bukan merupakan faktor penentu serta tidak menjadi *leading indicators* bagi dicapainya kinerja keuangan unggul dalam hal *fee-based income*. Bank yang mempunyai kinerja non keuangan tinggi belum tentu mempunyai kinerja keuangan *net income* yang tinggi pula. Demikian juga sebaliknya. Bank yang mempunyai kinerja non keuangan rendah belum tentu mempunyai *fee-based income* yang rendah pula.



BAB 6 PEMBAHASAN

6.1. Peran dan Pengaruh Sumberdaya terhadap Kinerja

6.1.1. Pengaruh Aset dan Ekuitas terhadap Kinerja

Hipotesis yang berkaitan dengan pengaruh aset dan ekuitas terhadap kinerja perusahaan bank adalah hipotesis 1, 2, 3, dan 4 yang secara umum menyatakan bahwa aset berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* dan *fee-based income*, dan ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* dan *fee-based income*. Berdasarkan hasil analisis sebagaimana telah diuraikan pada bab sebelumnya, keempat hipotesis tersebut dapat diterima. Dengan demikian dapat dinyatakan dan terkonfirmasi bahwa, secara empiris, besar kecilnya aset maupun ekuitas berpengaruh terhadap tinggi rendahnya kinerja keuangan dalam hal *net income* maupun *fee-based income*. Baik-buruk dan tinggi-rendahnya kinerja keuangan perusahaan perbankan ditentukan oleh besar kecilnya aset maupun ekuitas yang dikuasai dan dikelola oleh bank tersebut.

Meskipun aset dan ekuitas berpengaruh secara nyata terhadap kinerja keuangan perusahaan, namun tidak berarti bahwa perusahaan yang beraset besar cenderung mempunyai kinerja keuangan lebih baik. Sebab, sesuai dengan koefisien jalur hasil analisis, pengaruh aset terhadap beberapa tolok ukur kinerja keuangan tidak semuanya positif. Terhadap indikator utama kinerja keuangan yakni *net income* aset berpengaruh negatif; sedangkan terhadap *fee-based income* yang mencerminkan tingkat modernitas operasi bank, aset berpengaruh positif. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan bank yang menguasai dan mengelola aset lebih

melalui efisiensi dan harga murah serta transaksi lebih lancar dan mudah yang diperoleh dari skala dan ruang lingkup ekonomi (ukuran dan sebaran aset dan pelayanan) yang memadai. Hasil penelitian ini juga berhasil mengkonfirmasi pandangan *the resource-based view of the firm* (Wernerfelt, 1984; dan Belkoui, 2003) yang memasukkan *tangible assets* sebagai salah satu sumberdaya strategis yang menentukan keunggulan bersaing dan kinerja unggul perusahaan.

Secara teknis, pengaruh positif aset terhadap *fee-based income* dapat dipahami karena bank yang mampu beroperasi secara modern adalah bank-bank besar. Untuk menjadi bank modern yang tidak hanya mengandalkan pendapatan dari selisih bunga yang diterima dari penyaluran kredit dengan bunga yang dibayarkan kepada penyimpan dana, diperlukan dukungan infrastruktur yang memadai terutama infrastruktur pelayanan dan teknologi, seperti ATM, kartu kredit, *internet banking*, dan sistem pelayanan *online*, serta pelayanan dan sistem informasi *real time*.

Pada sisi permodalan (ekuitas) juga terjadi fenomena yang sama. Ekuitas terbukti berpengaruh positif terhadap *net income* maupun *fee-based income*. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa aspek permodalan (ekuitas) merupakan faktor penentu keberhasilan bank dalam hal memperoleh pendapatan baik *net income* maupun *fee-based income*. Ekuitas merupakan aset strategis dan faktor kunci keberhasilan (key success factor) bank. Bank yang mempunyai modal lebih besar cenderung mempunyai *net income* dan *fee-based income* lebih besar pula. Hasil penelitian ini sesuai dan mengkonfirmasi pandangan *the resource-based view of the firm* (Wernerfelt, 1984; dan Belkoui, 2003) yang memasukkan *tangible assets* sebagai salah satu sumberdaya strategis yang menentukan keunggulan bersaing dan kinerja unggul perusahaan. Hasil ini juga sesuai dan mengkonfirmasi pandangan *transaction*

cost economy theory of the firm (Riordan dan Williamson, 1985; Argyles dan Liebeskind, 1999) yang menganggap bahwa kinerja superior dapat dicapai melalui efisiensi dan harga murah serta transaksi lebih lancar dan mudah yang diperoleh dari skala dan ruang lingkup ekonomi (ukuran dan sebaran aset dan pelayanan) yang memadai.

Secara teknis, pengaruh signifikan ekuitas terhadap kinerja keuangan bank (net income maupun fee-based income) diidentifikasi juga disebabkan oleh penggunaan dana tersebut dalam kegiatan operasi perbankan. Pada umumnya, bank menggunakan dan menanam dana yang berasal dari modal sendiri untuk menjaga likuiditas, menjamin kreditur, dan mendukung operasi rutin sehari-hari perusahaan perbankan. Bank-bank yang mempunyai ekuitas yang lebih besar memberi peluang dan kebebasan bagi manajemen untuk melakukan berbagai kreasi dan inovasi operasi. Sebab, ekuitas merupakan sumber dana yang 'bebas resiko'. Berbeda dengan dana pihak ketiga (simpanan) maupun utang yang terbebani bunga dalam jumlah tertentu, ekuitas tidak terbebani bunga yang ditetapkan di depan. Oleh karena itu, penggunaan ekuitas dalam operasi relatif lebih bebas khususnya untuk membiayai berbagai program dan kegiatan serta operasi dan pelayanan yang bersifat kreatif dan inovatif. Ekuitas, tidak seperti simpanan dan utang, tidak perlu ditanamkan dalam sektor atau kegiatan yang secara langsung mendapatkan hasil berupa 'bunga'. Bank dengan ekuitas lebih besar memungkinkannya untuk menggunakan dana tersebut dalam kegiatan yang menghasilkan pendapatan di luar bunga.

Pada sisi lain, pemanfaatan modal pada bank-bank di Indonesia relatif lebih dapat dilakukan secara optimal dibandingkan dengan pemanfaatan aset. Oleh karena itu, aspek permodalan masih memberikan kontribusi positif bagi perolehan

keuntungan. Kondisi tersebut diidentifikasi terkait dengan jumlah modal bank yang relatif masih terbatas. Bank-bank di Indonesia saat ini beroperasi dengan berbekal modal sendiri dalam jumlah yang terbatas. Struktur perbankan Indonesia berdasarkan jumlah modal sendiri didominasi oleh bank yang menurut Arsitektur Perbankan Indonesia (API) masuk dalam katagori bank dengan kegiatan usaha terfokus pada segmen tertentu (bank spesialis) dengan modal Rp 100 miliar sampai dengan Rp 10 triliun. Jumlah bank tersebut mencapai 84 bank atau 60,87%. Di samping itu, hanya ada 2 bank yang layak dimasukkan sebagai bank nasional dengan modal antara Rp 10 triliun hingga Rp 50 triliun, serta tidak ada satu pun bank yang dapat dikatagorikan sebagai bank Internasional. Sisanya, yakni 52 bank atau 37,68% masuk dalam katagori bank dengan kegiatan terbatas dan harus berjuang keras untuk bisa terhindar dari degradasi.

Proporsi modal perbankan terhadap aktiva tertimbang menurut resiko (ATMR) atau CAR (*Capital Adequacy Ratio*) juga masih perlu ditingkatkan. Pada tahun 2001, CAR bank umum hanya 19,93% dan naik menjadi 22,44% tahun 2002 serta sedikit menurun yakni menjadi 19,43% pada tahun 2003. Dengan gambaran permodalan seperti di atas, maka dapat dikatakan bahwa perbankan Indonesia saat ini terkonsentrasi pada pasar eceran (*ritel*) dan berbekal modal sendiri dalam jumlah terbatas. Oleh karena itu, penambahan modal sendiri akan menyebabkan terjadinya peningkatan hasil atau kinerja keuangan.

6.1.2. Pengaruh Aset dan Ekuitas terhadap *Human Cost*

Terdapat 2 (dua) hipotesis yakni hipotesis 6 dan 7 yang berkaitan dengan isu pengaruh aset dan ekuitas terhadap *human cost*, yakni pertama, aset berpengaruh

secara signifikan terhadap *human cost* dan kedua, ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap *human cost*. Dalam penelitian ini, kedua hipotesis tersebut berhasil dikonfirmasi berdasarkan bukti dan data empiris dengan koefisien jalur 1,21 pada $p < 0,05$ untuk aset dan -0,33 dan $p < 0,05$ untuk ekuitas. Hal tersebut berarti bahwa aset dan ekuitas mempunyai pengaruh cukup signifikan terhadap *human cost* perusahaan. Aset juga menjadi faktor penentu (determinan) tinggi rendahnya *human cost* perusahaan.

Hasil penelitian yang menyatakan bahwa aset berpengaruh signifikan dengan koefisien jalur positif mengkonfirmasi pandangan Foot dan Hook (2002) dan Desimone, Werner, dan Harris, (2002) yang menyatakan bahwa *human cost* ditentukan oleh *labour force* sedangkan *labour force* dipengaruhi oleh skala aktivitas bisnis dan ekonomi perusahaan yang tidak lain adalah besaran aset yang dikelola. Di samping itu, aset dan sumberdaya yang dimiliki perusahaan merupakan faktor penentu kebutuhan dan pelaksanaan pengembangan sumberdaya manusia.

Hasil penelitian ini secara logis dapat mudah diterima. Perusahaan yang beraset besar umumnya adalah perusahaan yang melakukan transaksi dan operasi dalam jumlah dan skala cukup besar. Transaksi dan operasi tersebut, berbeda dengan perusahaan manufaktur, membutuhkan kapasitas yang lebih besar pula. Dalam perusahaan jasa, kapasitas tersebut ditunjukkan oleh jumlah dan kualifikasi personil. Dengan demikian, perusahaan yang mengelola aset besar dipastikan mempunyai jumlah personil lebih banyak, jumlah manajemen lebih banyak, keterampilan lebih tinggi, serta kemampuan manajerial lebih mumpuni. Demikian juga dengan program pengembangan personil tersebut. Oleh karena itu, dapat dengan mudah diterima bila aset berpengaruh secara nyata terhadap *human cost* perusahaan.

Pada sisi lain, ekuitas berpengaruh signifikan dengan koefisien jalur negatif terhadap *human cost*. Hasil ini tidak sesuai dan tidak berhasil mengkonfirmasi pandangan Foot dan Hook (2002) dan Desimone, Werner, dan Harris, (2002) yang menyatakan bahwa *human cost* ditentukan oleh *labour force* sedangkan *labour force* dipengaruhi oleh skala aktivitas bisnis dan ekonomi perusahaan yang tidak lain adalah besaran aset yang dikelola. Di samping itu, aset dan sumberdaya yang dimiliki perusahaan merupakan faktor penentu kebutuhan dan pelaksanaan pengembangan sumberdaya manusia.

Secara logis, hasil ini dapat dijelaskan bahwa jumlah ekuitas perusahaan perbankan di Indonesia masih sangat terbatas. Hanya terdapat 2 bank dari 138 bank yang mempunyai ekuitas lebih dari Rp 10 trilyun. Selebihnya adalah bank-bank yang mempunyai ekuitas terbatas (kurang dari Rp 10 trilyun) sehingga hanya layak beroperasi dalam skala dan lingkup yang terbatas. Di samping itu, berbeda dengan aset, ekuitas tidak membutuhkan penanganan khusus dan tidak berkaitan dengan volume kegiatan serta operasi perusahaan. Ekuitas, dalam perusahaan perbankan, saat ini, digunakan untuk menjaga likuiditas bank serta ditanamkan dalam bentuk aktiva likuid di Bank Indonesia serta aktiva tidak produktif lainnya, seperti untuk gedung, dan bangunan kantor dan teknologi informasi.

6.1.3. Pengaruh *Human Cost* terhadap *Intellectual Capital*

Hipotesis bahwa *human cost* berpengaruh secara signifikan terhadap *intellectual capital* perusahaan terbukti secara empiris. Hasil tersebut cukup logis dan sangat mudah diterima serta sesuai dengan konsep dan teori yang berkembang. *Human cost* suatu perusahaan pada umumnya berkaitan dengan kualifikasi personil

yang dimiliki perusahaan. *Cost* tersebut dikeluarkan tidak hanya atas waktu yang dikorbankan oleh setiap personil, tetapi juga atas pengalaman, fungsi, kemampuan, komitmen, dan kompetensi personil tersebut. Perusahaan-perusahaan yang mempunyai personil (human) lebih baik yang secara kualitatif ditandai oleh jumlah staf yang lebih banyak, lebih berpendidikan, lebih terlatih, dan lebih berpengalaman, serta lebih loyal dan lebih mempunyai komitmen (sehingga beban personalia yang lebih tinggi), akan memungkinkan perusahaan untuk mempunyai personil dengan penguasaan pengetahuan lebih yang membentuk *intellectual capital*.

Pengetahuan tersebut meliputi pengetahuan tentang apa wujud dan di mana keberadaan sesuatu hal (*know what*) yang bersifat kognitif; pengetahuan tentang bagaimana suatu fenomena terjadi atau ada sehingga orang yang mempunyai pengetahuan ini umumnya sudah mampu menggunakan pengetahuannya tetapi belum mampu mengembangkan pengetahuan tersebut (*know how*); pengetahuan tentang mengapa sesuatu hal terjadi atau ada yakni (*know why*). Pihak yang menguasai pengetahuan level ini umumnya mempunyai pemahaman yang sistematis, dan kontekstual. Ia telah dapat memahami keterkaitan yang terdapat di antara berbagai hal. Ia juga dapat memahami posisi sesuatu hal di lingkungan kontekstualnya serta mampu mengembangkan pengetahuan yang terkait dengan hal yang diketahuinya; perhatian dan kepedulian tentang mengapa (*care why*). Pengetahuan level ini hanya mungkin diraih apabila ada keinginan untuk memahami pengetahuan yang terkait dengan suatu hal hingga pada dataran yang paling konseptual dan mendasar.

Kedalaman dalam memahami sesuatu hal akan memungkinkan yang bersangkutan untuk lebih kreatif untuk mencari peluang penggunaan lain atas pengetahuan yang dipunyai. Ia juga akan mempunyai hasrat yang kuat untuk secara

terus-menerus mengembangkan pengetahuannya dan secara intensif bertanya dan mempertanyakan pengetahuan yang ada dan tidak akan segan-segan untuk memasuki dunia pengetahuan yang belum jelas strukturnya.

Personil yang terlatih, berpendidikan, dan berpengalaman akan mendorong dan menyebabkan perusahaan mempunyai kemampuan untuk menerapkan pengetahuan atau keahlian yang dipunyai untuk menyelesaikan tugas dan misi yang diemban oleh masing-masing individu termasuk memilih metode, proses dan prosedur, serta strategi, dan rencana tindak yang paling tepat. Ia juga mendorong perusahaan untuk mempunyai kemampuan dalam bekerjasama secara baik yang didasarkan pada semangat saling percaya dan empati dalam hubungan antar personil. Personil yang mempunyai kemampuan memadai juga menyebabkan perusahaan mempunyai kemampuan untuk menganalisis dan memecahkan masalah-masalah yang kompleks yang lebih terfokus pada kapasitas mental individu untuk mengidentifikasi masalah dan peluang, untuk memperoleh dan menginterpretasikan informasi yang relevan dan mengambil keputusan individu.

Personil yang lebih berpendidikan, berpengalaman, dan berkemampuan teknis dan mempunyai komitmen tinggi akan memungkinkan tumbuhnya keserasian derap langkah semua bagian organisasi karena dilandasi motivasi yang sama yaitu kemajuan organisasi. Ia juga memudahkan penyelesaian berbagai macam bentuk konflik yang timbul dalam organisasi, karena lebih mengutamakan kepentingan organisasi. dan memperkuat tumbuhnya sinergi dalam perusahaan sehingga vitalitas organisasi tetap terjaga dengan baik. Di samping itu, sumberdaya manusia yang berkomitmen memungkinkan tumbuh dan berkembangnya kreatifitas dan inovasi di segenap lapisan karyawan perusahaan, karena dilandasi motivasi yang kuat untuk

mencapai kemajuan organisasi.

Untuk semua hal sebagaimana telah diuraikan di atas dibutuhkan biaya atau *cost*. Besar kecilnya *cost* yang dikeluarkan oleh perusahaan bagi personilnya akan sangat menentukan terciptanya kondisi yang merupakan elemen kunci *intellectual capital*, yakni:

1. Komitmen personil pada perusahaan. *Cost* yang dikorbankan perusahaan atau pendapatan yang diterima personil merupakan faktor penentu kemauan seseorang untuk hanya bekerja pada perusahaan tempat personil saat ini bekerja serta mencurahkan segenap kemampuannya bagi pengembangan perusahaan. Apabila pendapatan yang diterima dirasa kurang, maka yang bersangkutan akan berusaha untuk mencari pekerjaan di tempat lain serta tidak akan memberikan yang terbaik yang ia punya bagi perusahaan.
2. Motivasi. Motivasi personil juga sangat ditentukan oleh besar-kecilnya pendapatan yang ia terima. Bila pendapatan yang diterima tidak cukup, misalnya, hanya sekedar untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari, maka akan melemahkan motivasi kerja personil. Apalagi, diduga, motif kerja personil di Indonesia pada umumnya sangat berkaitan dengan pendapatan yang ia terima dari tempat kerjanya.
3. Pengembangan diri. Pengembangan diri personil sangat ditentukan oleh kemauan dan upaya perusahaan tempat mereka bekerja. Sangat jarang terjadi adanya inisiatif pengembangan diri dari personil dan kemudian membiayai sendiri hal tersebut. Perusahaan yang ingin mengembangkan diri personilnya, harus mengeluarkan *cost* yang cukup untuk itu sebab tidak mungkin hal tersebut dibebankan pada personil.

Hasil penelitian terakhir ini sesuai dengan konsep *intellectual capital* yang berkembang dimana salah satu unsur pembangunnya adalah manusia atau personil. *Human capital*, sebagai bagian dari *intellectual capital*, adalah kekayaan perusahaan yang tersimpan pada diri sctiap personil dalam segala aspeknya (*human factor*). Keberadaan manusia dalam perusahaan merupakan suatu keniscayaan sebab organisasi merupakan kesatuan sosial yang terdiri dari orang-orang atau sekelompok orang yang saling berinteraksi (Robbin, 1990). Manusia (*human*) merupakan faktor penting karena merupakan sumber ide yang sangat berharga bagi perusahaan. Manusia adalah tempat di mana semua tangga dimulai. Bila *intellectual capital* adalah sebuah pohon, maka personil adalah getah yang membuat perusahaan tumbuh. Oleh karena itu, pemeliharaan dan pengembangan personil melalui *human cost* merupakan suatu keniscayaan.

Implikasi teknis hasil penelitian ini adalah bahwa besar kecilnya *intellectual capital* yang dimiliki perusahaan sangat dipengaruhi oleh tinggi rendahnya *human cost* yang menggambarkan perolehan, pemeliharaan, dan pengembangan, serta jumlah, pendidikan, ketrampilan, maupun pengalaman dan komitmen personil. Oleh karena itu, bagi perusahaan yang ingin mempunyai *intellectual capital* tinggi hendaknya melakukan berbagai upaya untuk mendapatkan, mengakuisisi, dan mengelola dan melakukan pengorbanan ekonomi lebih pada sumberdaya manusia yang lebih terlatih, terdidik, berkemampuan konsep, analitis, dan teknis tinggi, serta mempunyai pengalaman. Di samping itu, perusahaan juga dituntut untuk secara terus menerus mengembangkan organisasi baik dalam dimensi struktur maupun dimensi kultur, misalnya dalam hal kepemimpinan, budaya organisasi, dan iklim kerja. Berbagai upaya tersebut, secara teknis, dapat dilakukan melalui kebijakan dan strategi

yang berpihak pengembangan sumberdaya manusia melalui *human cost*.

6.1.4. Pengaruh Aset dan Ekuitas terhadap *Intellectual Capital* melalui *Human Cost*

Terdapat 2 (dua) hipotesis yang berkaitan dengan isu pengaruh aset dan ekuitas terhadap *intellectual capital*, melalui *human cost* yakni pertama, aset berpengaruh terhadap *intellectual capital* melalui *human cost*, dan kedua, ekuitas berpengaruh terhadap *intellectual capital* melalui *human cost*. Dalam penelitian ini, baik hipotesis pertama maupun kedua terbukti secara empiris. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa baik aset maupun ekuitas mempunyai pengaruh tidak langsung terhadap *intellectual capital* melalui *human cost*.

Hasil penelitian ini menguatkan pandangan bahwa tidak secara otomatis bank yang beraset dan berekuitas besar mempunyai *intellectual capital* besar pula. Aset dan ekuitas yang besar baru akan menghasilkan *intellectual capital* manakala aset dan ekuitas tersebut dikelola melalui serangkaian kebijakan dan strategi yang memungkinkan tersedianya sumberdaya manusia yang lebih profesional, berpengalaman, berkeahlian teknis memadai, lebih berkompeten dan lebih mempunyai komitmen yang tinggi untuk pengembangan perusahaan. Hanya dengan melalui kebijakan dan strategi tersebut *intellectual capital* akan tercipta.

Pada sisi lain, hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa aset berpengaruh secara signifikan terhadap *intellectual capital* perusahaan. Aset juga menjadi faktor penentu (determinan) tinggi rendahnya *intellectual capital* perusahaan. Besar kecilnya *intellectual capital* perusahaan secara nyata ditentukan oleh besar-kecilnya aset yang dikuasai. Hasil penelitian ini berbeda dengan identifikasi para ahli yang menduga bahwa banyak perusahaan besar yang gagal dan bahkan tidak mampu

mempertahankan hidupnya karena tidak mampu menjadi organisasi-belajar serta tidak mempunyai cukup *intellectual capital*. Sebagaimana temuan Senge (1990) dan Stewart (1997). Perusahaan yang beraset besar umumnya adalah perusahaan dengan manajemen yang sudah mapan, usia sudah lama, personil berpengalaman, budaya dan iklim kerja kondusif, dan mempunyai jaringan kerja serta relasi cukup kuat.

Bank-bank yang beraset besar dalam penelitian ini umumnya adalah bank pemerintah yang sudah beroperasi ratusan tahun seperti BRI yang tahun 2004 ini merayakan ulang tahun berdirinya yang ke 109. Bank-bank tersebut umumnya mempunyai jaringan pelayanan, baik berupa kantor operasi (kantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor kas, dan jaringan ATM, serta teknologi operasi dan informasi) yang cukup memadai dan tersebar di seluruh penjuru Indonesia. Di samping itu, bank-bank dengan aset besar dapat dengan mudah melakukan *benchmark* terhadap praktik terbaik, merekrut manajemen dan sumberdaya manusia kelas dunia, mengembangkan riset dan pengembangan, membangun budaya perusahaan yang lebih sehat, serta mengikat komitmen karyawan lebih kuat. Oleh karena itu, bank-bank besar mempunyai kapasitas dan kemampuan lebih (*intellectual capital*) untuk menjalankan misi dan fungsinya dalam rangka mendapatkan keuntungan.

Sebaliknya, bank-bank yang mempunyai aset terbatas (kecil) umumnya beroperasi dengan menggunakan kapasitas yang terbatas. Bank-bank ini umumnya beroperasi secara lokal seperti Bank Pembangunan Daerah yang hanya melayani wilayah propinsi dengan manajemen yang profesionalitasnya perlu ditingkatkan, jaringan kerja yang tidak tersebar, mengandalkan 'dana' murah dari pemilik yang umumnya adalah pemerintah, serta tidak didukung oleh teknologi pelayanan dan

sistem informasi yang memadai. Di samping itu juga terdapat bank swasta nasional yang berkantor pusat di Daerah dan tidak mempunyai cabang serta jaringan kerja di luar Daerah tersebut. Oleh karena itu, kemampuan bank-bank ini sangat terbatas, sehingga *intellectual capital* bank ini juga terbatas.

Pada sisi lain, besar-kecilnya *intellectual capital* perusahaan tidak ditentukan oleh besar-kecilnya ekuitas yang dimiliki perusahaan. Dengan kata lain, ekuitas bukan merupakan faktor penentu besar-kecilnya *intellectual capital* perusahaan. Hal tersebut cukup beralasan mengingat bahwa jumlah modal sendiri masih relatif kecil dengan penggunaan yang sudah ditentukan dan dibatasi yakni untuk menunjang biaya operasional, menyediakan infrastruktur seperti bangunan dan peralatan, serta untuk menjaga likuiditas dengan menanamkannya dalam giro wajib yang tidak memperoleh bunga.

Sebagaimana telah diuraikan sebelumnya bahwa perbankan Indonesia beroperasi dengan jumlah ekuitas terbatas. Hampir 97,55% bank beroperasi dengan bekal ekuitas kurang dari Rp 10 triliun, dan 37,67% beroperasi dengan bekal kurang dari Rp 100 miliar. Penggunaan dana yang berasal dari modal sendiri (ekuitas) juga sangat dibatasi dan justru hanya untuk hal-hal yang tidak produktif atau sekurang-kurangnya tidak menghasilkan pendapatan. Keberadaan modal sendiri dalam perusahaan bank dimaksudkan untuk menopang kelangsungan operasi bank termasuk menyediakan sarana dan prasarana fisik seperti membangun kantor, memperoleh aktiva tetap, dan membeli peralatan. Di samping itu, modal sendiri juga digunakan untuk menjaga likuiditas bank untuk melindungi dan menjamin para kreditur bahwa uang yang mereka simpan sewaktu-waktu dapat di ambil. Oleh karena itu, kecil kemungkinan penggunaan ekuitas untuk pengembangan sumberdaya manusia

maupun untuk pengembangan struktur dan kultur organisasi.

6.1.5. Pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Kinerja

Hipotesis yang dikembangkan yang terkait dengan pengaruh *intellectual capital* terhadap kinerja perusahaan adalah (1) *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja non keuangan perusahaan; (2) *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* bank, dan (3) *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* bank. Secara empiris, dalam penelitian ini, berhasil dikonfirmasi bahwa *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja non keuangan dan kinerja keuangan *net income* perusahaan perbankan di Indonesia.

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa besar kecilnya *intellectual capital* secara nyata menentukan dan mempengaruhi tinggi rendahnya kinerja non keuangan perusahaan perbankan yang direpresentasikan oleh *market share* dana pihak ketiga, pertumbuhan *market share* dana pihak ketiga, *market share* kredit, dan pertumbuhan *market share* kredit. Demikian juga terhadap *net income* perusahaan. Besar kecilnya *intellectual capital* menjadi faktor yang menentukan dan mempengaruhi tinggi rendahnya *net income*.

Hasil penelitian ini sangat mudah dipahami, sebab, keberadaan *intellectual capital* dalam suatu perusahaan tidak hanya ditunjukkan oleh jumlah pengetahuan yang dimiliki oleh perusahaan, tetapi, lebih dari itu, justru direpresentasikan oleh apakah pengetahuan tersebut diaktualisasikan dalam perilaku sehari-hari serta dibagi (*shared*) kepada semua pihak yang berkepentingan. Tumpukan data dan timbunan informasi yang tidak terstruktur bukan *intellectual capital*, karena ia tidak memberi

nilai tambah apapun bagi perusahaan. Demikian juga dengan kumpulan orang-orang pandai dalam perusahaan. Mereka bukan *capital* perusahaan bila mereka, dengan kepandaiannya, tidak memberikan nilai tambah apapun bagi perusahaan.

Keberadaan *intellectual capital* dalam suatu perusahaan dimanifestasikan oleh adanya pengetahuan tentang produk, proses produksi, dan pelayanan. Penguasaan akan pengetahuan tersebut akan memungkinkan perusahaan, melalui orang-orangnya, untuk mengembangkan kebiasaan kerja tertentu dan meningkatkan produktivitas perusahaan. Perusahaan yang mempunyai *intellectual capital* tinggi akan mempunyai kemampuan lebih dan kompetensi untuk melaksanakan berbagai kegiatan dan operasi perusahaan secara efisien, efektif, dan sesuai dengan tuntutan lingkungan khususnya lingkungan pemasaran. Apabila perilaku aktual suatu perusahaan *fit* dan sepadan dengan perilaku yang dituntut oleh lingkungan usaha maka akan diperoleh hasil atau kinerja yang memuaskan.

Perusahaan dengan *intellectual capital* tinggi selalu berupaya untuk mengembangkan kompetensi dan pengetahuan yang cukup, *judgment*, keahlian (*skill*), dan kekuatan untuk menyelesaikan tugas dan misi yang diemban. Perusahaan yang mempunyai *intellectual capital* tinggi mempunyai kemampuan yang tinggi untuk menyesuaikan diri dalam menghadapi realita serta mampu menggunakan pengetahuan sebagai alat untuk mempersempit jarak antara organisasi dengan lingkungan usahanya. Perusahaan tersebut selalu berusaha untuk memperoleh pengetahuan baru yang dimanifestasikan dalam bentuk struktur baru (*new structural arrangements*), budaya baru dan tindakan bersama baru, serta selalu berusaha secara terus-menerus mengembangkan kemampuan untuk menciptakan dan mengembangkan pola pikir dengan mana aspirasi bersama dapat diakomodasikan. Sebagaimana konsep *learning*

organization yang dikembangkan oleh Senge (1990), dan Garvin (1993).

Perusahaan yang mempunyai *intellectual capital* tinggi adalah perusahaan cerdas yang mempunyai motivasi tinggi untuk belajar dan bekerja dengan menggunakan sumber daya yang ada. Perusahaan tersebut, melalui orang-orangnya, mempunyai pemahaman yang tinggi terhadap keseluruhan kegiatan dan operasi organisasi, mempunyai kemampuan kerjasama antar personil yang berjalan secara aktif dan positif untuk menghasilkan sinergi, serta berusaha untuk memanfaatkan setiap sumber daya yang dimiliki secara optimal, dan selalu berusaha untuk meningkatkan sumberdaya pada tingkat yang lebih tinggi.

Secara konseptual, hasil penelitian ini menempatkan *intangible assets* atau *intellectual capital* sebagai aset strategis serta mengkonfirmasi pandangan bahwa kemampuan perusahaan untuk memobilisasi dan mengeksploitasi aset tidak berwujudnya jauh lebih menentukan daripada melakukan investasi dan mengelola aktiva fisik yang berwujud. Sumber daya tidak berwujud (*intangible resources*) merupakan salah satu aktiva yang paling berharga bagi suatu perusahaan. Keunggulan bersaing dan *value* yang berkelanjutan hanya dapat diciptakan melalui pengembangan *intangible assets* seperti kemampuan dan pengetahuan pekerja, teknologi informasi yang mendukung pekerja dan menghubungkan perusahaan dengan *customers* dan *supplier*, serta iklim organisasi yang mendorong inovasi, pemecahan masalah, dan pengembangan.

Kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan juga tidak lagi ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk menjual produk yang dapat dihasilkan (*technology push*) tetapi justru oleh kemampuan perusahaan untuk menyediakan produk/jasa yang dapat dijual atau *customer pool*. Untuk itu, tidak hanya diperlukan

kemampuan berupa kapasitas produksi dan pelayanan tertentu sehingga dapat menjual produk yang dapat dibuat, tetapi juga diperlukan *intellectual capital* yang memungkinkan perusahaan membuat produk dan jasa apapun yang sesuai dengan permintaan dan selera *customer*.

Hasil penelitian ini mengkonfirmasi dan menguatkan pandangan *resource-based view of the firm* (Wernerfelt, 1984; Belkoui, 2003) yang menempatkan *intellectual capital* sebagai salah satu aset strategis dan menyatakan bahwa keunggulan bersaing serta kinerja unggul perusahaan hanya mungkin dicapai dengan mengakuisisi, memperoleh, menguasai, dan menggunakan aset-aset strategis yang vital bagi keunggulan bersaing dan kuat pengaruhnya bagi kinerja keuangan. Hasil penelitian di atas juga sepadan dengan pandangan *knowledge-based theory of the firm* (Sveiby, 2001a) yang memberikan penekanan pada peran strategis pengetahuan, *intellectual capital*, serta kekayaan yang tidak berwujud (*intangible assets*) sebagai sumber keunggulan bersaing dan untuk meraih kinerja superior.

Menurut pandangan *knowledge-theory of the firm* (Sveiby, 2001a), *intellectual capital* merupakan pemungkin utama bagi organisasi untuk dapat bertahan hidup dan mencapai kinerja sebab ia menyediakan dasar yang kokoh untuk mengembangkan keunggulan bersaing secara berkesinambungan serta mampu melaksanakan tugas dan aktivitasnya secara efisien dan efektif. Peran dan kontribusi aset (sumberdaya fisik/*tangible* seperti tanah, sumberdaya alam, dan *equipment*), pada saat ini, menjadi kurang dominan. Sebaliknya, peran *intellectual capital* dan *intangible assets* (sumberdaya nonfisik/*intangible* seperti pengetahuan, dan kemampuan 'otak' manusia) menjadi lebih dominan. Hal tersebut disebabkan karena kondisi lingkungan kontemporer yang perubahannya tidak cukup ditanggapi secara

teknikal dengan mengembangkan *assets* berwujud dan menerapkan teknologi baru ke dalam aktiva fisik. Kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan juga tidak lagi ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk menjual produk yang dapat dihasilkan (*technology push*) tetapi justru oleh kemampuan perusahaan untuk menyediakan produk/jasa yang dapat dijual atau *customer pool*. Untuk itu dibutuhkan *intellectual capital*.

Hasil penelitian ini juga menguatkan pandangan yang menyatakan bahwa *intellectual capital* adalah 'aset' perusahaan (Smith, 1988). Tidak seperti aset fisik dan keuangan, *intellectual capital* adalah aset strategis yang tidak mudah ditiru oleh perusahaan lain. *Intellectual capital* memenuhi beberapa persyaratan dan batasan tentang aset dalam disiplin akuntansi, yakni segala sesuatu yang memungkinkan perusahaan memperoleh manfaat ekonomi pada masa yang akan datang dan dapat dikendalikan oleh entitas sebagai hasil peristiwa atau transaksi masa lampau. *Intellectual capital* merupakan salah satu dari tiga elemen dasar (*basic elements*) *business enterprise* dan terdiri dari beberapa macam aset. Di samping itu, hasil penelitian ini juga mendukung *the Skandia Value Scheme* (Roos, et al., 1998) yang menyatakan bahwa *market value* suatu perusahaan bersumber dari dua modal (*capital*) yakni *financial capital* yang terdiri dari *physical capital* dan *monetary capital*; serta *intellectual capital* yang terdiri dari *human capital* dan *structural capital* (*organizational capital* dan *relationship capital*).

Hasil penelitian ini, secara prinsip, karena adanya perbedaan pendekatan dan penggunaan variabel serta pengukurannya, tidak berbeda dengan hasil-hasil penelitian sebelumnya yang secara umum berhasil membuktikan bahwa IC, dalam segala wujud dan dimensinya, mempunyai pengaruh nyata terhadap kinerja perusahaan. Seperti

penelitian yang dilakukan oleh Inaki Pena (2002); Reed (2000); Walker (2001), Tsai dan Ghoshal, (1998); Williams (2001); Delios dan Beamish (2001); Pennings, J.M., K. Lee, dan A.V. Witteloostuijn (1998); Hitt, Bierman, Shimizu, dan Kochhar (2001); dan Bart (2001). Hasil penelitian ini juga mendukung hasil penelitian Mavridis, D. G. (2004) di Jepang; Belkoui (2003) di Amerika Serikat; dan Bontis dan Jac Fitz-enz (2002) di Amerika Serikat; Bontis, Keow, dan Richardson (2000) di Malaysia; dan Pulic (tt) di Austria dan Eropa.

Terhadap kinerja keuangan *fee-based income*, *intellectual capital* tidak berpengaruh secara nyata. Hal tersebut diidentifikasi disebabkan karena bank-bank di Indonesia masih beroperasi secara tradisional yang mengandalkan bunga dan hanya bunga sebagai pendapatan perusahaan bank. Hal tersebut diindikasikan oleh kecilnya proporsi *fee-based income* dibanding dengan total pendapatan (*income*) perusahaan. Pada tahun 2003, rata-rata *fee-based income* bank (sampel) di Indonesia baru mencapai angka 10%.

6.1.6. Pengaruh Kinerja Non Keuangan terhadap Kinerja Keuangan

Kinerja non keuangan diduga berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan baik dalam hal *net income* maupun *fee-based income*. Hasil penelitian ini sampai pada kesimpulan bahwa kinerja non keuangan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan baik *net income* maupun *fee-based income*. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan yang mempunyai kinerja non keuangan tinggi belum tentu mempunyai kinerja keuangan yang tinggi pula. Dengan demikian, besar-kecil serta baik-buruknya kinerja keuangan suatu bank tidak ditentukan dan tidak dipengaruhi oleh baik-buruk serta tinggi-

rendahnya kinerja non keuangan bank yang bersangkutan. Kinerja non keuangan tidak berfungsi sebagai *leading indicator* yang mengarahkan, menjadi penyebab, dan menentukan kinerja keuangan sebagai *lagging indicators*.

Hasil penelitian ini berbeda dengan, misalnya, konsep *balanced scorecard* (Kaplan dan Norton, 1996; Mulyadi, 2001; Simons, 2000) yang memilah indikator kinerja menjadi *leading indicators* dan *lagging indicators*. *Leading indicators* adalah indikator-indikator kinerja yang menjadi penyebab dan pemicu kinerja yang lain. Sebaliknya, *lagging indicators* adalah indikator-indikator hasil atau yang diciptakan dan tergantung pada *leading indicators*. Dalam konsep tersebut, kinerja non keuangan umumnya menjadi *lead indicators* bagi kinerja keuangan perusahaan. Salah satu *lead indicator* yang sangat dengan dan berhubungan langsung dengan kinerja keuangan (*financial perspektif*) adalah indikator yang terdapat pada *perspektif customers*, seperti *market share* dan pertumbuhan *market share* yang digunakan sebagai indikator variabel kinerja non keuangan dalam penelitian ini.

Fenomena di atas diidentifikasi terjadi karena operasi bank-bank di Indonesia belum sepenuhnya pulih dari krisis yang terjadi pada beberapa tahun yang lalu. Perbankan Indonesia belum sepenuhnya mampu menjadi lembaga intermediasi dan mendapatkan keuntungan dari fungsi tersebut. Kondisi tersebut dapat dilihat dari, misalnya, masih rendahnya pertumbuhan kredit perbankan dan rendahnya *loan to deposit ratio* atau ratio dari dana yang terhimpun dari masyarakat yang berhasil disalurkan melalui kredit. Pada sisi lain, pendapatan bank, pada akhir tahun 90-an dan awal tahun 2000-an, diperoleh tidak dari operasi normal bank sebagai lembaga intermediasi, tetapi berasal dari 'bunga' yang diperoleh dari SBI (Sertifikat Bank Indonesia) yang cukup tinggi serta sumber lain di luar pihak ketiga (masyarakat).

Kondisi tersebut dapat dilihat dari indikator kinerja perbankan baik keuangan maupun non keuangan.

Loan to Deposit Ratio, misalnya. Indikator ini menunjukkan kemampuan bank untuk memanfaatkan dana yang mereka terima dari masyarakat dalam bentuk kredit. Penyaluran kredit oleh bank masih sangat rendah. Dari total dana Rp 957.417 miliar yang diterima dari masyarakat pada tahun 2001, hanya Rp 316.059 miliar atau 33,01% yang disalurkan dalam bentuk kredit; sedangkan pada tahun 2002, dari Rp 970.371 miliar dana masyarakat, hanya 38,24% atau Rp 371.058 miliar yang tersalurkan. Pada tahun 2003, LDR perbankan naik menjadi 43,52%; yang berarti dari Rp 1.012.278 miliar dana yang diterima, Rp 440.505 miliar diantaranya disalurkan dalam bentuk kredit. Dari data di atas nampak bahwa kemampuan perbankan Indonesia sebagai lembaga intermediasi masih jauh dari batas wajar, yakni 80%.

Rendahnya tingkat penyaluran kredit perbankan tentu bukan karena kemauan manajemen tetapi lebih disebabkan karena kondisi perekonomian yang belum stabil sehingga sangat beresiko bila bank harus menyalurkan kredit ke berbagai sektor. Di samping itu, banyak bank yang merasa dininabobokan oleh bunga Sertifikat Bank Indonesia (SBI) yang sangat menguntungkan dan tanpa resiko. Kondisi ini menyebabkan *Net Interest Margin* (NIM) mempunyai perilaku yang hampir sama. Struktur aktiva produktif perbankan masih didominasi oleh unsur yang *return*-nya sangat tergantung pada suku bunga SBI, yang tinggi rendahnya sepenuhnya ditentukan oleh pemerintah.

Non Performing Loan (NPL) perbankan Indonesia juga masih jauh dari yang diharapkan, yakni tidak lebih dari 5%. Pada tahun 2001, NPL bank umum mencapai 12,23% dan turun menjadi 7,50% pada tahun 2002, serta menjadi 6,78% pada tahun

2003. NPL terendah diraih oleh bank-bank kelompok BPD (Bank Pembangunan Daerah) yakni, secara berurutan mulai tahun 2001, 2002, dan 2003; 3,12%; 1,94%; dan 1,74%; sedangkan NPL tertinggi dialami oleh bank campuran dengan NPL 25,11%; 18,63%; dan 11,95%; dan bank Asing yang mempunyai NPL 26,27%; 16,14%; dan 11,47%. Tingginya NPL juga pasti bukan karena kemauan manajemen, tetapi lebih karena kondisi 'pasar' perbankan yang masih belum sepenuhnya bangkit dari krisis.

Pada sisi lain, banyak bank justru beroperasi tidak sebagaimana mestinya yakni memperoleh keuntungan dari fungsi intermediasi. Keuntungan bank tidak diperoleh dan tidak ditentukan oleh bagaimana bank memperoleh dan menyalurkan dana yang berhasil dihimpun serta dari *fee* atas pelayanan yang diberikan. Dalam kondisi krisis, bank-bank berusaha memperoleh keuntungan dari selisih bunga yang diperoleh dari instrumen Sertifikat Bank Indonesia yang memberikan bunga cukup tinggi untuk menarik uang yang beredar dalam rangka kebijakan uang ketat dan mengendalikan inflasi. Instrumen tersebut sepenuhnya dimanfaatkan oleh bank-bank di Indonesia. Untuk mendapatkan keuntungan bank tidak perlu bersusah-susah untuk menyalurkan kredit yang penuh resiko tetapi cukup dengan menanamkannya dalam bentuk SBI. Oleh karena itu, *net income* maupun *fee-based income* tidak ditentukan oleh bagaimana bank tersebut memperoleh dan menyalurkan kredit tetapi, diidentifikasi, ditentukan oleh faktor lain seperti misalnya SBI.

6.2. Temuan Penelitian: Aset Berpengaruh Langsung Negatif tetapi Berpengaruh Tidak Langsung Positif terhadap Kinerja Keuangan *Net Income* melalui *Human Cost* dan *Intellectual Capital*.

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa aset berpengaruh secara signifikan

terhadap kinerja keuangan *net income* dengan koefisien jalur negatif. Hal tersebut mengindikasikan bahwa bank yang menguasai dan mengelola aset lebih besar cenderung mempunyai *net income* yang lebih rendah. Hasil tersebut tidak sesuai dengan *transaction cost economy theory of the firm* (Riordan dan Williamson, 1985; Argyres dan Liebeskind, 1999) yang menyatakan bahwa keberhasilan ditentukan transaksi yang lebih lancar dan murah serta efisiensi yang bersumber dari skala ekonomi (ukuran perusahaan). Hasil penelitian ini justru menguatkan pandangan tentang keterbatasan sumberdaya fisik yakni *the law of diminishing returns* yang menyatakan bahwa semakin besar aset yang dikuasai perusahaan semakin kecil margin yang dihasilkannya, meskipun jumlah absolut yang diperoleh relatif besar.

Kondisi tersebut diidentifikasi disebabkan karena aset perbankan di Indonesia, pada masa penelitian ini, telah mencapai titik optimum dilihat dari sisi penggunaannya. Hal tersebut dapat dilihat dari tidak seimbangnya jumlah dana yang diterima atau berhasil dikumpulkan dengan dana yang berhasil disalurkan dalam bentuk kredit. Karena berbagai alasan dan kondisi, penyaluran kredit pada masa itu terbilang sangat kecil. Bank-bank merasa kesulitan untuk menyalurkan kredit secara aman dan lancar. Kondisi tersebut terutama dialami oleh bank-bank besar. Sedangkan bank dengan aset kecil relatif lebih mampu menyalurkan kredit karena lebih dekat dengan *customers* dan jumlah dana yang disalurkan juga terbatas. Kondisi tersebut dikuatkan dengan struktur perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank dengan total aset kurang dari Rp 1 triliun. Pada tahun 2001 hanya 3,45% bank yang mempunyai aset lebih dari Rp 50 triliun, sedangkan bank dengan aset kurang dari Rp 1 triliun mencapai 50,34%. Komposisi yang hampir sama terjadi pada tahun 2002 dan 2003 yakni hanya terdapat 2,84% dan 3,62% bank yang mempunyai aset lebih

dari Rp 50 triliun sedangkan bank yang beraset kurang dari 1 triliun mencapai 47,52% dan 42,75%.

Pada sisi lain, terhadap kinerja keuangan *net income*, hasil penelitian ini membuktikan bahwa *intellectual capital* mempunyai pengaruh langsung dan signifikan terhadap kinerja keuangan tersebut. Hasil ini mengindikasikan bahwa semakin besar *intellectual capital* yang dimiliki suatu bank, akan semakin tinggi pula *net income* yang diperoleh bank tersebut. Sebaliknya, bila *intellectual capital* bank rendah, maka *net income* yang diperoleh juga rendah pula.

Hasil penelitian ini mendukung pandangan *resource-based view of the firm* (Wernerfelt, 1984; Belkoui, 2003) yang menganggap *intellectual capital* sebagai aset strategis dan menyatakan bahwa keunggulan bersaing serta kinerja unggul perusahaan hanya mungkin dicapai dengan mengakuisisi, memperoleh, menguasai, dan menggunakan aset-aset strategis yang vital bagi keunggulan bersaing dan kuat pengaruhnya bagi kinerja keuangan. Hasil penelitian ini juga menguatkan pandangan *knowledge-based theory of the firm* (Sveiby, 2001a) yang memberikan penekanan pada peran strategis pengetahuan, *intellectual capital*, serta kekayaan yang tidak berwujud (*intangible assets*) sebagai sumber keunggulan bersaing utama. Hasil penelitian ini juga mengkonfirmasi berbagai pandangan dan konsep tentang *intellectual capital* yang berkembang serta sejalan pula dengan hampir semua hasil penelitian yang berkaitan dengan peran, kontribusi, dan pengaruh *intellectual capital* terhadap kinerja perusahaan dalam segala dimensi dan bentuknya.

Di samping itu, hasil penelitian ini juga membuktikan adanya pengaruh signifikan aset terhadap *human cost* dan *intellectual capital* serta adanya pengaruh signifikan *human cost* terhadap *intellectual capital*. Sedangkan *intellectual capital*,

sebagaimana telah diuraikan, berpengaruh secara langsung terhadap kinerja non keuangan dan kinerja keuangan *net income*. Oleh karena itu, diidentifikasi bahwa aset tidak berpengaruh secara langsung terhadap kinerja keuangan *net income* bank. Pengaruh aset terhadap kinerja keuangan *net income* diidentifikasi terjadi secara tidak langsung yakni melalui beberapa variabel antara (*intervening variable*) yang meliputi *human cost*, *intellectual capital*, dan kinerja non keuangan perusahaan. Terjadinya pengaruh tidak langsung tersebut dikuatkan oleh hasil analisis atas data dan bukti empiris (terlampir).

Secara teknis, hasil dan temuan penelitian ini berimplikasi pada pengembangan kebijakan yang berkaitan dengan pengelolaan aset dalam rangka memperoleh keuntungan. Untuk dapat sampai pada tujuan yang berupa kinerja keuangan, setiap bank dituntut untuk mampu memobilisasi aset yang dimiliki untuk mendorong berkembangnya sumberdaya manusia baik kompetensi maupun komitmennya. Pengembangan sumberdaya manusia tersebut merupakan hal penting karena setiap perusahaan, khususnya perusahaan jasa, tidak bisa beroperasi tanpa manusia. Manusia (*human*) merupakan faktor penting karena merupakan sumber ide yang sangat berharga. Manusia adalah tempat di mana semua tangga dimulai. Bila *intellectual capital* adalah sebuah pohon, maka personil (*human*) adalah getah yang membuat perusahaan tumbuh. Hanya dengan mengembangkan sumberdaya manusia, *human capital* yang merupakan unsur penting *intellectual capital* dapat dibangun.

Perusahaan juga dituntut untuk secara terus menerus mengembangkan *intellectual capital*-nya melalui kekayaan yang dimiliki. Aset fisik dan keuangan perusahaan hanya akan memberikan kontribusi terhadap perolehan pendapatan dan keuntungan apabila ia dapat dikonversi dan dikomplementasikan dengan *intellectual*

capital. Berdasarkan hasil tersebut, pengembangan *intellectual capital* merupakan keniscayaan dan logis untuk dilakukan karena *intellectual capital* merupakan salah satu kekayaan perusahaan yang bernilai (*appreciable*). Aset lain seperti bangunan, pabrik, peralatan, mesin, dan sebagainya harus didepresiasi begitu aset tersebut digunakan, sedangkan *intellectual capital* justru bertambah ketika digunakan. *Intellectual capital* dapat dianggap sebagai berjumlah *infinite* karena justru akan bertambah baik secara kuantitatif maupun kualitatif apabila dimanfaatkan. *Intellectual capital* mengikuti ketentuan jumlah positif (*positive sum rule*), sehingga ia tidak tunduk pada hukum ekonomi yang didasarkan pada konsep keterbatasan sumber daya seperti depresiasi, amortisasi, deplesi, dan penambahan tingkat hasil yang semakin menurun ketika sampai pada jumlah optimum.

Temuan penelitian ini, dalam beberapa hal, sejalan dengan pandangan Kaplan dan Norton (2001) yang menyatakan bahwa *value is indirect*. *Intangible assets* seperti pengetahuan dan teknologi jarang mempunyai dampak langsung terhadap pendapatan dan laba. Pengembangan *intangible assets* berpengaruh terhadap *financial outcomes* melalui rantai hubungan sebab akibat yang melibatkan dua atau tiga tahap antara. Investasi dalam pelatihan pekerja (*human cost*) mendorong peningkatan kualitas pelayanan; kualitas pelayanan yang lebih baik akan meningkatkan kepuasan *customers*; kepuasan *customers* yang lebih tinggi akan meningkatkan loyalitas *customers*; peningkatan loyalitas *customers* akan menghasilkan pendapatan dan *margin* yang meningkat.

Meskipun aset justru berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan *net income* bank serta diidentifikasi hanya berpengaruh secara tidak langsung namun tidak berarti bahwa aset bukan sumberdaya strategis yang tidak lagi harus dikuasai

bank. Aset tetap merupakan sumberdaya strategis dan merupakan faktor penentu bagi bank, sebab, *intangible assets*, seperti *intellectual capital*, jarang mempunyai nilai dari dirinya sendiri. *Intangible assets* harus digabungkan dengan *assets* yang lain baik *intangible* maupun *tangible* untuk menciptakan nilai. *Intellectual capital* merupakan *complementary assets* yang melengkapi aset fisik dan keuangan yang telah ada. *Intellectual capital* tidak mungkin ada bila tidak tersedia aset fisik dan keuangan. Tetapi, aset fisik dan keuangan saja tidak cukup untuk dapat menciptakan nilai dan menghasilkan kinerja unggul.

Setiap perusahaan mempunyai sumberdaya baik yang berwujud (fisik dan keuangan) maupun yang tidak berwujud. Sumberdaya perusahaan merupakan pemicu dibalik keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan. Keunggulan bersaing serta kinerja unggul perusahaan hanya mungkin dicapai dengan mengakuisisi, memperoleh, menguasai, dan menggunakan aset-aset strategis yang vital bagi keunggulan bersaing dan kuat pengaruhnya bagi kinerja keuangan. Oleh karena itu, setiap perusahaan mesti dibangun tidak hanya dari aset berwujud, aset fisik, dan aset keuangan (*tangible assets*) semata tetapi juga dari aset tidak berwujud (*intangible assets*).

Karena baik aset fisik, keuangan, maupun *intellectual capital* merupakan sumberdaya dan aset strategis dan merupakan faktor penentu dibalik keunggulan bersaing dan kinerja bank, maka untuk dapat meraih kinerja unggul setiap perusahaan dituntut untuk mengelola semua aset dan sumberdaya yang dimiliki baik yang bersifat *tangible* maupun yang *intangible* yang meliputi aset neraca (aktiva lancar, aktiva tetap berwujud, dan aktiva tetap tidak berwujud), ekuitas, manusia, dan *intellectual capital* yang terkandung pada setiap sumberdaya yang dimiliki termasuk iklim dan

budaya perusahaan, kepemimpinan, manajemen, dan pengetahuan serta ketrampilan yang dimiliki oleh setiap personil.

Keberadaan sumberdaya-sumberdaya tersebut dalam jumlah yang cukup dan memadai, mutlak diperlukan karena ia merupakan determinan dan penentu kinerja dan keberhasilan perusahaan. Tidak adanya salah satu sumberdaya dalam jumlah yang memadai akan menyebabkan kinerja perusahaan terganggu, sedangkan bila semua sumberdaya berjumlah tidak memadai, maka, dapat dipastikan, perusahaan tidak akan mampu beroperasi secara normal. Bahkan, untuk dapat tetap bertahan hidup saja, merupakan suatu kemustahilan. Hal tersebut merupakan akibat logis dari kondisi lingkungan usaha kontemporer yang serba tidak menentu, penuh dengan ketidakpastian, dan sarat persaingan yang tidak cukup ditanggapi hanya dengan menguasai sebanyak-banyaknya *hard capital* (*physical* dan *human capital*) seperti *land, plant, equipment*, dan pekerja serta hanya dengan mengembangkan *assets* berwujud dan menerapkan teknologi baru ke dalam aktiva fisik, tetapi, lebih dari itu, juga menguasai *soft capital*. Setiap perusahaan dituntut untuk mengembangkan kemampuan, kompetensi, dan keunggulannya secara berkesinambungan dengan mengandalkan *tangible* maupun *intangible assets*-nya melalui perubahan struktur internal perusahaan secara fundamental dan terus-menerus.

Setiap perusahaan dituntut untuk mengembangkan profil perusahaan sedemikian rupa sehingga tidak hanya memadai secara fisik dan keuangan, tetapi juga memadai secara intelektual. Oleh karena itu, upaya untuk mengembangkan perusahaan tidak cukup dilakukan hanya dengan memupuk dan menumpuk modal keuangan dan aset fisik sebanyak-banyaknya, tetapi juga harus dilakukan dengan memupuk intelektualitas perusahaan melalui pengembangan komitmen dan

kompetensi sumberdaya manusia (*human capital*), pengembangan organisasi baik secara struktural maupun kultural (*organizational capital*), mengembangkan relasi dan jaringan (*relationship capital*) dan secara terus-menerus melakukan pembaruan dan pengembangan (*renewal and development*).

6.3. Keterbatasan Penelitian.

Penelitian ini mempunyai beberapa keterbatasan sebagai berikut:

- a. Fokus yang dipilih dalam penelitian ini adalah sumberdaya (*input*) dalam kaitannya dengan penciptaan nilai atau kinerja perusahaan (*output*). Dalam pandangan sistem, suatu *output* tercipta apabila terdapat input dan proses. Sedangkan dalam pandangan manajemen diketahui bahwa kinerja perusahaan tidak hanya ditentukan oleh *sumberdaya* atau *input* yang tersedia tetapi juga oleh proses serta pengelolaan (manajemen). Proses tersebut menggambarkan bagaimana suatu *input* ditransformasikan menjadi *output* dalam bentuk kinerja, baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam suatu perusahaan, proses tersebut sangat beragam dan melibatkan sangat banyak aktivitas, indikator, dan variabel, mulai dari strategi (konsep dan implementasinya), kebijakan (keuangan, operasi, sumberdaya manusia, dll), pengendalian, hingga masalah penarikan pegawai, *costing system*, dan manajemen persediaan.

Variabel-variabel yang merepresentasikan proses dan manajemen tersebut boleh jadi merupakan variabel kunci dalam upaya menciptakan nilai. Tetapi, karena baik secara teknis maupun substansial tidak mungkin untuk melakukan penelitian atas semua variabel sekaligus, maka harus dilakukan pemilihan. Dan, sesuai kondisi kontemporer, perkembangan konsep dan kelompok teori (teori

perusahaan) serta dengan harapan memunculkan *'state of the art'* dalam penelitian ini, maka pilihan jatuh pada penelitian hanya atas variabel-variabel dalam penelitian ini.

Tidak dimasukkannya variabel proses dan manajemen dalam penelitian ini disadari merupakan keterbatasan dan kekurangan penelitian ini.

b. Dalam penelitian ini, beberapa variabel diukur dan ditentukan dengan menggunakan pendekatan dan sampel indikator tertentu serta proksi, yakni:

1) Sumberdaya manusia diukur dengan menggunakan proksi beban personalia yang boleh jadi kurang merepresentasikan kualitas dan karakteristik sumberdaya manusia yang ada pada masing-masing bank. Sumberdaya manusia yang mempunyai kualifikasi yang sama boleh jadi menerima imbalan yang berbeda pada bank lain.

2) *Intellectual capital*, karena alasan mudah dibandingkan dan secara akuntansi banyak digunakan serta merupakan salah satu alternatif pengukuran yang bersifat keuangan, diukur dengan menggunakan pendekatan *calculated intangible value* (CIV). Pendekatan ini, secara manajerial, mengandung beberapa kelemahan diantaranya tidak dapat mengungkapkan kondisi aspek-aspek serta indikator-indikator *intellectual capital* yang sesungguhnya seperti tingkat inovasi, jumlah produk baru, kepemimpinan, dan budaya serta kultur kerja perusahaan. Meskipun secara konsep keberadaan aspek-aspek tersebut tertampung pada pendekatan terpilih, namun, disadari bahwa penggunaan pendekatan tersebut merupakan keterbatasan dan kelemahan lain penelitian ini.

3) Kinerja non keuangan diukur dengan menggunakan 4 variabel yang 'hanya'

menggambarkan tentang operasi perusahaan sebagai lembaga intermediasi. Keempat variabel tersebut adalah *market share* dana pihak ketiga, pertumbuhan *market share* dana pihak ketiga, *market share* kredit, dan pertumbuhan *market share* kredit. Penentuan nilainya pun, karena melalui analisis faktor tidak membentuk 1 variabel, dilakukan dengan menghitung rata-rata nilai setiap indikator setelah distandarisasi. Diidentifikasi, masih banyak indikator kinerja non keuangan lain yang dapat dipilih baik pada perspektif proses bisnis internal maupun perspektif *customers*, seperti kualitas pelayanan, kepuasan pelanggan, dan loyalitas pelanggan. Oleh karena itu, meskipun pemilihan 4 indikator kinerja non keuangan dianggap telah menunjukkan kinerja operasi bank sebagai lembaga intermediasi, namun, disadari, bahwa hal tersebut merupakan keterbatasan dan kekurangan lain dari penelitian ini.

- c. Penelitian ini dilakukan pada industri perbankan yang masih belum sepenuhnya pulih dari krisis, belum berfungsi sebagaimana mestinya sebagai lembaga intermediasi, dan pada umumnya beroperasi secara tradisional dalam arti hanya mengandalkan pendapatan dari bunga. Pada sisi lain, data dan informasi perusahaan perbankan umumnya masuk dalam katagori 'sangat rahasia' yang harus dijaga oleh bank meskipun data tersebut hanya data kualitatif dan jauh dari urusan keuangan dan manajemen bank.

BAB 7 PENUTUP

7.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan sebagaimana telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Hipotesis yang menyatakan bahwa aset berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* bank dapat diterima, dengan koefisien jalur negatif. Hasil ini mengindikasikan bahwa bank yang mempunyai aset lebih besar cenderung mempunyai *net income* lebih rendah. Hasil ini belum berhasil mengkonfirmasi pandangan *the transactions cost economy theory of the firm* (Riardon dan Williamson, 1985; dan Argyres dan Liebeskind, 1999) yang menganggap aset, ukuran perusahaan, dan *economies of scale and scope* sebagai sumber efisiensi, keunggulan bersaing, dan keberhasilan perusahaan. Hasil ini juga belum berhasil mengkonfirmasi *the resource-based view of the firm* (Wernerfelt, 1984; Belkoui, 2003) yang memasukkan *tangible assets* sebagai salah satu aset strategis dan sumber keunggulan bersaing. Hasil penelitian ini mengkonfirmasi *the law of diminishing returns* (Subijanto, 1996). Perbedaan tersebut diidentifikasi disebabkan karena pemanfaatan aset bank-bank di Indonesia masih rendah sebagai akibat dari krisis ekonomi dan moneter yang terjadi.
- 2) Hipotesis yang menyatakan bahwa aset berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* bank dapat diterima. Hasil ini mengindikasikan bahwa bank yang mempunyai aset lebih besar cenderung mempunyai *fee-based income* lebih tinggi pula. Hasil ini mengkonfirmasi

pandangan *the transactions cost economy theory of the firm* (Riordan dan Williamson, 1985; dan Argyres dan Liebeskind, 1999) yang menganggap aset, ukuran perusahaan, dan *economies of scale and scope* sebagai sumber efisiensi, keunggulan bersaing, dan keberhasilan perusahaan. Hasil ini juga mengkonfirmasi *the resource-based view of the firm* (Wernerfelt, 1984; Belkoui, 2003) yang memasukkan *tangible assets* sebagai salah satu aset strategis dan sumber keunggulan bersaing. Hasil ini diidentifikasi terkait dengan adanya tuntutan dan kebutuhan infrastruktur yang cukup besar bagi bank-bank yang beroperasi secara lebih modern yang tidak hanya mengandalkan *income*-nya dari selisih bunga.

- 3) Hipotesis yang menyatakan bahwa ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* bank dapat diterima. Hal tersebut mengindikasikan bahwa bank-bank yang mempunyai ekuitas lebih besar cenderung mempunyai *net income* yang lebih besar pula. Oleh karena itu, ekuitas merupakan aset strategis dan menjadi faktor penentu keberhasilan bank dalam hal *net income*. Hasil penelitian ini mengkonfirmasi pandangan dan teori Riordan dan Williamson (1985) dalam *the transactions cost economy theory of the firm* serta teori *the resource-based view of the firm* (Wernerfelt, 1984; Belkoui, 2003) yang menganggap aset, ukuran perusahaan, dan *economies of scale and scope* sebagai sumber efisiensi, keunggulan bersaing, dan keberhasilan perusahaan.
- 4) Hipotesis yang menyatakan bahwa ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* bank dapat diterima. Hal tersebut mengindikasikan bahwa bank-bank yang mempunyai ekuitas lebih besar cenderung mempunyai *fee-based income* lebih besar pula. Oleh karena itu, ekuitas

merupakan aset strategis dan menjadi faktor penentu keberhasilan bank dalam hal *fee-based income*. Hasil penelitian ini mengkonfirmasi pandangan dan teori Riordan dan Williamson (1985) dalam *the transactions cost economy theory of the firm* serta teori *the resource-based view of the firm* (Wernerfelt, 1984; Belkoui, 2003) yang menganggap aset, ukuran perusahaan, dan *economies of scale and scope* sebagai sumber efisiensi, keunggulan bersaing, dan keberhasilan perusahaan. Hasil ini diidentifikasi terkait dengan fungsi ekuitas yang lebih banyak ditujukan untuk menjaga keamanan dan likuiditas serta mendukung operasi termasuk penyediaan infrastruktur yang sangat diperlukan bagi bank-bank yang ingin beroperasi secara lebih modern.

- 5) Hipotesis yang menyatakan bahwa aset berpengaruh secara signifikan terhadap *human cost* dapat diterima. Hasil ini mengindikasikan bahwa aset merupakan faktor penentu besar kecilnya *human cost* perusahaan. Hal tersebut sesuai dengan pandangan Foot dan Hook (2002), dan Desimone, Werner, dan Harris, (2002) yang menyatakan bahwa *human cost* ditentukan oleh *labour force* sedangkan *labour force* dipengaruhi oleh skala aktivitas bisnis dan ekonomi perusahaan yang tidak lain adalah besaran aset yang dikelola. Aset dan sumberdaya yang dimiliki bank juga merupakan faktor penentu kebutuhan dan pelaksanaan pengembangan sumberdaya manusia yang juga membutuhkan *cost*.
- 6) Hipotesis yang menyatakan bahwa ekuitas berpengaruh secara signifikan terhadap *human cost* dapat diterima dengan koefisien jalur negatif. Hasil ini mengindikasikan bahwa ekuitas justru berpengaruh negatif terhadap *human cost*. Bank yang mempunyai ekuitas lebih besar cenderung mempunyai *human cost* lebih rendah. Hal tersebut berbeda dengan pandangan Foot dan Hook (2002), dan

Desimone, Werner, dan Harris, (2002) yang menyatakan bahwa *human cost* ditentukan oleh *labour force* sedangkan *labour force* dipengaruhi oleh skala aktivitas bisnis dan ekonomi perusahaan yang tidak lain adalah besaran aset yang dikelola. Aset dan sumberdaya yang dikuasai bank juga merupakan faktor penentu kebutuhan dan pelaksanaan pengembangan sumberdaya manusia yang juga membutuhkan *cost*. Perbedaan tersebut diidentifikasi terkait dengan ekuitas, pada perusahaan perbankan, yang masih sangat minim dan tidak menunjukkan skala aktivitas ekonomi yang memerlukan dukungan *labour force* serta membutuhkan upaya pengembangan sumberdaya manusia.

- 7) Hipotesis yang menyatakan bahwa *human cost* berpengaruh secara signifikan terhadap *intellectual capital* dapat diterima. Hasil ini mengindikasikan bahwa *human cost* merupakan faktor penentu *intellectual capital* bank. Agar *intellectual capital* dapat diciptakan dan dikembangkan, setiap bank dituntut untuk mengembangkan kompetensi dan komitmen sumberdaya manusia melalui strategi dan kebijakan pengembangan serta pengupahan personil, Hasil ini mengkonfirmasi pandangan dan konsep Roos, *et al.* (1997); Stewart (1997); Edvinsson dan Malone (1997); Sveiby (1998); serta pandangan dan konsep *intellectual capital* pada umumnya yang menempatkan sumberdaya manusia sebagai salah satu sumber dan penentu besar kecilnya *human capital* yang merupakan salah satu elemen dalam taksonomi *intellectual capital*.
- 8) Hipotesis yang menyatakan bahwa aset berpengaruh terhadap *intellectual capital* melalui *human cost* dapat diterima. Hasil ini mengkonfirmasi konsep Senge (1990) dan Garvin (1993) dalam *learning organization* serta menguatkan konsep Roos, *et al.* (1997); Stewart (1997); Edvinsson dan Malone (1997); Sveiby

(1998); serta pandangan tentang *intellectual capital* pada umumnya yang menyatakan bahwa *intellectual capital* dibangun melalui strategi tertentu termasuk dalam pengelolaan aset dan penggunaan kekayaan perusahaan. Bank yang ingin menguasai dan mengembangkan *intellectual capital* dituntut memanfaatkan aset yang dikuasai untuk meningkatkan kompetensi dan komitmen personil melalui strategi pengupahan dan pengembangan.

- 9) Hipotesis yang menyatakan bahwa ekuitas berpengaruh terhadap *intellectual capital* melalui *human cost* dapat diterima. Hasil ini mengkonfirmasi konsep Senge (1990) dan Garvin (1993) dalam *learning organization* serta menguatkan pandangan dan konsep Roos, *et al.* (1997); Stewart (1997); Edvinsson dan Malone (1997); Sveiby (1998); serta pandangan dan konsep *intellectual capital* pada umumnya yang menyatakan bahwa *intellectual capital* dibangun melalui serangkaian strategi termasuk pemanfaatan ekuitas untuk membiayai dan mengembangkan personil serta penyediaan infrastruktur.
- 10) Hipotesis yang menyatakan bahwa *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja non keuangan perusahaan dapat diterima. Hal tersebut berarti *intellectual capital* merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan perusahaan ditilik dari kinerja non keuangannya. Hasil ini mengkonfirmasi konsep dan teori Wernerfelt (1984) dan Belkoui (2003) tentang *resource-based view of the firm* yang menempatkan *intangible assets* sebagai aset strategis; serta menguatkan konsep dan pandangan Roos, *et al.* (1997); Stewart (1997); Edvinsson dan Malone (1997); Sveiby (1998); dan pandangan lain tentang *intellectual capital* pada umumnya; serta mengkonfirmasi pula teori dan konsep Sveiby (2001a) tentang *knowledge-based view of the firm* yang

menempatkan pengetahuan (*knowledge*) sebagai aset paling vital dan strategis bagi perusahaan.

- 11) Hipotesis yang menyatakan bahwa *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* dapat diterima. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa *intellectual capital* merupakan faktor penentu dicapainya kinerja keuangan *net income* unggul. Hasil ini mengkonfirmasi konsep dan teori Wernerfelt (1984) tentang *resource-based view of the firm* yang menempatkan *intangible assets* sebagai aset strategis; serta menguatkan konsep dan pandangan Roos, *et al.* (1997); Stewart (1997); Edvinsson dan Malone (1997); Sveiby (1998a); dan pandangan lain tentang *intellectual capital* pada umumnya; serta mengkonfirmasi pula teori dan konsep Sveiby (2001a) tentang *knowledge-based view of the firm* yang menempatkan pengetahuan (*knowledge*) sebagai aset paling vital dan strategis bagi perusahaan. Bank yang mengharapkan kinerja keuangan *net income* lebih tinggi dituntut untuk menguasai *intellectual capital* lebih tinggi pula.
- 12) Hipotesis yang menyatakan bahwa *intellectual capital* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* belum dapat diterima. Hal tersebut berarti bahwa *intellectual capital* bukan merupakan faktor penentu dicapainya kinerja keuangan *fee-based income* unggul. Hasil ini belum mengkonfirmasi konsep dan teori Wernerfelt (1984) tentang *resource-based view of the firm* yang menempatkan *intangible assets* sebagai aset strategis; serta menguatkan konsep dan pandangan Roos, *et al.* (1997); Stewart (1997); Edvinsson dan Malone (1997); Sveiby (1998a); dan pandangan lain tentang *intellectual capital* pada umumnya; serta belum mengkonfirmasi pula teori dan

konsep Sveiby (2001a) tentang *knowledge-based view of the firm* yang menempatkan pengetahuan (knowledge) sebagai aset paling vital dan strategis bagi perusahaan. Perbedaan hasil ini diidentifikasi terkait dengan proporsi *fee-based income* yang masih sangat kecil karena operasi bank yang masih tradisional (mengandalkan pendapatan bunga semata) serta karena krisis ekonomi yang menyebabkan bank tidak dapat beroperasi secara normal.

- 13) Hipotesis yang menyatakan bahwa kinerja non keuangan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* belum dapat diterima. Hasil ini bertolak belakang dengan dan belum berhasil mengkonfirmasi pandangan dan konsep Porter (1993) tentang *value chain* serta pandangan dan konsep Kaplan dan Norton (1996); dan Mulyadi (2001) tentang *balanced scorecard* serta konsep lain yang sejenis yang mengidentifikasi adanya hubungan sebab akibat *leading* dan *lagging indicators*. Perbedaan tersebut diidentifikasi disebabkan bank-bank di Indonesia saat ini, untuk memperoleh keuntungan (kinerja keuangan), tidak berfungsi sebagaimana mestinya yakni sebagai lembaga intermediasi. Keuntungan bank justru diperoleh dari sumber lain.
- 14) Hipotesis yang menyatakan bahwa kinerja non keuangan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *fee-based income* belum dapat diterima. Hal ini mengindikasikan bahwa kinerja non keuangan bukan merupakan faktor penentu dicapainya kinerja keuangan *fee-based income* lebih tinggi. Hasil ini bertolak belakang dengan dan belum berhasil mengkonfirmasi pandangan dan konsep Porter (1993) tentang *value chain* serta pandangan dan konsep Kaplan dan Norton (1996); dan Mulyadi (2001) tentang *balanced scorecard* serta konsep lain yang sejenis yang mengidentifikasi adanya hubungan sebab akibat

leading dan *lagging indicators*. Perbedaan tersebut diidentifikasi disebabkan bank-bank di Indonesia saat ini, untuk memperoleh keuntungan (kinerja keuangan), tidak berfungsi sebagaimana mestinya yakni sebagai lembaga intermediasi. Keuntungan bank justru diperoleh dari sumber lain.

- 15) Aset berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan *net income* dengan koefisien jalur negatif. Sedangkan terhadap *human cost* dan *intellectual capital* aset berpengaruh signifikan dengan koefisien jalur positif. Demikian juga dengan pengaruh *human cost* terhadap *intellectual capital* dan *intellectual capital* terhadap kinerja non keuangan dan kinerja keuangan *net income*. Hasil tersebut serta hasil analisis tentang efek langsung dan efek tidak langsung serta efek total mengindikasikan adanya pengaruh tidak langsung aset terhadap kinerja keuangan *net income* melalui *human cost*, *intellectual capital*; dan kinerja non keuangan.

Secara umum, hasil penelitian ini tidak berhasil mengkonfirmasi teori perusahaan klasik (*the transaction cost economy theory of the firm*) tetapi, sebaliknya, justru membuktikan berlakunya *the law of diminishing returns*. Hasil penelitian ini mengkonfirmasi dan menguatkan pandangan *resources-based theory of the firm*; *knowledge-based theory of the firm*; konsep *intellectual capital*, maupun *balanced scorecard* yang secara umum mengakui keberadaan dan menempatkan *intangible assets* atau *intellectual capital* sebagai aset strategis perusahaan. Di samping itu, hasil penelitian ini memberikan bukti empiris bahwa *value* itu bersifat tidak langsung. Aset, baik *tangible* maupun *intangible*, jarang mempunyai dampak langsung terhadap pendapatan dan laba. Pengaruh aset terhadap *financial outcomes* melalui rantai hubungan sebab akibat

yang melibatkan dua atau tiga tahap antara mulai dari dataran kebijakan, strategi, hingga aktivitas dan aksi perusahaan sehari-hari.

7.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian serta keterbatasan yang ada dalam penelitian ini, disarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Agar dapat diperoleh kinerja unggul, setiap perusahaan dituntut untuk memperoleh, memiliki, dan mengelola sumberdaya, khususnya sumberdaya yang bersifat strategis. Sumberdaya tersebut merupakan aset dan meliputi baik aset berwujud (*tangible assets*) maupun aset tidak berwujud (*intangible assets*). Pengembangan kedua aset tersebut merupakan keniscayaan bagi perusahaan yang ingin memenangkan persaingan dan memperoleh kinerja superior. Tidak adanya salah satu dari aset tersebut akan menyebabkan kinerja terganggu.
2. Agar dapat dikelola secara efisien dan efektif, setiap aset, khususnya *intangible assets (intellectual capital)*, perlu diidentifikasi, diukur, dinilai, dan diinformasikan atau diungkapkan dalam berbagai media pengungkapan informasi. Untuk itu diperlukan adanya media baik berupa prinsip maupun pedoman teknis yang memungkinkan dilakukannya hal tersebut di atas. Disiplin dan profesi akuntansi dapat mengambil peran tersebut melalui pengembangan pengukuran, pengakuan, dan penyajiannya dalam laporan keuangan, baik untuk manajemen maupun untuk pihak yang berkepentingan lain.
3. Keberadaan modal sendiri bank-bank di Indonesia, secara umum, masih sangat terbatas serta belum mampu mendongkrak kinerja. Oleh karena itu, peningkatan jumlahnya menjadi suatu tuntutan yang wajar agar tidak berdampak negatif bagi

pencapaian kinerja perusahaan. Demikian juga dengan aset bank yang pada umumnya masih relatif kecil. Aset tersebut perlu terus ditingkatkan dan selanjutnya dikelola sedemikian rupa, melalui pengembangan sumberdaya manusia, sehingga tercipta *intellectual capital* dan selanjutnya diperoleh keuntungan. Aset yang menumpuk tidak akan memberikan manfaat dan keuntungan sedikitpun bagi perusahaan bila tidak diikuti dengan kebijakan dan strategi pengembangan sumberdaya manusia dan *intellectual capital* perusahaan.

4. Penelitian sejenis dengan menggunakan model yang sama dan mungkin variabel yang sama perlu terus dilakukan dengan melakukan beberapa penyesuaian, antara lain:

- 1) Penelitian dilakukan pada industri yang beroperasi dan berfungsi secara normal (jauh dari kondisi dan dampak krisis ekonomi), misalnya industri manufaktur tertentu atau jasa tertentu selain perbankan.
- 2) Pengukuran variabel dikembangkan dengan menggunakan ukuran-ukuran yang bersifat kualitatif sehingga lebih mampu merepresentasikan variabel yang diukur dan diteliti.
- 3) Menambahkan variabel yang dalam penelitian ini sengaja ditiadakan dan menjadi kotak hitam. Variabel yang dimaksud terutama variabel yang merepresentasikan proses operasi bank, bukan hanya output sebagaimana yang dilakukan dalam penelitian ini. Variabel yang dimaksud misalnya, strategi korporasi, strategi portofolio, strategi pemasaran, kepemimpinan, sistem informasi manajemen, serta variabel lain yang merepresentasikan proses pengelolaan atau transformasi sumberdaya menjadi output (kinerja) baik pada dataran kebijakan, strategi, maupun aksi dan perilaku perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Argyres, N.S. dan Liebeskind, J.P. 1999. Contractual Commitments, Bargaining Power, and Governance Inseparability: Incorporating History into Transaction Cost Theory. **Academy of Management Review**, No.1, Vol.14, hal: 49 - 63.
- Armstrong, M., dan A. Baron. 1998. **Performance Management, The New Realities**. Institute of Personnel and Development.
- Bailey, B.. 1999. Measurement & The Management of Intangibles: A Short Discussion of The Issue. <http://www.bi.com.au/km/article>. Diakses pada 9 September 2002.
- Bank Indonesia, Peraturan Bank Indonesia Nomor 3/21/PBI/2001 tentang Kewajiban Penyediaan Modal Minimum.
- Bank Indonesia, Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia Nomor 30/11/KEP/DIR tentang Tata Cara Penilaian Kesehatan Bank Umum.
- Bart, C.K.. 2001. Measuring the Mission Effect in Human Intellectual Capital. **Journal of Intellectual Capital**, No.3.Vol.2. hal 320-330
- Bedeian A.G., dan R.F. Zammuto. 1991. **Organizations Theory and Design**. The Dryden Press.
- Belkoui, A.R.. 2003. Intellectual Capital and Firm Performance of U.S. Multinational Firms: A Study of the Resource-Based and Stakeholder View. **Journal of Intellectual Capital**, No.3.Vol.2. hal 215 - 226.
- Bontis, N., dan Jac Fitz-enz. 2002. Intellectual Capital ROI: A Causal Map of Human Capital Antecedents and Consequents. **Journal of Intellectual Capital**, No.3.Vol.3. hal 223 - 247
- Bontis, N., *et al.*. 2000. Intellectual Capital and Business Performance in Malaysian Industries. **Journal of Intellectual Capital**, No.1.Vol.1. hal 85 - 100.
- Booth, R. 1997. Performance Management: Making it Happen, **Management Accounting**, November 1997, hal: 28 - 30.
- Brinker, B., ny. Intellectual Capital: Tomorrow's Assets, Today's Challenge, <http://www.cpaivision.org/vision>. Diakses pada 9 September 2002
- Bukh, P.N., Larsen, H.T., dan Mouritsen, J.. 1999. Constructing Intellectual Capital Statements. **Scandinavian Journal of Management**.

- Bukh, P.N., *et al.*. 2001. Intellectual Capital Supplements at Skandia: Reading the Statement.
- De Geus, A.. 1997. **The Living Company: Habits for Survival in a Turbulent Business Environment**. Massachusetts: Harvard Business School Press.
- Delios, A., dan Paul W. Beamish. 2001. Survival And Profitability: The Roles of Experience and Intangible assets in Foreign Subsidiary Performance, **Academy of Management Journal**, No.5, Vol.44, hal 1028-1038
- Desimone, R.L., J.M. Werner, dan D.M. Harris. 2002. **Human Resource Development**, Third Edition. Thomson South-Western.
- Dess.G.G, dan Jason.D. Shaw. 2001. Voluntary Turnover Social Capital and Organizational Performance, **Academy of Management Journal**, No. 3, Vol.26, hal 446-456.
- Drucker, P.F. 1985, **Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles**, New York: Harper & Row Publishers.
- Drucker, P.F. 1988. The Coming of the New Organization, **Harvard Business Review on Knowledge Management**, Harvard Business School Press, hal 1-19.
- Edvinsson, L., 1997, Developing Intellectual Capital at Skandia, **Long Range Planning**, Vol, 30. No. 3, hal: 266 - 373.
- Edvinsson, L., dan Malone,. 1997. **Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding its Hidden Brain Power**. New York: Harper Business.
- Ferdinand, A., 2002, **Structural Equation Modeling dalam Penelitian Manajemen**, Edisi Kedua, Semarang: BP UNDIP.
- Financial and Management Accounting Committee, 1998, **The Measurement and Management of Intellectual Capital: An Introduction**. International Federation of Accountant (IFAC).
- Foot, M., dan C. Hook. 2002. **Introducing Human Resource Management**, Third Edition. Edinburg Gate Harlow: Pearson Education Limited.
- Garvin, D.A., 1993, Building a Learning Organization, **Harvard Business Review on Knowledge Management**, Harvard Business School Press, hal 47-80.
- Gibbert. M., Marius L., dan Sven V, 2002, Rejuvenating Corporate Intellectual Capital by Co-opting Customer Competence. **Journal of Intellectual Capital**, No. 2. Vol.2. Hal 109-126

- Hair, *et al.* 1998. **Multivariate Data Analysis**, Fifth Edition, Prentice-Hall International, Inc.
- Hartanto, F.M. 1997. Peran Etika dalam Bisnis yang Berbekal Modal Maya, **Makalah Seminar Nasional Etika Bisnis - Peran, Permasalahan, dan Relevansinya dalam Menyongsong Abad ke XXI**, Surabaya.
- Hamel, G., dan C.K. Prahalad, 1994, **Competing for the Future**, Massachusetts: Harvard Business School Press.
- Hempel, G.H., D.G.Simonson, dan A.B. Celemon. 1994. **Bank Management: Text and Cases**, John Wiley & Sons, Inc.
- Hitt.A.M, *et al.*, 2001, Direct and Moderating Effects of Human Capital on Strategy and Performance in Professional Service Firm: A Resource-based Perspective, **Academy of Management Journal**, No. 1, Vol.44, hal: 13-28
- Inaki Pena, 2002, Intellectual Capital and Business Start-up Success, **Journal of Intellectual Capital**, No.3.Vol.2. hal 180 - 198.
- Info Bank, Analisis Strategi Perbankan dan Keuangan, Juni 2004.
- Jawa Pos, Analisis Ekonomi dan Bisnis, tanggal 15 Pebruari 1999.
- Joia, Luiz A., 2000, Measuring Intangible Corporate Assets: Linking Business Strategy with Intellectual Capital, **Journal of Intellectual Capital**, Vol. 1, No. 1, 2000: 68-84.
- Kam, Vernon. 1990. **Accounting Theory**, John Wiley & Sons
- Kaplan, R.S, dan D.P. Norton. 1996. **The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action**, Massachusetts: Harvard Business School Press.
- , 2001. **The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment**, Massachusetts: Harvard Business School Press.
- Kconig, Michael, 2000, The Resurgence of Intellectual Capital: The Emphasis Shift From Measurement to Management, <http://www.infotoday.com>. Diakses pada 9 September 2002.
- Kerlinger, F.N. 1973. **Asas-asas Penelitian Behavioral**, Alih Bahasa, Simatupang, L.R., dan H.J., Koesocmanto, Edisi Ketiga, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Kotter, J.P., dan J.L. Heskett. 1992. **Corporate Culture and Performance**, The Free Press.

- Krogh, G.V., dan J. Roos. 1995. A Perspective on Knowledge, Competence and Strategy, **Personil Review**, Vol. 24, No. 3: hal 56-76.
- Kuncoro, M., 2003. **Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi: Bagaimana Meneliti dan Membuat Thesis?**. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Latumerissa.1996. **Manajemen Perbankan**. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Lei D., J.W. Slocum, dan R.A. Pitts. 1999. Designing Organization for Competitive Advantage: The Power of Unlearning and Learning, **Organizational Dynamic**, Vol. 5, No.6: hal 99 - 121
- Lennon A., dan Andrew Wollin. 2001. Learning Organization: Empirically Investigating Metaphors, **Journal of Intellectual Capital**, Vol. 2 No. 4: 410-422.
- Leon M.V.St, 2002, Intellectual Capital: Managerial Perceptions of Organizational Knowledge Resources, **Journal of Intellectual Capital**, No.2. Vol.3. Hal 149-166
- Luthy, David H., 2000, Intellectual Capital and It's Measurement, <http://www.bus.osaka-ca.ac.jp>. Diakses pada Oktober 2002
- Luu, Nghi, *et al.*, 2001, Invisible Value: The Case for Measuring and Reporting Intellectual Capital, **ISR**, July, No.142: hal. 257 - 276
- Mavridis, D.G., 2004, The Intellectual Capital Performance of the Japanese Banking Sector, **Journal of Intellectual Capital**, Vol. 5 No. 1: hal: 92 - 114.
- Miah, N.Z., dan L. Mia, 1996, Decentralization, Accounting Controls and Performance of Government Organizations: A New Zealand Empirical Study, **Financial Accountability & Management**, 12 (3) August 1996: 173-190.
- Mouritsen, J., *et al.*, 2001, Reading an Intellectual Capital Statement: Describing and Prescribing Knowledge Management Strategies, **Journal of Intellectual Capital**, Vol. 2 No. 4: hal: 359-383.
- Mudrajat, K. dan Suhardjono, 2002, **Manajemen Perbankan: Teori dan Aplikasi**, Ed. 1., BPFE Yogyakarta.
- Mulyadi. 2001. **Balanced Scorecard: Alat Manajemen Kontemporer untuk Pelipatganda Kinerja Keuangan Perusahaan**, Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Nahapiet, J. dan S. Ghoshal, 1998, Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage, **Academy of Management Review**, 1998, Vol. 23, No. 2: 243-266.
- Nonaka, I., 1991, The Knowledge-Creating Company, **Harvard Business Review on Knowledge Management**, Harvard Business School Press, hal 21-45.

- Nyhan, Ronald C., 2000, Changing the Paradigm: Trust and Its Role in Public Sector Organization, **American Review of Public Administration**, Vol, 30 No. 1, March 2000: 87-109.
- Olve, N.G., J. Roy, dan M. Wetter. 1999. **Performance Drivers: A Practical Guide to Using the Balanced Scorecard**. John Wiley & Sons.
- Pennings, J.M., *et al.*, 1998, Human Capital, Social Capital, and Firm Dissolution, **Academy of Management Journal**, No.4, Vol.41, hal 425-440.
- Porter, L.W., *et al.*, 1974, Organizational Commitment, Job Satisfaction, and Turnover among Psychiatric Technician, **Journal of Applied Psychology**, No, 59: 603-609.
- Porter, M.E. 1993. **Competitive Advantage**, Collier Macmillan Publishers.
- Pressman, St., 1999, **Lima Puluh Pemikir Ekonomi Dunia**, Terjemahan, Jakarta: Murai Kencana.
- Pulic, A., 2000, MVA and VAIC Analysis of Randomly Selected Companies from FTSE 250, London, Graz.
- Pulic, A., *tt.*, The Physical and Intellectual Capital of Austrian Banks, <http://www.measuring-ip.at>. Diakses pada Juli 2004
- Pulic, A., *ttb.*, A Business Analysis of a Large European Bank, <http://www.measuring-ip.at>. Diakses pada Juli 2004
- Quinn, J.B. 1992. **Intelligent Enterprise**. New York: The Free Press
- Quinn, J.B., P. Anderson, dan S. Finkelstein, 1996, Managing Professional Intellect: Making the Most of the Best, **Harvard Business Review on Knowledge Management**, Massachusetts: Harvard Business School Press.
- Reed. Kira K., 2000, The Dynamic of Intellectual Capital, **Dissertation**, University of Connecticut.
- Republik Indonesia, Undang Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan
- Riordan, M.H. and Williamson, O.E. 1985. Assets Specificity and Economic Organization. **International Journal of Industrial Organization**, No.4. Vol.3, hal: 365 - 378.
- Robbins, S.P. 1990. **Organization Theory: Structure, Design and Applications**. 3rd Ed, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Roos, J., *et al.*, 1998, **Intellectual Capital: Navigating the New Business Landscape**, London: MacMillan Press Ltd.

- , 2001b. Methods for Measuring Intangible Asscts, <http://www.syeiby.com>. Diakses pada 6 Agustus 2002.
- The Financial Accounting Standards Board. 1985. **Accounting Standards, Original Pronouncements**, McGraw Hill.
- Tjiptono, Fandy. 2000. **Perspektif Manajemen dan Pemasaran Kontemporer**, Yogyakarta, Penerbit Andi.
- Tjoekam, M. 1995. Monitoring dan Pengawasan Kredit, **Hand Out**, Institut Bankir Indonesia.
- Tsai, W., dan Ghoshal, S., 1998, Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Network, **Academy of Management Journal**, Vol, 41, 4L 464-478.
- Ulrich, D., 1998, Intellectual Capital = Competence x Commitment, **Sloan Management Review**, Winter 1998: 15 - 26.
- Walker, Diana Ch. 2001. Exploring the Human Capital Contribution to Productivity, Profitability, and the Market Evaluation of the Firm, **Dissertation**, Webster University.
- Williams, S.M., 2001, Is Intellectual Capital Performance and Disclosure Practices Related, **Journal of Intellectual Capital**, No.3.Vol.2. hal.192-203
- Wernerfelt, B. 1984, A Resource-based View of the Firm, **Strategic Management Journal**, No. 5 Vol. 2, hal. 171-180.
- Youndt, M.A., dan Snell, S.A., 1998, Human Resources Management, Intellectual Capital, and Organizational Performance, **Paper**, Presented at the National Academy of Management Meeting in San Diego
- Youndt, *et al.* 1999. Intellectual Capital Profiles: An Examination of Investments and Return. **Paper**. Presented at the National Academy of Management Meeting in Chicago.

**Lampiran 1:
Theoretical Mapping**

Nama, Tahun, dan Judul	Sampel dan Sumber Data	Variabel	Alat Analisis	Temuan
1. Johannes M. Pennings, K. Lee, dan Arjen V.W., 1998, Human Capital, Social Capital, and Firm Dissolution	Accounting firms di Jerman periode 1980 - 1990.	Human capital, Social capital, dan Firm dissolution	Regresi	<i>Human dan social capital dapat digunakan untuk memprediksi firm dissolution dengan pengaruh yang bergantung pada kondisi lingkungan. Menguatkan resource-based view of the firm serta organizational ecology.</i>
2. Wenpin Tsai, dan S. Ghoshal, 1998, Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Network,	Perusahaan elektronik multinasional yang beroperasi di Amerika Utara, Eropa, dan Asia.	Social interaction ties, Shared vision, Trust and trustworthiness, Resource exchange and combination, Value creation.	Regresi	<i>Social interaction ties dan shared vision berpengaruh terhadap trust and trustworthiness. Trust and trustworthiness berpengaruh terhadap resource exchange yang berpengaruh terhadap value creation.</i>
3. Ante Pulic, 2000, MVA and VAIC Analysis of Randomly Selected Companies from FTSE 250	30 perusahaan dari FTSE 250 tahun 1992 - 1998.	Value added, Physical capital, dan Intellectual capital.	Deskriptif-komparatif	Terdapat hubungan langsung antara <i>intellectual capital</i> dengan <i>value added</i> perusahaan; sedangkan <i>physical capital</i> tidak berhubungan dengan <i>value added</i> .

4. Ante Pulic, tt., <i>The Physical and Intellectual Capital of Austrian Banks</i>	24 bank terbesar di Austria tahun 1993, 1994, 1995.	Value added, Physical capital, dan Intellectual capital.	Deskriptif-komparatif	Terdapat hubungan langsung antara <i>intellectual capital</i> dengan <i>value added</i> perusahaan; sedangkan <i>physical capital</i> tidak berhubungan dengan <i>value added</i> .
5. Ante Pulic, tt., <i>A Business Analysis of a Large European Bank</i>	24 bank terbesar di Eropa	Value added, Physical capital, dan Intellectual capital.	Deskriptif-komparatif	Terdapat hubungan langsung antara <i>intellectual capital</i> dengan <i>value added</i> perusahaan; sedangkan <i>physical capital</i> tidak berhubungan dengan <i>value added</i> .
6. Nick Bontis; W.Ch.Ch. Keow., and Stanley Richardson, 2000, <i>Intellectual Capital and Business Performance in Malaysian Industries</i>	107 part-time MBA students di Kuala Lumpur dan Seremban	Human capital, Customer capital, Structural capital, Performance.	Regresi	<p>Pada industri jasa, <i>human capital</i> berpengaruh langsung terhadap <i>customer capital</i>, tetapi tidak berpengaruh terhadap <i>structural capital</i>. <i>Customer capital</i> berpengaruh terhadap <i>structural capital</i>, dan <i>structural capital</i> berpengaruh terhadap <i>business performance</i>.</p> <p>Pada industri non-jasa, <i>human capital</i> berpengaruh langsung terhadap <i>customer capital</i>, maupun <i>structural capital</i>. <i>Customer capital</i> berpengaruh terhadap <i>structural capital</i>, dan <i>structural capital</i> berpengaruh terhadap <i>business performance</i>.</p>

7. Christopher K. Bart, 2001, Measuring the Mission Effect in Human Intellectual Capital	559 perusahaan besar di Dunia	Human intellectual capital, Performance outcome	Chi-square dan korelasi.	Terdapat hubungan antara <i>mission</i> dan <i>human intellectual capital</i> dengan <i>performance</i> .
8. Diana Charles Walker, 2001, Exploring the Human Capital Contribution to Productivity, Profitability, and the Market Evaluation of the Firm	100 perusahaan yang dikelompokkan	Human capital, dan Performance (productivity, profitability, market evaluations, and market premium)	Regresi	Pengaruh positif hanya terjadi antara <i>human capital</i> dengan kinerja yang diukur berdasarkan <i>market premium</i> .
9. Andrew Delios, dan Paul W. Beamish, 2001, Survival And Profitability: The Roles of Experience and Intangible assets in Foreign Subsidiary Performance	3.080 perusahaan anak dari 641 perusahaan di Jepang berdasarkan Analyst's Guide.	Intangible assets, Experience, Survival, Profitability.	Regresi	Survival dan profitabilitas mempunyai variabel antesedent yang berbeda. Pengalaman <i>host country</i> berpengaruh secara langsung terhadap survival. Demikian juga dengan <i>intellectual assets</i> .
10. Michael A. Hint., et al.; 2001; Direct and Moderating Effects of Human Capital on Strategy and Performance in Professional Service Firms: A Resource-based Perspective.	100 law firm terbesar di USA	Human capital, Leverage, Service diversification, Geographic market diversification, Firm performance, Large corporate clients, Clients in new markets, Mode of market entry	Regresi	<i>Human capital</i> berpengaruh secara langsung dan signifikan terhadap kinerja perusahaan dan menguatkan <i>resource-based view of the firm</i> .

11. Inaki Pena, 2002, Intellectual Capital and Business Start-up Success	364 start-up projects di Basque, Spain.	Human capital, Organizational capital, Relational capital, business start-up performance.	Chi-square	<i>Intellectual capital</i> yang meliputi <i>human capital</i> , <i>organizational capital</i> , dan <i>relational capital</i> berpengaruh terhadap <i>business start-up performance</i>
12. Nick Bontis, and Jac Fitz-enz, 2002, Intellectual Capital ROI: A Causal Map of Human Capital Antecedents and Consequents	76 senior executives dari 25 perusahaan pada industri jasa keuangan di AS.	Human capital depletion, Human capital investment, Human capital valuation, Human capital effectiveness	Korelasi	Efektivitas <i>human capital</i> secara positif dipengaruhi oleh <i>human capital investment</i> dan <i>valuation</i> ; dan secara negatif dipengaruhi oleh <i>human capital depletion</i> .
13. Ahmed R-Belkoui, 2003, Intellectual Capital and Firm Performance of U.S. Multinational Firms: A Study of the Resource-Based and Stakeholder View	81 perusahaan multinasional di USA tahun 1991, 1992-1996.	Value added/total assets, Intellectual capital, size, debt structure.	Regresi	<i>Intellectual capital</i> berpengaruh secara langsung dan signifikan terhadap kinerja perusahaan.
14. Dimitrios G. Mavridis, 2004, The Intellectual Capital Performance of the Japanese Banking Sector	141 bank anggota the Japanese Bankers' Association tahun 2000-2001.	Intellectual or human capital (HC), Physical capital (CA), Intellectual capital performance (value added/VA).	Regresi	<i>Human intellectual capital</i> , dan <i>Physical capital</i> berpengaruh secara nyata terhadap kinerja (VA).

<p>15. Moh Nasih, 2004, Pengaruh Aset dan Ekuitas serta Sumberdaya Manusia terhadap Kinerja Perusahaan Perbankan di Indonesia melalui Intellectual Capital sebagai Variabel Antara</p>	<p>114 Perusahaan Perbankan di Indonesia periode tahun 2000, 2001, 2002, 2003.</p>	<p>Aset, Ekuitas, Human Cost, Intellectual capital, Kinerja non keuangan, dan Kinerja keuangan (net income, fee-based income, return on assets, return on equity).</p>	<p>Path Analysis</p>	<p>Aset berpengaruh negatif terhadap <i>net income</i>. <i>Intellectual capital</i> berpengaruh terhadap <i>net income</i>. Aset dan ekuitas berpengaruh terhadap net income melalui <i>human cost</i> dan <i>intellectual capital</i>. Memperkuat <i>resource-based view of the firm</i> dan terjadinya hubungan tidak langsung aset dan ekuitas terhadap kinerja.</p>
--	--	--	----------------------	---

	Respd	KelBank	Aset	Ekuitas	SdM	IntCap	MSDPK
1	bp0400	1	86344896	5794104	2644135	43614753	9,20
2	bp0500	1	27071977	893682	242527	19173100	2,31
3	bd0100	2	592216	39807	13380	275362	,06
4	bd0200	2	955192	102888	10954	316088	,11
5	bd0300	2	8716339	208562	82479	2267110	,81
6	bd0400	2	13281358	1273576	220919	5483460	1,48
7	bd0501	2	14129266	719464	161855	5209054	1,76
8	bd0601	2	1356130	154941	21047	536633	,13
9	bd0701	2	2330030	232017	29008	870119	,32
10	bd1101	2	46911346	4652812	503815	21663788	4,80
11	bd1201	2	6555748	293429	63554	1754444	,93
12	bd1301	2	678035	39975	13310	264561	,08
13	bd1401	2	2403879	84403	33991	809477	,33
14	bd1502	2	546310	60560	15253	222109	,06
15	bd1602	2	377778	83169	6547	143372	,04
16	bd1702	2	809553	37720	7896	736563	,11
17	bd1902	2	1031797	89747	14008	371184	,14
18	bd2002	2	25200175	2315516	311498	7061251	2,87
19	bd2102	2	1632085	110715	21974	568334	,19
20	bd2202	2	2244312	237002	16332	561763	,24
21	bd2302	2	12410570	814139	82340	4911834	1,38
22	bd2402	2	1904898	383276	20945	1139012	,22
23	bd2503	2	343992	115989	6598	174010	,03
24	bd2603	2	2138744	174325	30202	442997	,30
25	bd2703	2	22837562	1476127	222832	7249112	2,33
26	bd2803	2	10811350	896957	80951	2324979	1,47
27	bd2903	2	1564568	109118	10006	505889	,21
28	bd3003	2	1760280	132646	18674	388211	,14
29	bd3103	2	466779	74603	7820	252108	,04
30	bd3203	2	542970	91475	10530	224772	,06
31	bd3403	2	15940612	3501491	94355	9565479	1,40
32	bd3504	2	1617846	434737	38554	345494	,32
33	bnd010	3	1230047	116267	12368	480115	,12
34	bnd020	3	447589	43774	9594	186006	,06
35	bnd030	3	24311	11928	1278	17439	,00
36	bnd040	3	99409	17298	2953	48788	,02
37	bnd050	3	99409	23044	7066	67622	,02
38	bnd070	3	700925	30252	5408	58647	,01
39	bnd090	3	253504	31782	5959	97464	,03
40	bnd100	3	451561	41747	6136	180124	,05

	PMSDPK	MSK	PMSK	LDR	NPL	KNK	NetIncome
1	,01	11,59	,01	62,37	6,03	1,16	2502435
2	-,11	2,72	-,09	58,27	3,80	-,03	124253
3	-,03	,08	-,11	62,02	3,65	-,32	4447
4	,04	,14	-,10	63,09	3,54	-,27	8290
5	-,13	1,38	-,09	83,80	4,59	-,20	29129
6	-,01	1,30	,23	43,37	,86	,00	221853
7	,18	3,27	,32	91,82	2,23	,34	179759
8	-,12	,08	-,02	28,41	2,87	-,34	23187
9	,33	,61	,24	96,21	2,90	,11	28295
10	,05	5,52	,04	56,95	6,78	,52	1529344
11	,17	,72	,25	38,49	1,67	,04	101641
12	,06	,11	-,15	67,09	3,02	-,30	10400
13	,13	,29	-,05	43,92	3,05	-,19	16316
14	,04	,12	,04	97,98	2,92	-,20	5635
15	,18	,06	,17	72,11	,95	-,09	3629
16	,53	,08	-,14	35,50	3,19	-,05	8156
17	,14	,12	-,21	43,90	4,04	-,27	2699
18	-,01	1,16	-,21	19,95	8,84	-,05	-515957
19	-,04	,19	,02	51,67	2,18	-,27	11497
20	-,03	,38	-,12	77,30	4,68	-,28	4198
21	,06	1,55	-,09	55,61	1,54	-,11	266064
22	,15	,42	,00	93,90	2,90	-,13	119021
23	-,04	,03	-,09	51,25	2,57	-,34	10147
24	,36	,47	,13	76,97	3,15	,06	23171
25	,00	3,40	,09	72,12	3,61	,17	467255
26	,35	2,32	,26	77,95	,84	,29	177864
27	,11	,17	,37	40,43	,31	-,03	21263
28	-,15	,08	,07	26,82	2,95	-,31	-38409
29	-,17	,03	,15	34,54	14,04	-,11	5272
30	,09	,08	,06	59,17	2,73	-,18	9591
31	-,03	2,01	-,19	71,16	9,61	-,05	418502
32	1,17	,42	,73	66,14	2,90	,82	15811
33	-,07	,25	-,09	108,62	8,03	-,24	16617
34	,08	,09	-,11	79,68	3,18	-,26	7122
35	,33	,00	,44	32,23	,00	,10	-149
36	,50	,02	,13	76,78	2,24	,07	1478
37	,06	,03	,02	78,13	2,00	-,22	1722
38	,19	,03	,20	99,60	1,75	-,05	-3102
39	,08	,06	,08	88,89	,58	-,20	6146
40	-,02	,09	,00	86,47	3,56	-,25	14300

	FBI	ROA	ROE
1	5,64	4,02	43,41
2	5,60	,80	17,52
3	3,93	,70	6,63
4	3,16	1,70	8,03
5	8,04	,47	12,58
6	7,95	2,31	17,00
7	3,49	1,73	23,39
8	4,88	2,52	14,75
9	7,93	1,40	12,37
10	18,10	3,29	31,41
11	7,45	2,01	32,92
12	12,70	1,31	16,72
13	4,01	,80	17,61
14	5,36	1,44	8,86
15	5,12	2,17	7,73
16	44,24	,92	6,32
17	7,28	,32	3,14
18	19,92	-1,48	-45,79
19	2,86	,98	10,12
20	5,80	,94	2,08
21	5,53	3,24	32,51
22	3,80	7,98	28,53
23	7,10	4,14	8,58
24	3,20	1,33	8,81
25	17,04	2,03	39,58
26	8,91	1,71	17,97
27	5,83	1,84	19,17
28	28,68	-3,15	-75,91
29	5,64	1,59	7,09
30	5,64	2,33	10,83
31	26,86	2,92	15,34
32	6,39	1,03	3,61
33	1,37	1,91	20,20
34	4,56	1,97	20,57
35	4,22	-.47	-1,25
36	3,71	1,64	8,33
37	4,77	1,79	7,34
38	5,18	,18	-10,67
39	2,25	3,07	18,31
40	2,59	4,30	31,60

	Respd	KelBank	Aset	Ekuitas	SdM	IntCap	MSDPK
41	bnd110	3	325253	17441	5427	91242	,04
42	bnd130	3	1739298	105550	9174	1378489	,20
43	bnd140	3	1754208	370320	12648	535957	,17
44	bnd150	3	299843	36782	7731	192750	,04
45	bnd160	3	136731	-130	4064	74856	,01
46	bnd170	3	611875	34267	7778	209994	,06
47	bnd180	3	276649	21232	6272	142574	,03
48	bnd190	3	1135560	143518	10353	501237	,15
49	bnd200	3	305851	76864	6787	154036	,03
50	bnd210	3	162142	18257	3783	63382	,03
51	bnd220	3	258862	21294	5796	89311	,04
52	bnd230	3	55494	18481	1493	26137	,00
53	bnd250	3	152482	52245	4167	68035	,01
54	bnd260	3	327802	21967	3795	97427	,04
55	bnd270	3	187577	21143	4392	89936	,02
56	bnd280	3	77702	15920	1408	37290	,01
57	bnd290	3	382133	44405	9839	268773	,03
58	bnd300	3	13349	1243	1042	16694	,00
59	bnd320	3	2997419	367622	104285	3233961	,30
60	bnd330	3	312547	25531	3716	142913	,04
61	bnd340	3	513018	59981	8330	274473	,05
62	bnd350	3	1371506	73787	12878	576282	,18
63	bnd360	3	193285	21919	2233	78663	,02
64	bnd370	3	167554	18569	6261	97249	,02
65	bnd380	3	1555592	82526	5925	487852	,17
66	bnd390	3	454211	34018	9780	143826	,06
67	bnd400	3	130645	17978	3865	56717	,01
68	bpd010	4	2286184	133422	35775	526251	,36
69	bpd020	4	997285	103493	32726	454655	,13
70	bpd030	4	5109753	495575	134601	2056692	,57
71	bpd040	4	824152	109270	20911	330927	,10
72	bpd050	4	5672522	456219	101790	2005987	,46
73	bpd060	4	8428747	706769	237358	3165084	1,16
74	bpd070	4	6386132	470247	151218	2722949	,73
75	bpd080	4	1051558	90966	41252	395741	,13
76	bpd090	4	684555	57551	11328	216218	,08
77	bpd100	4	2654649	189156	54362	1330364	,25
78	bpd110	4	711121	125844	30251	355230	,07
79	bpd120	4	651670	36597	19876	228724	,09
80	bpd130	4	777734	46608	14116	214341	,10

	PMSDPK	MSK	PMSK	LDR	NPL	KNK	NetIncome
41	-,06	,04	,20	50,99	6,47	-,13	2157
42	-,01	,31	-,02	77,09	4,58	-,21	42703
43	-,02	,11	-,15	32,65	3,08	-,34	8884
44	,35	,08	,34	92,15	2,21	,12	3224
45	-,16	,01	,01	42,66	10,90	-,22	-10024
46	-,23	,06	-,04	54,31	1,24	-,43	6002
47	,02	,05	-,12	66,55	3,04	-,31	1195
48	,21	,21	,22	66,91	,91	-,04	46271
49	,22	,08	,03	116,95	2,93	-,10	11857
50	,46	,01	,09	25,51	1,59	,01	742
51	,27	,06	,70	79,82	,78	,24	779
52	,02	,00	-,05	26,06	22,29	,01	875
53	-,26	,01	,83	47,90	1,95	,02	3961
54	-,07	,05	,02	68,89	,96	-,31	2939
55	,08	,03	-,19	65,02	4,53	-,30	665
56	-,35	,00	-,03	5,67	2,51	-,49	1719
57	-,13	,06	-,27	85,26	17,05	-,24	1319
58	,62	,00	,79	78,87	5,00	,54	-997
59	-,10	,55	-,16	91,43	1,79	-,36	180285
60	,10	,07	,17	90,66	2,79	-,10	5338
61	-,06	,10	-,12	89,23	2,16	-,35	7188
62	,13	,22	,18	59,52	1,89	-,09	22978
63	-,03	,04	,10	94,21	3,85	-,20	1552
64	-,01	,03	-,08	100,03	1,94	-,32	2892
65	,05	,14	,05	40,22	7,80	-,12	7606
66	,12	,09	,29	74,25	2,13	-,04	3390
67	-,10	,02	-,26	73,43	2,93	-,46	1165
68	,36	,15	,20	20,80	2,88	,06	27411
69	,20	,16	,02	58,65	1,16	-,15	37525
70	,00	,80	,16	69,59	,87	-,12	168136
71	,26	,10	,34	47,28	1,26	,05	25063
72	,00	,41	,49	44,00	4,53	,08	84105
73	,25	1,63	,14	69,18	,47	,10	175897
74	,00	,64	-,03	43,23	1,39	-,22	194013
75	,09	,13	,14	49,72	,83	-,16	30352
76	,10	,12	,34	72,70	1,81	-,03	20729
77	,00	,36	-,04	72,15	4,47	-,22	84294
78	-,04	,12	,01	89,78	1,82	-,28	26129
79	,16	,09	,19	49,66	,23	-,11	27106
80	,19	,05	-,21	22,83	9,02	-,18	11906

	FBI	ROA	ROE
41	6,42	,64	12,26
42	3,18	3,23	36,18
43	18,10	,51	2,33
44	1,74	2,25	22,52
45	13,69	-7,28	-158,97
46	7,93	1,42	17,00
47	2,01	,60	5,49
48	3,46	4,75	30,10
49	3,86	5,18	15,07
50	3,37	,42	4,26
51	2,51	,84	12,69
52	,60	2,06	4,67
53	2,18	3,72	7,15
54	2,73	1,50	13,43
55	4,26	1,35	17,27
56	1,74	2,75	9,84
57	3,92	,51	6,48
58	12,99	-4,75	-59,48
59	9,77	8,51	50,72
60	,71	1,31	19,74
61	1,47	2,09	11,88
62	2,99	2,13	30,19
63	,87	1,06	5,68
64	,56	2,62	15,81
65	3,15	,69	8,77
66	6,00	1,10	18,09
67	5,87	,91	8,93
68	4,32	1,63	12,96
69	1,29	4,24	48,97
70	2,38	3,50	30,45
71	3,92	4,09	23,38
72	5,08	2,40	20,20
73	4,32	2,49	21,70
74	3,04	3,54	41,66
75	4,70	3,40	92,58
76	3,41	5,15	43,14
77	2,98	4,08	38,52
78	2,46	4,48	25,44
79	3,48	5,11	69,28
80	5,19	1,94	21,77

	Respd	KelBank	Aset	Ekuitas	SdM	IntCap	MSDPK
81	bpd150	4	822328	78831	33900	560097	,09
82	bpd160	4	1575630	130865	55380	386643	,17
83	bpd170	4	2957887	416631	49013	1101586	,32
84	bpd180	4	2448602	284394	72967	1482323	,21
85	bpd190	4	302451	17766	12474	98536	,04
86	bpd201	4	1765167	187236	42702	619782	,17
87	bpd211	4	554926	67548	11364	141302	,06
88	bpd221	4	4085463	288706	30916	740842	,42
89	bpd251	4	1738678	241532	57170	608366	,16
90	bpd261	4	355754	33310	8718	143763	,03
91	bc0110	4	1749385	463730	18374	916690	,12
92	bc0210	4	717702	122118	11178	719869	,04
93	bc0310	4	1747623	474114	15223	569122	,18
94	bc0411	4	1145751	141130	18260	290826	,22
95	bc0611	4	3331426	650803	33438	685816	,16
96	bc0711	4	1246690	331773	13155	483004	,13
97	bc0811	4	1132817	182894	11362	608305	,08
98	bc0911	4	528859	72596	10601	246948	,00
99	bc1011	4	287566	102191	7979	96903	,01
100	bc1211	4	485123	42337	15101	126052	,03
101	bc1311	4	1152846	337272	7086	186279	,07
102	bc1412	4	1446137	241352	26666	594728	,10
103	bc1512	4	5959457	1212152	34027	1710816	,39
104	bc1712	4	2171445	424661	15723	731567	,22
105	bc1912	4	1610205	353952	6895	688758	,07
106	bc2012	4	1729178	497031	4364	517452	,08
107	ba0112	5	11693161	823171	132632	3152470	1,18
108	ba0212	5	2124844	155870	73625	1165444	,21
109	ba0312	5	795690	91284	4425	293030	,06
110	ba0513	5	6264648	1379833	152958	2034694	,54
111	ba0613	5	24562360	3345215	318135	10517196	2,33
112	ba0713	5	11610731	1188265	77756	4180119	1,13
113	ba0813	5	12809956	121978	186278	4683479	1,36
114	ba1013	5	8899794	-7796	153097	4284204	,94

	PMSDPK	MSK	PMSK	LDR	NPL	KNK	NetIncome
81	,08	,10	,01	54,32	1,75	-,23	32774
82	,24	,30	,17	86,38	2,12	-,02	23147
83	,01	,31	,02	46,61	3,98	-,19	82742
84	-,03	,45	,07	104,15	,65	-,22	73348
85	,07	,04	,09	54,61	4,01	-,16	7031
86	,02	,18	,24	51,53	1,93	-,12	42963
87	-,04	,06	-,10	52,60	1,56	-,36	20103
88	-,02	,32	,38	37,64	2,51	-,03	120822
89	,04	,19	,07	56,61	2,39	-,19	79027
90	-,13	,04	,01	60,37	4,81	-,30	13220
91	-,06	,42	,03	169,93	8,04	-,13	101556
92	,20	,15	-,19	190,96	41,10	,39	17606
93	,40	,43	,13	117,57	3,31	,09	66972
94	,81	,01	,95	1,48	,00	,64	2143
95	-,11	,60	-,20	181,14	10,70	-,22	68694
96	,22	,35	,60	132,92	3,65	,24	69859
97	-,30	,19	-,46	125,00	7,84	-,57	5632
98	-,51	,21	-,25	6077,76	89,57	2,50	4280
99	-,46	,02	-,58	79,46	44,54	-,17	19694
100	,00	,03	-,67	38,33	6,31	-,58	13726
101	2,28	,12	1,88	90,67	22,83	2,33	24471
102	,64	,42	,18	212,18	17,56	,49	12776
103	-,16	,72	-,22	91,05	17,82	-,16	117313
104	,05	,34	-,05	75,59	9,54	-,12	57794
105	,16	,24	-,07	161,86	7,56	-,09	67786
106	-,21	,22	,04	143,67	7,37	-,24	76860
107	-,05	,83	-,22	34,86	31,47	,16	1768
108	-,02	,35	,04	83,98	1,08	-,24	25093
109	,24	,11	-,44	93,68	21,39	-,06	36960
110	-,08	1,16	-,20	106,53	3,17	-,29	124887
111	-,04	2,35	-,27	49,97	8,43	-,04	828304
112	,13	,76	-,29	33,47	14,11	-,07	520001
113	,04	1,70	-,06	62,00	11,70	,07	694900
114	,18	1,20	-,05	63,09	9,68	,05	300027

	FBI	ROA	ROE
81	1,69	5,58	40,51
82	1,64	1,91	13,74
83	9,34	2,58	16,32
84	4,57	4,02	25,90
85	1,43	3,07	37,29
86	5,89	4,01	20,35
87	2,83	4,98	29,82
88	2,27	4,47	40,56
89	6,57	5,84	33,75
90	4,86	5,06	39,12
91	8,85	7,45	20,74
92	58,74	5,47	24,52
93	9,54	4,50	13,52
94	28,50	,25	1,53
95	25,47	2,99	10,40
96	13,76	4,37	19,95
97	43,57	,50	2,99
98	1,40	,89	5,40
99	10,56	7,73	17,66
100	10,96	6,95	33,87
101	14,69	2,87	7,06
102	25,77	,64	8,39
103	10,05	2,94	10,61
104	17,65	3,78	13,13
105	29,76	5,81	18,40
106	18,88	6,45	15,79
107	18,31	,73	,13
108	56,55	,94	12,32
109	16,64	7,73	10,59
110	41,27	3,43	13,61
111	23,94	5,28	39,30
112	64,23	5,78	82,71
113	29,09	5,00	54,00
114	37,15	4,30	34,79

Halaman 1

Paket : Seri Program Statistik (SPSS-2000)
Modul : Anareo 6 (Pilihan Khusus)
Program : Analisis Jalur (Path Analysis)
Edisi : Sutrisno Hadi dan Yuni Pamardiningsih
Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, Indonesia
Versi IBM/IN, Hak Cipta (c) 2000 Dilindungi UU

Nama Pemilik : Drs. M. Irhas Effendi, MS
Nama Lembaga : UPN 'Veteran' Yogyakarta
A l a m a t : Jl. Cemoaka 10, Baciro, Yogyakarta
=====

Nama Peneliti : MOH. NASIH
Nama Lembaga : FE UNAIR
Tgl. Analisis : 19 FEBRUARI 2005
Nama Berkas : NASIH
Nama Dokumen : nasih

Nama Variabel X1 : X1
Nama Variabel X2 : X2
Nama Variabel X3 : X3
Nama Variabel X4 : Y1
Nama Variabel X5 : Y2
Nama Variabel X6 : Y3.1
Nama Variabel X7 : Y3.2
Nama Variabel X8 : Y3.3
Nama Variabel X9 : Y3.4

Variabel X1 = Variabel Nomor : 1
Variabel X2 = Variabel Nomor : 2
Variabel X3 = Variabel Nomor : 3
Variabel X4 = Variabel Nomor : 4
Variabel X5 = Variabel Nomor : 5
Variabel X6 = Variabel Nomor : 6
Variabel X7 = Variabel Nomor : 7
Variabel X8 = Variabel Nomor : 8
Variabel X9 = Variabel Nomor : 9

Jumlah Kasus Semula : 114
Jumlah Data Hilang : 0
Jumlah Kasus Jalan : 114

** TABEL RANGKUMAN ANALISIS JALUR

Res.	Terikat Y	Bebas X	r	Jalur	t	p	Efek	Ef.Tot
1	X2	X1	0.908	0.908	22.951	0.000	0.825	0.825
2	X3	X1	0.904	1.207	30.499	0.000	0.679	0.837
		X2	0.763	-0.333	3.641	0.000	0.158	
3	X4	X1	0.978	0.908	22.939	0.000	0.828	0.961
		X2	0.875	-0.040	0.438	0.828	0.033	
		X3	0.909	0.119	2.535	0.001	0.100	
4	X5	X1	0.292	0.352	8.903	0.000	0.041	0.092
		X2	0.259	0.010	0.110	0.989	0.001	
		X3	0.292	0.190	4.054	0.000	0.022	
		X4	0.279	-0.247	0.535	0.886	0.028	
5	X6	X1	0.879	-0.163	4.121	0.000	0.106	0.812
		X2	0.821	0.287	3.138	0.000	0.174	
		X3	0.855	0.362	7.739	0.000	0.229	
		X4	0.884	0.457	0.992	0.580	0.299	
		X5	0.281	0.021	0.480	0.947	0.004	
6	X7	X1	0.130	0.354	8.949	0.000	0.022	0.095
		X2	0.208	0.330	3.609	0.000	0.033	
		X3	0.033	-0.381	8.153	0.000	0.006	
		X4	0.102	-0.393	0.851	0.579	0.019	
		X5	0.053	0.021	0.489	0.943	0.001	
		X6	0.141	0.226	1.063	0.350	0.015	
7	X8	X1	0.053	-0.892	22.549	0.000	0.029	0.157
		X2	0.106	0.232	2.532	0.003	0.015	
		X3	0.071	-0.044	0.950	0.555	0.002	
		X4	0.073	0.173	0.376	0.964	0.008	
		X5	-0.089	-0.130	2.977	0.000	0.007	
		X6	0.217	0.733	3.453	0.000	0.097	
		X7	0.041	-0.004	0.043	1.000	0.000	
8	X9	X1	0.147	0.815	20.592	0.000	0.081	0.589
		X2	0.117	-0.468	5.111	0.000	0.037	
		X3	0.134	-0.354	7.570	0.000	0.032	
		X4	0.157	-0.258	0.560	0.869	0.027	
		X5	-0.035	-0.007	0.161	0.999	0.000	
		X6	0.287	0.347	1.637	0.018	0.067	
		X7	-0.034	-0.081	0.866	0.632	0.002	
		X8	0.724	0.702	10.302	0.000	0.343	