

MENGUJI MODEL HUBUNGAN ANTARA *ORGANIZATION-BASED SELF ESTEEM* TERHADAP *ORGANIZATONAL CITIZENSHIP BEHAVIOR*; *SELF EFFICACY* SEBAGAI VARIABEL PEMEDIASIAN

Susi Widjajani

Joko Wiyono

Mia Rahma Romadoni

Universitas Proklamasi 45 Yogyakarta

e-mail : susi_wijayani@yahoo.co.id

ABSTRACT

Organizational behavior is a reflection of the attitudes and behaviors of employees who believed based on the perception of the individual to improve their performance. The purpose of study will describe the influence of organization-based self-esteem (OBSE) on organizational citizenship behavior (OCB) mediated self efficacy. The research was quantitative methode and to collect data using instruments measuring instrument adapted from self-efficacy (Bandura, 1997), OBSE (Pierce, Gardner, Cummings, & Dunham, 1989, 1993) and OCB (Williams & Anderson, 1991). Samples of the research were hospital employees, group D both medical and non-medical employees in the region of Yogyakarta Province. Results of the factor analysis with SEM using AMOS version 18, describes relationship OBSE on OCB both directly and mediated by self-efficacy in the work environment within the scope of the value-attitude-behavior.

Keywords: Organization-based Self-esteem, Self-Efficacy, Organizational Citizenship Behavior

PENDAHULUAN

Perilaku organisasi yang positif dari anggota organisasi sangat berperan menentukan keberhasilan organisasi dalam mencapai tujuannya. Robins dan Judge (2009) menjelaskan bahwa perilaku organisasi merupakan perilaku yang dimiliki individu, kelompok, dan organisasi yang terstruktur, bertujuan untuk meningkatkan efektifitas suatu organisasi. Peran serta karyawan merupakan cerminan rasa memiliki mereka terhadap organisasinya yang akan berdampak positif terhadap perilaku yang diharapkan dapat membantu kinerja organisasi (Van Dyne & Pierce, 2004). Perilaku ideal karyawan

merupakan perilaku yang secara tidak secara formal ada namun sesuai dengan harapan organisasi, merupakan perilaku yang diharapkan oleh organisasi untuk dapat mempertahankan efektifitas dan efisiensi organisasinya yang disebut sebagai *Organizational Citizenship Behavior* (OCB) (Suresh & Venkatamal, 2010). OCB memiliki dua model, yaitu OCB-Individu yang secara langsung mempengaruhi perilaku individu dan OCB-Organization yang secara langsung mempengaruhi organisasi (Suresh & Venkatamal, 2010).

Perilaku individu dipengaruhi oleh persepsi kognitif yang akan membentuk sikap terhadap sesuatu yang dihadapi. Pierce dan

Gardner (1998) menyatakan pentingnya peranan konsep diri karyawan dengan paradigma organisasi terhadap aktivitas mereka ditempat kerja. Efikasi diri karyawan dapat mempengaruhi tingkat keinovatifan organisasi dan membantu pencapaian tujuan organisasi (Kumar & Uzkuurt, 2013). Ada tidaknya harga diri dalam organisasi atau OBSE menjelaskan kedekatan hubungan karyawan dengan organisasinya (Pierce dkk, 1993). Pada penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh Cotril (2011) yang menemukan bahwa organisasi mendukung lingkungan khusus bagi manager madya pada kepemimpinan otentik dan iklim organisasi yang etis, dan mendukung lingkungan khusus bagi karyawan untuk memiliki harga diri dan kesadaran untuk mau mengerjakan pekerjaannya ataupun yang lainnya. Hal tersebut selaras dengan pendapat Van Dyne dan Pierce (2004) yang berargumen bahwa sikap yang positif karyawan seperti OBSE, komitmen serta sikap positif lainnya dapat mempengaruhi OCB. Selanjutnya ada penelitian dari Conley (2006) yang meneliti mengenai OBSE dan Efikasi diri didasarkan atas pernyataan dari (Gardner & Pierce, 1998) tentang harga diri dan efikasi diri memiliki dampak positif terhadap kinerja dan sikap kerja yang relevan pada karyawan. Hasil penelitian Conley (2006) menemukan bahwa efikasi diri dan variabel demografi seperti usia, lama bekerja dan jabatan adalah saling berhubungan, namun sebaliknya hubungan OBSE dengan variabel demografi secara statistik tidak signifikan berhubungan. Sedangkan OBSE dan efikasi diri memiliki hubungan yang signifikan.

Variabel-variabel penelitian ini telah banyak diteliti oleh para peneliti sebelumnya, namun secara fundamental belum ada yang mengkaji dari ketiga variabel OBSE, efikasi diri dan OCB-I dan OCB-O. Kebaruan penelitian ini adalah melibatkan variabel OBSE, efikasi diri dan OCB-I serta OCB-O yang menjelaskan tahapan pembentukan perilaku dari value-belief dan attitude. Penelitian ini bertujuan untuk

menjelaskan dinamika pengaruh OBSE dan efikasi diri terhadap OCB (OCB-I dan OCB-O) yang mencerminkan nilai-sikap-perilaku individu dalam dunia kerja sebagaimana konsep dasarnya yaitu mengenai sikap-persepsi-perilaku anggota organisasi secara kolektif dapat mendukung kinerja/perilaku organisasi. Berdasarkan penjelasan di atas maka pembahasan mengenai OBSE, efikasi diri, dan OCB dirasa penting untuk dibahas, karena dapat mengetahui peran konsep diri karyawan terhadap kinerja organisasi dengan pertanyaan: “Apakah ada pengaruh positif antara OBSE terhadap OCB (OCB-I dan OCB-O) yang dimediasi oleh Efikasi Diri Karyawan?”.

REVIEW LITERATUR DAN HIPOTESIS

Harga Diri dalam Organisasi/*Organization-based Self Esteem (OBSE)*

Harga diri dalam lingkup organisasi (Pierce, Gardener, Cummings, & Dunham, 1993, 1989) yaitu:

The degree to which organizational members believe that they can satisfy their needs by participating in roles within the context of the organization. ... organization-based self-esteem reflects the self-perceived value that individuals have of themselves as organizational members acting within an organizational context (Pierce, Gardner, Cummings, & Dunham, 1989.)

Dasar teori OBSE berasal dari konsep diri dari Korman (1976) bahwa individu memiliki pengalaman yang berharga mengenai kemampuannya, sehingga membentuk kepuasan mereka akan terlibat pada suatu penyelesaian/peristiwa yang berharga dan membentuk harga diri. Ketika karyawan dengan OBSE tinggi seharusnya dirasakan oleh mereka sendiri sebagai sesuatu yang penting, bermakna, efektif, dan bermanfaat bagi organisasinya.

Enam pilar pembentuk harga diri dari Branden's (Kreitner & Kinicki, 2004) yaitu: pertama, *live consciously* adalah anggota organisasi menjadi aktif dan pengikat yang kuat ketika berinteraksi dengan anggota organisasi yang lain. Kedua, *be self-accepting* yaitu individu/anggota organisasi tidak boleh berlebihan menilai ataupun mengkritik pikiran dan aksinya sendiri. Ketiga, *take personal responsibility* yaitu menjadi anggota organisasi yang memiliki tanggung jawab dalam memutuskan dan beraksi dalam perjalanan hidupnya ataupun kelompoknya. Keempat, *be self-assertive* merupakan keaslian dan kerelaan anggota organisasi untuk berani menyatakan pendapat secara jujur tanda ada kecenderungan untuk mendapatkan perhatian/berani menyatakan pendapatnya. Kelima, *live purposefully* adalah anggota organisasi memiliki tujuan jangka pendek dan panjang dengan rencana yang realistis untuk mencapainya dengan mengontrol keseluruhan kehidupannya. Dan keenam *have personal integrity* karena menjadikan kebenaran sebagai nilai diri anggota organisasi. OBSE menggambarkan penilaian diri anggota organisasi yang merasa berkompeten untuk berkontribusi terhadap organisasinya (Pierce dkk, 1989).

Harga diri pada diri anggota organisasi yang tinggi dapat berfungsi secara aktual untuk mendukung kemampuan mereka pada tugas yang khusus sehingga membantu mereka dalam menyelesaikan tugas-tugas yang lebih berat (Mossholder, dkk, 1982). Hal itu didasarkan pada konsep bahwa secara konsep harga diri merupakan aspek psikologis yang mempengaruhi kemampuan karyawan sehingga mereka mampu terampil dan menyelesaikan pekerjaannya untuk mencapai kinerja yang baik (Conley, 2006; Mossholder, dkk, 1982; Pierce, dkk, 1993). Ditandakan pula oleh Pierce dkk (1993) bahwa OBSE berhubungan dengan persepsi seseorang mengenai *personal value* pada konteks organisasi, sikap dan persepsi mengenai OBSE secara teoritik

dan empirik mempengaruhi perilaku individu. Pierce dkk (1989) yang menjelaskan bahwa karyawan yang memiliki OBSE yang tinggi maka mereka akan merasa penting, berarti, dekat, dan dihargai ketika bekerja di dalam organisasinya. Pentingnya OBSE adalah dapat memberikan kontribusi positif terhadap kinerja organisasi sehingga karyawan memiliki komitmen yang tinggi untuk mencapai target atau tujuan bersama (Pierce, dkk, 1989).

Efikasi Diri

Efikasi diri didefinisikan oleh Bandura (1997) sebagai derajat keyakinan seseorang akan kemampuannya dalam menyelesaikan tugas pekerjaannya dan mencapai hasil tertentu. Choi, Price, dan Vinokur (2003) menjelaskan efikasi diri sebagai keyakinan yang secara signifikan memprediksi perilaku untuk memilih pencapaian tujuan, upaya penyelesaian tugas dan kinerja yang aktual. Bandura dengan teori efikasi diri baik individu ataupun kolektif memiliki fokus pada keyakinan akan kemampuan dan diaktualkan dengan perilaku/kinerja yang bertujuan untuk mencapai tujuan (Conley, 2006). Efikasi diri secara nyata dan langsung mempengaruhi kinerja, karena dapat memperoleh keyakinan akan kemampuan diri untuk menyelesaikan tugas khusus menjadi lebih nyata (Conley, 2006; Schepman & Richmond, 2003). Dijelaskan pula oleh Copper (2010) bahwa konstruk dari efikasi kolektif adalah teori sosial kognitif dan hubungan antar manusia dari hubungan sebab akibat yang timbal balik secara triadic.

Efikasi diri terdiri dari tiga dimensi (Bandura, 1997), yaitu: pertama, *Magnitude* merupakan keyakinan dalam menyelesaikan tugas berdasarkan tingkat kesulitan pekerjaan yang dihadapi. Kedua, *Strength* merupakan tingkat kekuatan keyakinan untuk dapat menyelesaikan tugas pekerjaannya. Dan ketiga, *Generality* merupakan keyakinan dalam menyelesaikan berbagai tugas yang berbeda dan membutuhkan

cara khusus untuk menyelesaikannya. Dikatakan pula oleh Bandura (1997) bahwa efikasi diri mencerminkan satu keyakinan mengenai perilaku khusus yang berasal dari konsep kognitif dan perilaku mengenai kemampuan dan ketrampilan dalam menghadapi situasi atau kondisi tertentu. Hal itu dikarenakan pembentukan efikasi diri dipengaruhi oleh persepsi dan mencontoh perilaku yang diadopsi dari lingkungan dan kondisi dimana individu berada (Conley, 2006; Strauser, dkk, 2002) berdasarkan dari teori social cognitive behavior dari Bandura. Berdasarkan pendapat tersebut maka ketika efikasi karyawan rendah maka perilaku yang muncul tidak akan sesuai dengan yang diharapkan begitu sebaliknya (Conley, 2006). Keyakinan efikasi diri pada diri seseorang adalah sebagai prediktor yang baik untuk perilaku individu (Tschannen-Moran, & Garesin, 2004).

Perilaku Ideal dalam Organisasi/ Organizational Citizenship Behavior (OCB)

Organ (1988) menjelaskan bahwa OCB merupakan perilaku yang merupakan pilihan dan inisiatif individu, tidak terkait dengan sistem *reward* yang berlaku pada organisasi, tetapi merupakan keinginan untuk meningkatkan efektivitas organisasi. *Organizational citizenship behavior* menurut Chein (2004) adalah:

“individual behavior that is discretionary, not directly or explicitly recognized by the formal reward system and that in the aggregate promotes the effective functioning of the organization”

Dapat disimpulkan bahwa OCB merupakan perilaku individu yang bersifat ideal karena merupakan gambaran perilaku yang positif di luar harapan dan tanggung jawabnya. Terdapat lima dimensi pembentuk OCB (Organ, 1988; William & Anderson, 1991), yaitu: 1) *Altruisme* yaitu perilaku memberikan pertolongan pada hal yang bukan menjadi tanggung

jawabnya. 2) *Courtesy* merupakan perilaku menghargai dan memperhatikan orang lain. 3) *Sportsmanship* merupakan perilaku toleransi pada organisasinya tanpa mengajukan keberatan. 4) *Conscientiousness* merupakan perilaku sukarela karyawan pada organisasinya. Dan 5) *Civic Virtue* merupakan perilaku bertanggung jawab pada kehidupan organisasi untuk meningkatkan kinerjanya.

OCB terdapat dua fokus (William & Anderson, 1991), yaitu: pertama OCB-Individu dengan target perilaku tertuju pada individu tersebut yang berdampak pada organisasi dan bermanfaat untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi organisasi, terdiri dari dua dimensi yaitu *altruisme* dan *courtesy*. Kedua, OCB-Organisasi dengan target perilaku yang tertuju secara langsung terhadap organisasi, sehingga bermanfaat bagi peningkatan efektifitas dan efisiensi organisasi, terdiri dari tiga dimensi, yaitu: *civic virtue*, *conscientiousness*, dan *sportsmanship*. Chih, Yang, dan Chang (2012) menjelaskan bahwa sikap yang mendukung perubahan organisasi secara langsung berdampak pada OCB dan diikuti *job satisfaction*. Rosenberg (1993) menjelaskan bahwa sikap karyawan pada organisasinya akan berpengaruh pada perilaku individu tersebut.

Dinamika Organizational-Based Self Esteem, Efikasi diri, dan Organizational Citizenship Behavior

Didasari oleh teori tahapan kognitif yang terdiri dari nilai, orientasi nilai sebagai dasar keyakinan, sikap dari norma, niat perilaku, dan perilaku (Rokeach, 1980, Vaske & Donnelly, 1999). Persepsi efikasi pada level tugas yang lebih spesifik berkontribusi pada harga diri, karena seluruh jenis persepsi efikasi pada tugas organisasi berkontribusi terhadap harga diri dalam organisasi dan merupakan akumulasi seluruh jenis tugas dan kontribusi peraturan untuk membentuk formasi harga diri secara umum

(Pierce & Gardner, 1998). OBSE berbeda dengan persepsi efikasi diri karena OBSE merefleksikan kemampuan rasa diri individu dengan organisasi, sedangkan efikasi diri merefleksikan keyakinan yang mampu dirasakan dapat diterjemahkan dalam aksi yang menjadi hasil dari keberhasilan kinerja (Pierce & Gardner, 1998). OCB pada hakikatnya merupakan perilaku individu (Pasmore & Fagen, 1992) yang mencerminkan partisipasi aktifnya dalam mentransfer sistem di tempat individu tersebut bekerja ataupun beraktifitas.

Conley (2006) serta Cotrill (2011) memaparkan bahwa OBSE memberikan kontribusi yang positif terhadap pembentukan efikasi diri dan perilaku ideal dalam skala individu ataupun secara kolektif pada level organisasi. Hal itu didasarkan pada penelitian-penelitian mereka yang menjelaskan teori yang terkait dengan sikap, persepsi, dan perilaku anggota organisasi/karyawan. Pierce, Gardner, Dunham, & Cummings (1993) berargumen bahwa anggota organisasi yang memiliki OBSE rendah akan menjadi lebih reaktif dibanding yang memiliki OBSE tinggi. Hal itu rentan terjadi ketika ada konflik, ketidakpastian, overload, dan lingkungan kerja yang kurang baik, serta kurangnya dukungan dari pemimpinnya. Mansor, Darus, dan Dali (2013) menjelaskan bahwa efikasi diri positif berhubungan dengan pembentukan OCB sehingga dapat meningkatkan prestasi siswa secara kelompok ataupun individu. Didukung oleh Copper (2010) bahwa efikasi diri pada guru secara kolektif akan meningkatkan dan membangun perilaku ideal baik secara individu ataupun kelompok para siswa sehingga kinerja sekolah lebih efektif.

Dinamika hubungan dari peran OBSE adalah berkontribusi terhadap pembentukan persepsi dan sikap efikasi diri pada anggota organisasi serta perilaku OCB baik pada individu ataupun organisasi, sebagai proses sosialisasi organisasi yang akan saling mempengaruhi. Berdasarkan definisi konseptual dari skema

hubungan ketiga variable tersebut, maka dapat digambarkan kerangka hubungan ketiganya dalam gambar 1. sebagai berikut:



Gambar 1
Kerangka Konseptual Hubungan OBSE, Efikasi Diri, dan OCB

Dari dinamika kerangka konseptual hubungan variabel OBSE, efikasi diri dan OCB, maka dapat dihipotesiskan sebagai berikut:

1. OBSE dan Efikasi diri

Conley (2006) menjelaskan bahwa anggota organisasi yang memiliki harga diri yang tinggi akan menjadi lebih percaya diri dengan kemampuannya dan mempengaruhi kelompoknya (Gardner & Pierce, 1998; Hui & Lam, 2000), Peran OBSE sebagai pengarah dan pendukung efikasi karyawan (Conley, 2006). Efikasi menggambarkan mengenai kualitas persepsi individu dalam menghadapi suatu kondisi dan menunjukkan suatu perilaku yang berulang serta berdampak positif terhadap pencapaian tujuan organisasi (Conley, 2006; Gundlach, Martinko, & Douglas, 2003). Karyawan yang memiliki OBSE tinggi akan secara ikhlas memperlihatkan kinerja terbaiknya untuk bekerja karena mereka percaya diri dengan kadar kemampuannya (Conley, 2006; Mosholder, dkk, 1982). Berdasarkan uraian di atas maka mengantarkan hipotesis pada penelitian ini bahwa: H1: OBSE berpengaruh signifikan terhadap Efikasi Diri karyawan.

2. Efikasi Diri dan OCB

Peran efikasi diri meningkatkan perilaku yang ideal (Frayne & Latham, 1987), meningkatkan kinerja (Mathieu, dkk, 1993). Copper (2013) juga menegaskan bahwa efikasi

dan OCB akan memberikan kontribusi bagi keberhasilan dan efektifitas organisasi. Hal yang melandasi bahwa keyakinan efikasi baik secara individu atau kolektif dapat berperilaku terbentuknya perilaku ideal/OCB adalah efikasi terdiri dari tiga domain yang saling berhubungan, yaitu: pertama, efikasi individu mengenai kemampuan mereka dalam menyelesaikan tugas akan berdampak pada orang lain/ rekan kerja/ bawahannya untuk dapat juga menyelesaikan tugas tersebut. Kedua, keyakinan efikasi menjelaskan kemampuan penyelesaian tugas baik secara individu ataupun kelompok berdasarkan fungsi atau peran pemimpin yang memiliki efikasi yang tinggi. Ketiga, keyakinan efikasi merupakan gambaran mengenai bagaimana individu/anggota organisasi/pemimpin/kelompok kerja melakukan penanganan terhadap stres yang dihadapi dalam mengimplementasikan suatu keinovatifan. Merujuk pada argumen terbut maka hipotesis penelitian ini yang terkait dengan hubungan efikasi terhadap OCB, dirumuskan sebagai berikut: H2: Efikasi Diri berpengaruh signifikan terhadap OCB-I; dan H3: Efikasi Diri berpengaruh signifikan terhadap OCB-O

3. OBSE dan OCB

Adapun peran OBSE dalam membentuk OCB pada individu adalah sebagaimana yang jelaskan oleh Chein (2004) yang menjelaskan bahwa:

Individuals with high collectivism and propensity to trust are more likely to believe they can be a valued part of the organization, to value this role, and because of this belief, engage in behaviors to make a difference in the organization. (Chein, 2004)

Cottrill (2011) menjelaskan karyawan yang memiliki OBSE yang tinggi maka akan mengarahkan pada perilaku ideal diluar harapan organisasi, karena mereka akan menjadi percaya diri dan bangga menjadi bagian dari organisasi.

Berdasarkan uraian di atas maka hipotesis penelitian ini adalah: H4: OBSE berpengaruh signifikan terhadap OCB-I; dan H5: OBSE berpengaruh signifikan terhadap OCB-O.

4. OBSE, Efikasi diri , dan OCB

Konstruk teori dan empirik pada penelitian sebelumnya belum membahas mengenai peran OBSE dan efikasi diri; OBSE dan OCB (Conley, 2006; Cottrill, 2011), Efikasi diri dan OCB (Copper, 2006; Mansor, Darus, & Dali, 2013). Adapun hasil penelitian mereka secara positif hipotesisnya terpenuhi. Bahwa berdasarkan konsep mengenai keyakinan, sikap, dan perilaku mengarahkan terhadap kontruks bahwa keyakinan akan diri individu akan harga dirinya dalam konteks organisasi akan secara kolektif mempengaruhi keyakinan efikasi diri dan orang lain, sehingga secara kolektif juga akan mempengaruhi pembantuan dan aktualisasi perilaku yang positif yaitu OCB baik individu ataupun organisasi. Maka berdasarkan kerangka itu penelitian ini menghipotesiskan bahwa OBSE berdampak positif terhadap pembentukan OCB-I dan O yang dimediasi oleh efikasi diri secara kolektif. Adapun penjabaran hipotesisnya adalah: H6: OBSE berpengaruh signifikan terhadap OCB-I yang dimediasi efikasi Diri; dan H7:OBSE berpengaruh signifikan positif terhadap OCB-O yang dimediasi Efikasi Diri.

METODE PENELITIAN

Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan rumah sakit baik karyawan medis dan non-medis. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah karyawan rumah sakit golongan D yang tersebar di wilayah DI Yogyakarta yang ditentukan secara random. Jumlah responden didapatkan adalah sebanyak 222 orang baik dari kalangan medis ataupun non-medis. Adapun analisis faktor dan uji fit model menggunakan analisis *StructuralEquation*

Modeling (SEM) dengan bantuan Amos versi 18, untuk menguji hipotesis dan dalam penelitian ini menggunakan dua variabel independen yang diprediksi mempengaruhi satu variabel dependen.

Harga diri dalam Organisasi/OBSE merupakan derajat keyakinan karyawan pada suatu organisasi yang dipersepsikan secara pribadi mengenai kemauan untuk membantu dengan berpartisipasi pada organisasi, yang mengindikasikan kedekatan karyawan terhadap organisasi (Pierce, Gardner, Cummings, & Dunham, 1989). Indikator yang digunakan adalah *live consciously, self-accepting, responsibility, self-assertive, purposefully*, dan *integrity*. Instrumen adaptasi dari Pierce, Gardner, Cummings, & Dunham (1989, 1993) karena koefisien reliabilitasnya tinggi yaitu α 0,96 dan inter korelasi item pernyataan rit $> 0,3$, terdiri dari 10 item dan empat skala likert (1=sangat tidak setuju, sampai 4= sangat setuju). Efikasi diri yang dimaksud dalam penelitian adalah efikasi secara kolektif merupakan tingkat keyakinan individu secara bersama-sama mengenai kemampuan mereka untuk berusaha menyelesaikan tugas pekerjaannya masing-masing. Instrumen diadaptasi dari Bandura (1997) dan dikembangkan oleh (Schwarzer & Jerusalem, 1995). Terdapat tiga indikator yaitu *magnitude, strength*, dan *generality*. Instrumen ini dipilih karena koefisien reliabilitasnya tinggi yaitu α 0,8 dan inter korelasi item pernyataan rit $> 0,3$, terdiri dari 6 item dan empat skala likert (1=sangat tidak setuju, sampai 4= sangat setuju).

OCB/Perilaku Ideal adalah perilaku yang bersifat bebas, spontan, dan sukarela terlepas dari deskripsi tugas yang memberikan kontribusi berfungsinya organisasi ke arah peningkatan efisiensi dan efektifitas pencapaian tujuan organisasi. Target perilaku karyawan dibedakan menjadi dua, yaitu: OCB-individu adalah target perilaku tertuju pada personal atau pihak lain yang terkait dengan masalah pekerjaan atau tugas dan berdampak pada berfungsinya efektifitas

dan efisiensi organisasi (dimensi *altruisme* dan *courtesy*). Dan OCB-Organisasi adalah target perilaku tertuju langsung bagi kepentingan efektifitas dan efisiensi kinerja organisasi, (dimensi *civic virtue, conscientiousness*, dan *sportsmanship*). Instrumen OCB (William & Anderson, 1991) dipilih karena koefisien reliabilitasnya tinggi yaitu $\alpha > 0,6$, inter korelasi item pernyataan rit $> 0,5$, terdiri dari 10 item dan empat skala likert (1=sangat tidak setuju, sampai 4= sangat setuju).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Penyebaran Kuesioner Dan Karakteristik Responden

Penelitian ini dilakukan dengan metode survei melalui penyebaran kuesioner pada karyawan rumah sakit golongan D yang tersebar di wilayah DI Yogyakarta dan ditentukan secara random. Proses pengumpulan data dilakukan selama 3 bulan. Kuesioner yang disebar sebanyak 300 buah. Dari 300 buah kuesioner tersebut ada 231 kuesioner yang berhasil dikumpulkan. Dengan demikian tingkat respon dalam penelitian ini adalah 77%. Dari 231 kuesioner yang kembali, 9 diantaranya tidak layak untuk diolah (rusak), sehingga hanya ada 222 buah kuesioner yang dapat digunakan untuk analisis selanjutnya. Karakteristik responden yang digunakan dalam penelitian ini meliputi jenis kelamin, jenis jabatan, pendidikan, masa kerja. Secara umum, mayoritas responden adalah wanita (83,3%) dengan jenis jabatan mayoritas sebagai tenaga medis (63,1) dan masa kerja terbanyak antara 1-4 tahun. Pendidikan responden mayoritas lulusan perawat, yaitu sebesar 56,3%.

Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Tingkat validitas diuji dengan menggunakan *uji validity* dengan mengajukan butir-butir pertanyaan yang mempunyai *loading factor* yang signifikan, yaitu harus $\geq 0,40$ dan tidak

menjadi bagian atau anggota factor lainnya. Semua butir pertanyaan dinyatakan valid dan selanjutnya dapat digunakan dalam pengujian.

Reliabilitas dinilai dengan menggunakan nilai koefisien *Cronbach's Alpha* yang bertujuan untuk mengetahui kekonsistenan suatu alat ukur dalam mengukur. Nilai *Cronbach's Alpha* dalam penelitian ini menggunakan nilai sebesar 0,6. Menurut Hair et al. (2006), nilai koefisien ini masih dapat diterima. Namun hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa terdapat beberapa *item to total correlation* berskor dibawah 0,5 yang tetap digunakan. Hal ini tetap digunakan karena jika dieliminasi, maka akan memperkecil koefisien *Cronbach's Alpha*.

Evaluasi Asumsi Model Struktural

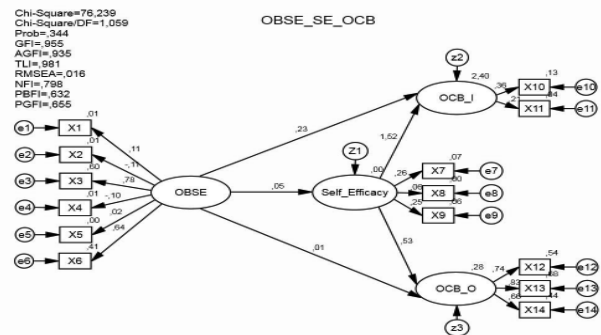
Jumlah sample yang dapat diolah dalam penelitian ini adalah 222 responden. Berdasarkan teknik *Maximum Likelihood Estimation (MLE)*, jumlah minimum sample yang direkomendasikan adalah 200 (Hair et al.,2006;741) atau 5 kali parameter yang diestimasi (Hair et al.,2006), sehingga jumlah sampel penelitian ini diterima.

Semua butir-butir pertanyaan menunjukkan nilai *critical ratio skewness value* berada jauh di bawah nilai kritis 2,58. Hanya ada 3 butir pertanyaan yaitu X12,X13, dan X14 yang nilainya diatas nilai kritis. Secara multivariate, data dalam penelitian ini juga berdistribusi normal karena nilai *critical ratio* untuk normalitas multivariate adalah 0,530. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa secara umum data dalam penelitian ini berdistribusi normal.

Dalam analisis multivariat adanya *outliers* dapat diuji dengan menggunakan Mahalanobis (D^2) dibagi *degree of freedom* (D^2/df). Suatu data dikatakan *Outliers* apabila *mahalanobis distance* lebih besar dari $\chi^2 (14; 0.01) = 34,27$. Hasil pengujian menunjukkan bahwa tidak ada data yang *outliers*.

Pengujian Model Struktural

Model struktural yang dibangun dari model penelitian ini setelah diolah dengan menggunakan program AMOS 18.0 dapat dilihat hasilnya adalah sebagai berikut:



Gambar 2
Model Struktural

Hasil pengujian kesesuaian model penelitian dijelaskan dalam tabel 1 berikut:

Tabel 1
Hasil Pengujian Kesesuaian Model

Indeks	Cut of Value	Hasil	Keterangan
(χ^2) -Chi square	Diharapkan Kecil	76,239	Marginal
Significance	$\geq 0,05$	0.344	Baik
Probability	$\leq 0,08$	0.016	Baik
RMSEA	$\geq 0,90$	0.955	Baik
GFI	$\geq 0,90$	0.935	Baik
CMIN/DF	$\leq 2,00$	1.059	Baik
TLI	$\geq 0,90$	0.981	Baik
CFI	$\geq 0,90$	0.985	Baik
NFI	$\geq 0,90$	0.798	Marginal

Sumber: Hasil Pengujian Kesesuaian Model Output AMOS 18.0

Hasil pengujian kesesuaian model menunjukkan bahwa model struktural yang diestimasi adalah baik. Kecuali untuk *Chi square* dengan besar 76,239 dan NFI yang masih di bawah 0,90 dengan posisi marginal. Nilai *Chi square* sangat sensitive terhadap jumlah sample. Semakin besar sample semakin signifikan. Namun demikian, model dapat diterima sebagai model penelitian, karena secara umum model ini memiliki tingkat kesesuaian yang baik. Hal ini terlihat dari nilai indeks yang memenuhi *cut of value*.

Dalam AMOS 18.0, hubungan antar konstruk dalam hipotesis ditunjukkan oleh nilai *standardized regression weight*. Hubungan kausalitas dikatakan signifikan apabila nilai parameter estimasi memiliki nilai kritisnya $\geq 1,96$ (tingkat signifikansi 0,05), dan pada tingkat signifikansi 0,01 nilai kritisnya adalah $\geq 2,58$ (Hair et al.,2006;82). Hasil *regression weight* model structural penelitian ini dijelaskan dalam tabel 2.

Tabel 2
Regression Weight Model Struktural

			<i>Unstan-</i>			<i>Stan-</i>
			<i>dardize</i>	<i>S.E.</i>	<i>C.R.</i>	<i>dardized</i>
			<i>Estimate</i>			<i>Estimate</i>
Self_ Efficacy	<---	OBSE	1,017	,482	2,209*	,448
OCB_I	<---	OBSE	,114	,185	,619	,225
OCB_O	<---	OBSE	,017	,161	,106	,015
OCB_I	<---	Self_ Efficacy	2,160	1,031	2,095*	1,524
OCB_O	<---	Self_ Efficacy	1,710	,736	2,323*	,529
X11	<---	OCB_I	,579	,238	2,434*	,208
X10	<---	OCB_I	1,000			,364
X13	<---	OCB_O	1,016	,112	9,065**	,827
X14	<---	OCB_O	,774	,090	8,563**	,665
X12	<---	OCB_O	1,000			,736
X8	<---	Self_ Efficacy	,253	,420	,601	,058
X9	<---	Self_ Efficacy	1,030	,534	1,929	,250
X7	<---	Self_ Efficacy	1,000			,261
X6	<---	OBSE	1,000			,642
X5	<---	OBSE	,023	,119	,195	,016
X4	<---	OBSE	-,153	,123	-1,249	-,103
X1	<---	OBSE	,157	,121	1,295	,107
X2	<---	OBSE	-,253	,187	-1,359	-,112
X3	<---	OBSE	1,064	,471	2,258*	,777

**signifikan pada level 0,01

* signifikan pada

level 0,05

Sumber: Hasil Pengujian *Regression Weight* Model Struktural Output AMOS 18.0

Pengujian hipotesis 1 dilakukan untuk mengetahui pengaruh signifikan OBSE pada efikasi diri (*Self-efficacy*) karyawan. Signifikansi diperoleh apabila nilai *critical ratio* $\geq 1,96$ pada tingkat signifikansi 0,05. Berdasarkan hasil output AMOS 18.0 (table 7), nilai C.R pada hubungan antara OBSE dengan *Self-efficacy* adalah 2,209. Hasil tersebut menunjukkan bahwa hipotesis satu didukung (pada tingkat signifikansi 0,05), yaitu OBSE berpengaruh signifikan terhadap *Self-efficacy*. Pengujian hipotesis 2 dilakukan untuk mengetahui pengaruh signifikan antara Self-

efficacy pada OCB-I. Hasil menunjukkan bahwa hubungan antara Self-*efficacy* dengan OCB-I memiliki nilai C.R sebesar 2,095. Berdasar criteria yang ditetapkan yaitu $C.R \geq 1,96$ (pada tingkat signifikansi 0,05), maka hipotesis 2 ini diterima. Hasil ini mengindikasikan bahwa Self-*efficacy* berpengaruh signifikan terhadap OCB-I.

Pengujian hipotesis 3 dilakukan untuk mengetahui pengaruh signifikan antara *Self-efficacy* pada OCB-O. Hasil menunjukkan bahwa hubungan antara Self-*efficacy* dengan OCB-O memiliki nilai C.R sebesar 2,095. Berdasar criteria yang ditetapkan yaitu $C.R \geq 1,96$ (pada tingkat signifikansi 0,05), maka hipotesis 3 ini diterima. Hasil ini mengindikasikan bahwa Self-*efficacy* berpengaruh signifikan terhadap OCB-O. Pengujian hipotesis 4 dilakukan untuk mengetahui pengaruh signifikan OBSE pada OCB-I. Signifikansi diperoleh apabila nilai *critical ratio* $\geq 1,96$ pada tingkat signifikansi 0,05. Berdasarkan hasil output AMOS 18.0 (table 7), nilai C.R pada hubungan antara OBSE dengan OCB-I adalah 0,619. Hasil tersebut menunjukkan bahwa hipotesis 4 tidak didukung (pada tingkat signifikansi 0,05), yaitu OBSE tidak berpengaruh signifikan terhadap OCB-I.

Pengujian hipotesis 5 dilakukan untuk mengetahui pengaruh signifikan OBSE pada OCB-O. Signifikansi diperoleh apabila nilai *critical ratio* $\geq 1,96$ pada tingkat signifikansi 0,05. Berdasarkan hasil output AMOS 18.0 (table 7), nilai C.R pada hubungan antara OBSE dengan OCB-I adalah 0,106. Hasil tersebut menunjukkan bahwa hipotesis 5 tidak didukung (pada tingkat signifikansi 0,05), yaitu OBSE tidak berpengaruh signifikan terhadap OCB-O. Hipotesis keenam bertujuan untuk menguji peran mediasi *self efficacy* pada hubungan antara OBSE dengan OCB-I. Tabel 7. menunjukkan bahwa nilai *critical ratio* pada hubungan OBSE dengan *self efficacy* adalah 2,209 dan *critical ratio* untuk hubungan *self efficacy* dan OCB-I sebesar 2,095, hal ini berarti signifikan pada level

0,05. Nilai ini mengindikasikan bahwa hipotesis keenam didukung, artinya *self efficacy* memediasi hubungan antara OBSE dengan OCB-I. Hipotesis ketujuh bertujuan untuk menguji peran mediasi *self efficacy* pada hubungan OBSE dengan OCB-O. Tabel 7. menunjukkan bahwa nilai *critical ratio* pada hubungan OBSE dengan *self efficacy* adalah 2,209 dan *critical ratio* untuk hubungan *self efficacy* dan OCB-O sebesar 2,323 (signifikan pada level 0,05). Nilai ini mengindikasikan bahwa hipotesis ketujuh didukung, artinya *self efficacy* memediasi hubungan antara OBSE dengan OCB-O.

Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh OBSE pada *self-efficacy*, OCB-I dan OCB-O. Penelitian ini dilakukan terhadap 222 orang tenaga medis dan nonmedis rumah sakit kategori D di wilayah DI. Yogyakarta. Hipotesis 1: OBSE terbukti secara signifikan berhubungan dengan *self-efficacy* dan mengindikasikan bahwa karyawan rumah sakit yang mempunyai harga diri tinggi dalam konteks organisasi, akan meningkatkan keyakinan individu secara bersama-sama mengenai kemampuan mereka untuk berusaha menyelesaikan tugas pekerjaannya masing-masing. Hasil ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Conley (2006) dan Cotrill (2011) bahwa OBSE berhubungan signifikan terhadap pembentukan efikasi diri. Hipotesis 2 dan 3 menguji pengaruh signifikan antara *Self-efficacy* pada OCB-I dan OCB-O. Karyawan yang berkemampuan tinggi cenderung akan berbuat hal yang terbaik bagi organisasinya, sehingga akan memunculkan perilaku positif yang mempengaruhi efektifitas dan efisiensi organisasi. Jika banyak individu yang melakukan perilaku ideal, maka tujuan organisasi akan cepat tercapai. Hasil ini mendukung penelitian yang telah dilakukan oleh Mansor, Darus, dan

Dali (2013) yang menemukan bahwa efikasi diri positif berhubungan dengan pembentukan OCB, sehingga dapat meningkatkan prestasi siswa secara kelompok ataupun individu.

Hasil hipotesis keempat dan kelima (H4 & H5) menunjukkan bahwa OBSE tidak berpengaruh secara signifikan terhadap perilaku ideal karyawan rumah sakit baik dalam level individu maupun organisasi. Karyawan rumah sakit yang memiliki harga diri yang tinggi tidak selalu menunjukkan perilaku idealnya baik dalam level individu maupun dalam level organisasi. Hasil penelitian ini tidak mendukung penelitian yang telah dilakukan oleh Conley (2006) serta Cotrill (2011) yang memaparkan bahwa OBSE memberikan kontribusi yang positif terhadap pembentukan efikasi diri dan perilaku ideal dalam skala individu ataupun secara kolektif pada level organisasi. Pengujian hipotesis keenam (H6) dan ketujuh (H7) dilakukan untuk mengetahui peran mediasi *self efficacy* pada hubungan OBSE dengan OCB-I dan OCB-O. Karyawan tenaga medis dan non medis pada rumah sakit yang memiliki harga diri yang tinggi ternyata tidak langsung memberikan kontribusi positif dalam pembentukan perilaku ideal baik dalam skala individu maupun organisasi. Munculnya perilaku ideal ternyata dipengaruhi oleh tingkat kemampuan karyawan untuk menyelesaikan pekerjaannya. Individu yang mempunyai harga diri yang tinggi tersebut akan menunjukkan perilaku idealnya jika dia merasa mampu untuk melakukan pekerjaan tersebut. Hal ini sangat dimengerti mengingat pekerjaan di Rumah Sakit memiliki tingkat resiko yang tinggi, artinya jika seseorang tidak punya kemampuan menyelesaikan pekerjaan, maka lebih baik tidak melakukan pekerjaan tersebut. Hal ini berarti bahwa *self efficacy* memiliki peran mediasi bagi hubungan antara OBSE dan OCB baik pada level individu maupun pada level organisasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa: pertama, OBSE secara parsial berpengaruh signifikan pada *self efficacy*, tetapi tidak berpengaruh signifikan terhadap OCB baik dalam level individu maupun level organisasi. Sedangkan *self efficacy* berpengaruh signifikan terhadap OCB level individu dan level organisasi. Kedua, *Self efficacy* secara signifikan memediasi hubungan OBSE dan OCB level individu dan level organisasi. Peran *self efficacy* dalam memediasi hubungan OBSE dengan OCB level individu dan OCB level organisasi bersifat parsial. Dengan demikian karyawan rumah sakit akan lebih menunjukkan perilaku idealnya jika memiliki kemampuan untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut. Dan ketiga, Model struktural yang diestimasi memiliki tingkat kesesuaian yang cukup baik. Hal ini terlihat dari berbagai kriteria *goodness of fit*nya, yaitu: Chi-Square: 76,239 (marginal), Significance Probability: 0,344 (baik), RMSEA: 0,016 (baik), GFI: 0,955 (baik), AGFI: 0,935 (baik), CMIN/DF: 1,059 (baik), TLI: 0,981 (baik), CFI: 0,985 (baik), NFI: 0,798 (marginal).

Saran

Untuk penelitian selanjutnya, peneliti menyarankan beberapa hal. **Pertama**, penelitian selanjutnya sebaiknya menggunakan sampel untuk golongan rumah sakit yang berbeda. Dengan menggunakan responden dari beberapagolongan rumah sakit yang berbeda diharapkan mampu meningkatkan validitas eksternal dari model yang diusulkan. **Kedua**, penelitian selanjutnya diharapkan memperhatikan data demografi responden, agar jawabannya lebih akurat dan terlihat jelas perbedaannya. **Ketiga**, peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan metode pende-

katan kuantitatif dan kualitatif untuk dapat menggalikan dinamika perilaku ketiga variabel lebih mendalam sehingga akan memperkuat fundamental teori penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Bandura, (1997). *Self Efficacy The Exercise of Control*. New York: W.H. Freeman and Company.
- Chien, M. (2004). An investigation of the relationship of organizational structure, employee's personality and organizational citizenship behaviors. *Journal of American Academy of Business*, 5 (1/2), 428(4). Retrieved May 31, 2005, from ProQuest database.
- Chih, W-H. W., Yang, F-H. & Chang, C-K. (2012). The study of the antecedents and outcomes of attitude toward organizational change. *Public Personnel Management*, 41(4). 597-617.
- Choi, J. N., Price, R. H., & Vinokur, A. D. (2003). Self-efficacy changes in groups: effects of diversity, leadership, and group climate. *Journal of Organizational Behavior*, 24. 357-372.
- Conley, V. P. (2006). *An investigation of organization-based self-esteem in an automotive manufacturing company*. Dissertation unpublication University of Phoenix: USA.
- Copper, J.D. (2010). *Collective efficacy, organizational citizenship behavior, and school effectiveness in Alabama public high school*. Disertasi untuk Program Doktor Pendidikan, Departemen Pendidikan Kepemimpinan, Penelitian Peraturan dan Teknologi, Universitas Alabama: USA.
- Cottrill, K. R. (2011). *Antecedents and outcome of inclusion: Exploring authentic leadership, organizational climate*

for ethics, organization-based self-esteem, and organizational citizenship behaviors. Dissertation publication UMI, Alliant International University: Los Angeles. Cremer, D. D., van Knippenberg, D., M., van Knippenberg, B., Mullenders, D., & Stinglhamber, F. (2005). Rewarding leadership and fair procedures as determinants of self-esteem. *Journal of Applied Psychology*, 90(1). 3-12.

- Frayne, C. A. & Latham, G.P. (1987). Application of social learning theory to employee self-management of attendance. *Journal of applied psychology*, 72(3). 387-392.
- Garnder, D. G., & Pierce, J. L. (1998). Self-esteem and self-efficacy within the organizational context: An empirical examination. *Group and Organization Management*, 23 (1). 48-70.
- Gundlach, M., Martinko, M., & Douglas, S. (2003). Emotional intelligence, causal reasoning and the self-efficacy development process. *International Journal of Organizational Analysis*, 11(3), 229.
- Hui, C., Law, K.K.S., & Lam, S. S. K. (2000). Research report: Instrumental value of organizational citizenship behavior for promotion: A field quasi-experiment. *Journal of applied psychology*, 85 (5). 822-828.
- Kreitner, R. & Kinicki, A. (2004). *Organizational Behavior, Sixth Edition*. USA: McGraw-Hill.
- Kumar, R., & Uzkuurt, C. (2013). Investigating the effects of self efficacy on innovativeness and the moderating impact of culture dimensions. *Journal of International Business and Culture Studies*. 1-15.
- Korman, A. K. (1976). Hypothesis of work behavior revisited and an extension. *Academy of Management Review*, 1. 50-63.
- Mansor, A., Darus, A., & Dali, M.H. (2013). Mediating effect of self-efficacy on self-leadership and teachers' organizational citizenship behavior: A conceptual framework. *International Journal of Economics Business and Management Studies*. 2(1). 01-11.
- Mossholder, K. W., Bedeian, A. G., & Armenakis, A. A. (1982). Group process-work outcome relationship: A note on the moderating impact of self-esteem. *Academy of Management Journal*, 25. 575-585.
- Organ, D. W. (1988). *Organizational Citizenship Behavior*. Lexington, MA: Lexington.
- Pasmore, W.A., & Fagans, M. R. (1992). Participation, individual development, and organization change: A review and synthesis. *Journal of Management*, 18(2). 375-397.
- Pierce, J.L., & Gardner, D. G. (1989). Self-esteem within the work and organizational context: A review of the organization-based self-esteem literature. *Journal of Management*. 30(5). 591-622.
- Pierce, J.L., Gardner, D. G., Cummings, L. L., & Dunham, R. B. (1989). Organization-based self-esteem construct definition, measurement, and validation. *Academy of Management Journal*, 32(3). 622-648.
- Pierce, J. L., Gardner, D. G., Cummings, L. L., & Dunham, R.B. (1993). Moderation by organization-based self-esteem of role condition-employee response relationships. *Academy of Management*, 36(2). 271-288.
- Robins, S. P., & Judge, T. A. (2009). *Perilaku Organisasi, Edisi 2*. Salemba Empat: Jakarta.
- Rokeach, M. (1980). *Beliefs, Attitudes, and Values: A Theory of Organization and Change*. USA: Jossey-Bass Publishers.

- Rosenberg, M. (1993). *Society and The Adolescent self-image*. Princeton, N: Princeton University Press.
- Schepman, S., & Richmond, L. (2003). Employee expectations and motivation: An application from the "learned helplessness" paradigm. *Journal of American Academy of Business*, 3(1/2), 405. Retrieved May 1, 2005, from ProQuest database.
- Schwarzer, R., & Jerusalem, M. (1995) Generalized Self-Efficacy Scale. In Weinman, J, S. Wright, and M. Johnson (Eds.) *Measures in health psychology: A User's Portfolio, Causal and Control Beliefs* (pp. 35-37). Windsor, England: NFER-NELSON.
- Strauser, Ketz, & Keim (2002). The relationship between self-efficacy, locus of control and work personality. (Self-Efficacy and Locus of Control). *The Journal of Rehabilitation*, 68(1), 20(7). Retrieved April 25, 2005, from ProQuest database.
- Suresh, S., & Venkatammal, P.(2010). Antecedents of organizational citizenship behavior. *Journal the Indian Academy of Applied Psychology*, 36 (2). 276-286.
- Tschannen-Moran, M. Gareis, C. (2004). Principals' sense of efficacy: Assessing a promising construct. *Journal of Educational Administration*, 42(4/5), 573. Retrieved May 31, 2005, from ProQuest database.
- Van Dyne, L., & Pierce, J.L.(2004). Psychological ownership and feelings of possession: Three field studies predicting employee attitudes and organizational citizenship behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 25. 439-459.
- Vaske, J. J., & Donnelly, M. P. (1999). A value-attitude-behavior model predicting wildland preservation voting intentions. *Society & Natural Resources*, 12. 523-537.
- William, L.J.,& Anderson, S. E. (1991). Job satisfaction and organizational commitment as predistore of OCB and in-role behaviors. *Journal of Management*, 17. 601-617.

DCF DAN *RELATIVE VALUATION* UNTUK MENGESTIMASI SAHAM PT. ATLAS RESOURCES DALAM IPO

Rifki Khoirudin

Universitas Ahmad Dahlan
e-mail: rifkikhairudin@gmail.com

ABSTRACT

This research aims to estimate fair value per share of PT. Atlas Resources, Tbk. as a comparison value to the offered price, set at the time of Initial Public Offering (IPO). This research also aim to determine whether the price offered abovementioned were undervalued or overvalued. Information used in this research is in the form of secondary data of PT. Atlas Resources, Tbk. financial statements for the period of fourth years from 2007 to 2011 which was audited by public accountants collectively with other information contained in yhe its prospectus, financial report of comparable companies, and stock prices of comparable companies. The analyzing tools used to determine the fair value per share are discounted cash flow method and relative valuation method. The discounted cash flow method were perform via: projection of the financial statements i.e. the balance sheet and income statement, projection of Free Cash Flow to Equity (FCFE), determination of the discount rate, determination of terminal value, and determining the estimated value of the equity. The relative valuation method is established by searching, choosing and determining the appropriate multiple of comparable companies in similar bussines. Multiples used are: Price Earnings Ratio (PER), Price to Book Value (PBV), and Price to Sales Ratio (P/S).

Keywords: company valuation, initial public offerings, DCF, relative valuation.

PENDAHULUAN

Penilaian suatu perusahaan pada saat IPO penting untuk dilakukan karena merupakan kesempatan pertama bagi masyarakat untuk menilai sekumpulan aset dari suatu perusahaan. Penilaian untuk tujuan IPO juga relevan dari sisi efisiensi ekonomi, karena IPO adalah kesempatan pertama bagi manajer dari perusahaan lain untuk mengamati sinyal harga dari pasar modal. Sinyal tersebut dapat menegaskan atau menanggalkan kepercayaan terhadap manajemen dengan memperhatikan kemungkinan pertumbuhan di masa mendatang, yang mempunyai implikasi nyata dalam aktivitas ekonomi perusahaan

(Aggrawal, Bhagat, and Rangan, 2009).

Berdasarkan uraian tersebut maka dapat di simpulkan bahwa masalah utama dalam penelitian ini adalah rencana ekspansi PT. Atlas Resources, dimana perusahaan tersebut tidak mempunyai cukup dana dari internal sehingga melakukan IPO. Tujuan utama dari penelitian ini adalah mengestimasi nilai wajar per lembar saham PT. Atlas Resources sebagai pembanding bagi nilai yang telah ditetapkan pada saat *Initial Public Offering* (IPO), dan menentukan apakah harga penawaran saham yang telah ditetapkan pada saat *Initial Public Offering* (IPO) berada dalam keadaan *undervalued* atau *overvalued*.

REVIEW LITERATUR DAN HIPOTESIS

Pengertian nilai pasar dan nilai wajar

Nilai pasar didefinisikan sebagai estimasi sejumlah uang pada tanggal penilaian, yang dapat diperoleh dari transaksi jual beli atau hasil penukaran suatu properti, antara pembeli yang berminat membeli dengan penjual yang berminat menjual, dalam suatu transaksi bebas ikatan, yang pemasarannya dilakukan secara layak, dimana kedua pihak masing-masing bertindak atas dasar pemahaman yang dimilikinya kehati-hatian dan tanpa paksaan (SPI,2007: SPI1:3.1).

IPO (*Initial Public Offering*)

Menurut Hartono dan Ali (2002) mendefinisikan IPO sebagai penawaran saham di pasar perdana yang dilakukan perusahaan yang hendak *go public*. Undang-undang Republik Indonesia No.8 tahun 1995 tentang pasar modal mendefinisikan penawaran umum sebagai kegiatan penawaran yang dilakukan emiten untuk menjual efek kepada masyarakat berdasarkan tata cara yang telah diatur dalam undang-undang tersebut dan peraturan pelaksanaannya.

Penilaian Usaha

Menurut English (2001), pada umumnya terdapat dua tehnik utama yang digunakan untuk menilai perusahaan dan ekuitas. Tehnik tersebut adalah *cash flow based techniques* dan *accounting based techniques*. Dalam *cash flow based techniques*, metode ini disebut metoda *discounted cash flow* (DCF), sedangkan untuk *accounting based techniques* disebut *relative valuation* (lihat dalam Azwa, 2008).

Discounted cash flow valuation. Menurut Damodaran (2002: 11) pendekatan *discounted cash flow* (DCF) menghubungkan aset dengan *present value* dari ekspektasi aliran kas di masa yang akan datang. Model ini dikembangkan oleh (Wiese 1930: 3) dalam (Hakiman, 2005) yang mengatakan bahwa harga suatu aset sekuritas

apakah itu saham atau obligasi adalah jumlah dari seluruh pendapatan yang akan diterima di masa datang dengan diskon sebesar suku bunga saat ini untuk mendapatkan nilai *present value*.

Free cash flow to equity model. Menurut Damodaran (2002: 351-352) *free cash flow to the equity* dapat didefinisikan sebagai *cash flow* yang tersisa bagi pemegang saham setelah memenuhi semua kewajiban keuangan, termasuk pembayaran hutang, belanja modal dan keperluan modal kerja. $FCFE = Net\ income - (Capital\ expenditure\ depreciation) - (Change\ in\ non-cash\ working\ capital) + (new\ debt\ issued - debt\ repayments)$

Relative valuation. Penilaian harga saham melalui teknik pendekatan *Relative Valuation Techniques* lebih *simple* daripada teknik pendekatan *Discounted Cash Flow Techniques* yang sangat *complicated*. *Relative Valuation Concepts* didasarkan pada perbandingan-perbandingan untuk menentukan nilai saham seperti pada perbandingan *Price Earning Ratio* perusahaan dengan *Benchmarks* (*market*, industri atau catatan *performance stock* masa lalu).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan dua pendekatan untuk menentukan nilai wajar ekuitas. Pertama, pendekatan pendapatan/*discounted cash flow* (DCF) dengan *free cash flow to equity model* (FCFE). Pendekatan kedua yang digunakan adalah pendekatan pasar (*relative valuation*) dengan menggunakan *price earning ratio* (PER) *price to book value* (PBV) dan *price to sales ratio* (P/S).

Data-data yang diperlukan dalam melakukan penelitian menggunakan metoda DCF dengan *free cash flow to equity model* sebagai berikut.

1. Laporan keuangan tahunan dari perusahaan yang akan dinilai berupa neraca dan laporan laba rugi

2. Tingkat suku bunga bebas risiko, *risk premium*, dan beta perusahaan untuk mendapatkan tingkat diskonto.
3. Profil perusahaan dan prospek perusahaan ke depan.
4. Data tentang kondisi perekonomian Indonesia.

Tahapan dalam melakukan penelitian metoda *discounted cash flow* dengan *free cash flow to equity* model adalah sebagai berikut :

Untuk melakukan estimasi nilai wajar saham perusahaan dengan menggunakan metoda *discounted cash flow* dengan *free cash flow to equity* model terlebih dahulu harus ditentukan periode proyeksinya. Periode proyeksi dapat dikembangkan dalam rentang waktu beberapa tahun, tetapi sebagian besar perusahaan menggunakan rentang waktu lima sampai sepuluh tahun (Brigham dan Ehrhardt, 2005: 480). Berdasarkan Keputusan Kepala BAPEPAM-LK No. Kep-340-BL/2009 paling kurang lima tahun. Menurut prawoto (2004: 112) investasi dapat diproyeksikan dengan menggunakan rentang waktu 4-10 tahun dan mengasumsikan *terminal value* pada akhir periode proyeksi.

Untuk menentukan tingkat pertumbuhan *g* digunakan rumus:

$$g = ROE \times \text{Retention Rate}$$

Keterangan :

Retention rate = $1 - \text{Dividend Payout Ratio}$ atau persentase laba ditahan

ROE (return on equity) = laba bersih/total modal.

Retention rate adalah rasio antara laba ditahan dengan laba bersih yang telah disesuaikan. *ROE (return on equity)* adalah rasio laba bersih yang telah disesuaikan dengan nilai ekuitas dalam neraca.

Cost of equity merupakan tingkat pengembalian yang diharapkan oleh para investor terhadap dana yang mereka investasikan di perusahaan tersebut. Salah satu pendekatan yang banyak dipergunakan untuk melakukan estimasi

cost of equity adalah dengan menggunakan *CAPM (Capital Asset Pricing Model)*. (Damodaran, 2006). Secara umum persamaan *CAPM* adalah sebagai berikut:

$$K_e = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

Free Cash Flow to Equity (FCFE) dihitung dengan mengurangi laba bersih dengan kebutuhan investasi dan menjumlahkan semua transaksi non kas seperti deperesiasi. Kemudian dikurangi modal kerja non kas dan ditambahkan dengan net kas masuk dari penerbitan hutang (Damodaran, 2002: 351-352).

Menurut (Prawoto 2004: 87) perhitungan *net cash flow to equity* menggunakan rumus berikut.

$$NCFE = NIAT + NCC - CAPEX - CNWC + NCLTD.$$

Keterangan :

NIAT : *Net Income after tax*

NCC : *Non Cash Charge*

CAPEX : *Capital Expenditure*

CNWC : *Change in net working capital*

NCLTD : *Net change in long term debt*

Perhitungan *terminal value* menurut Damodaran (2002: 303) didasarkan pada kenyataan bahwa estimasi aliran kas tidak dapat dilakukan setiap tahun selamanya, sehingga biasanya dilakukan penutupan dalam penilaian DCF dengan menghentikan estimasi *cash flow* pada suatu tahun (tahun terminal/tahun akhir estimasi) untuk kemudian dilakukan penghitungan nilai terminal yang merefleksikan nilai perusahaan pada saat itu. Penggunaan *terminal value* dalam penilaian ini dilandasi asumsi bahwa perusahaan tersebut akan *going concern* dengan tingkat pertumbuhan *cash flows* yang konstan selamanya setelah tahun terminal, sebagaimana yang dijelaskan Damodaran (2002:303-305). Sementara menurut (Murhadi 2009: 124) rumus umum yang digunakan dalam *terminal value* sebagai berikut :

$$\text{Terminal value} : \frac{FCFE_{n+1}}{K_{e,st} - g_n}$$

Keterangan :

$FCFE_{n+1}$: Arus kas bersih pada tahun n

$K_{e,st}$: *Cost of equity* periode *stable growth*

g_n : Tingkat pertumbuhan stabil

Nilai dari ekuitas adalah penjumlahan dari nilai kini dari arus kas bersih perusahaan pada pertumbuhan tinggi ditambah dengan nilai kini *terminal value* pada pertumbuhan stabil. Rumus umum dalam menentukan nilai ekuitas dapat dirumuskan sebagai berikut:

Nilai ekuitas =

$$\sum_{t=1}^{t=n} \frac{FCFE_t}{[(1 - k)_{e,gh}]^t} + \frac{\text{terminal value}}{[(1 - k)_{e,gh}]^t}$$

Keterangan :

$FCFE_t$: *free cash flow to equity*

n : umur aset

K_e : *cost of equity*

Relative valuation

Price/earning ratio. Rasio antara harga saham per lembar dengan pendapatan per lembar. *Multiple* ini paling banyak digunakan. Nilai ekuitas diperkirakan dengan melihat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih per saham (Damodaran, 2002: 468):

$$PER = \frac{\text{market price per share}}{\text{earning per share}}$$

Price/sales ratio. Rasio antara nilai pasar ekuitas dibandingkan dengan pendapatannya (*revenues*). Nilai ekuitas diperkirakan dengan melihat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan penjualan/penerimaan (Damodaran, 2002:544);

$$P/S \text{ sales ratio} =$$

$$\frac{\text{nilai pasar ekuitas (market value of equity)}}{\text{pendapatan (revenues)}}$$

Price/book value. Rasio antara harga pasar saham per lembar dengan nilai buku ekuitas per lembar (Damodaran, 2002: 512)

$$PBV = \frac{\text{market value per share}}{\text{earning per share}}$$

Discount for lack of marketability

Menurut Ruky (1999: 244) *discount* adalah potongan yang diberikan kepada suatu indikasi nilai dari *business interest* atau saham yang berhasil diperkirakan. Pemberian diskon yang terkait dengan unsur kendali disebut *minority interest discount*. Pemberian diskon juga terkait dengan tingkat kesulitan saham tersebut untuk dikonversi secara cepat menjadi uang tunai, diskon jenis ini disebut *discount for lack of marketability*.

Penetapan rekonsiliasi nilai

Menurut (Parwoto 2004: 186) proses rekonsiliasi nilai dilakukan dengan mempertimbangkan tujuan diadakan penelitian, mengkaji kembali apakah metoda penelitian yang digunakan sudah tepat, dan apakah indikasi nilai yang diperoleh itu telah rasional. Hasil rekonsiliasi nilai dilakukan dengan membuang indikasi nilai yang *outliers* (yang ekstrim). Data yang *outliers* bisa dipertimbangkan namun dengan memberikan bobot yang rendah. Langkah selanjutnya dilakukan investigasi alasan mengapa terjadi angka yang *outliers*, direkonsiliasi dan kemudian dijelaskan anomali yang terjadi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Sifat penelitian ini adalah deskriptif atau kualitatif, yaitu penelitian yang memberikan gambaran dan mengungkapkan suatu masalah, keadaan, peristiwa sebagaimana adanya atau mengungkapkan fakta secara lebih mendalam. Pelaksanaan dan hasil penelitian deskriptif tidak terbatas pada pengumpulan dan penyusunan data serta penggambaran suatu objek penelitian tetapi meliputi analisis dan interpretasi data.

Rancangan penelitian ini berupa studi kasus, dimana penelitian dilakukan terhadap suatu objek penelitian dalam waktu tertentu dengan menekankan pada kedalaman analisis untuk tujuan evaluasi bukan untuk pengujian hipotesa. Sesuai dengan sifat penelitian deskriptif pada penelitian ini tidak ada hipotesa.

Estimasi Nilai Wajar Ekuitas

Retention Ratio adalah rasio antara laba ditahan dengan laba bersih yang telah disesuaikan. ROE (*Return On Equity*) adalah rasio laba bersih yang telah disesuaikan dengan nilai ekuitas dalam neraca. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{ROE} = \text{Laba Bersih} / \text{Total Ekuitas} = 75 \text{ Milyar} / 1.201 \text{ Milyar} \times 100 = 6,26\%$$

Dengan rumus tersebut diatas, maka perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$g = 6,26\% \times 1 = 6,26\%$$

Tabel 1

Proyeksi Pendapatan PT Atlas Resources Tbk.

Per 30 September 2011
(Dalam Milyar Rupiah)

PENDAPATAN USAHA	g =						
	Tahun						
	6,26%	2011	2012	2013	2014	2015	2016
		682	725	770	819	870	924

Sumber: hasil olah data

Berikutnya adalah menentukan rasio dari akun-akun laporan keuangan yang akan diproyeksi. Setiap akun-akun dipresentasikan terhadap pendapatan pada masing-masing tahun aktual. Dalam penelitian ini rasio pada tahun terakhir yang dipilih yaitu tahun 2011. Hal ini karena rasio tahun terakhir lebih mencerminkan kondisi perekonomian saat penilaian. Selanjutnya rasio tahun terakhir dikalikan dengan setiap pendapatan pada tahun proyeksi. Hasil perkalian tersebut menjadi nilai akun-akun laporan

keuangan berupa neraca dan laporan laba rugi pada tahun proyeksi (Lampiran 3).

Mengestimasi faktor diskonto atau *cost of equity* yang merupakan tingkat pengembalian yang disyaratkan oleh investor. Perhitungan *cost of equity* menggunakan metoda *capital asset pricing model* (CAPM). Berdasarkan metode CAPM tingkat pengembalian yang disyaratkan investor diperoleh dari tingkat suku bunga bebas risiko ditambah dengan perkalian antara beta perusahaan dengan premi risiko.

Tabel 2

Perhitungan Beta PT Atlas Resources (Dalam Miliar Rp kecuali beta)

No	Perusahaan Pembanding	Beta	Debt	Equity	D/E
1	Tambangraya Megah Tbk	1,64	5.161	11.457	0,450
	Rata-rata	1,64	5.161	11.457	0,450
	PT Atlas Resources		1.879	1.202	1,564
	Rata-rata	1,64			

Sumber: hasil olah data

Tabel 3

Perhitungan Unleverage Beta PT Atlas Resources

No		Keterangan
1	Rata - rata beta	1,64
2	Pajak	25% UU No. 36 tahun 2008
3	D/E rasio	0,45 Rata - rata D/E
	Unleverage beta	1,23 Rata - rata beta / (1+(1-T) x (D/E rasio))

Sumber: hasil olah data

Tabel 4

Perhitungan Leverage Beta PT Atlas Resources

No		Keterangan
1	Unleverage beta	1,23
2	Pajak	25% UU No. 36 tahun 2008
3	D/E rasio perusahaan	1,564 Kewajiban / Ekuitas
	Leverage beta	2,67 Unleverage beta X (1+(1-T) x (D/E rasio perusahaan))

Sumber: hasil olah data

Tabel 5
Perhitungan *Cost of Equity* (K_e) PT Atlas Resources

No	Uraian		Keterangan
1	Rf	7%	Obligasi Negara RI Seri FR0061
2	Rm-Rf	7,30%	Market risk premium
3	Beta	2,67	Leverage Beta
Cost Of Equity		26,49%	$K_e = R_f + \beta(R_m - R_f)$

Sumber: hasil olah data

Dalam penelitian ini perusahaan yang digunakan sebagai pembanding adalah PT Indo Tambang Raya Megah Tbk. Perusahaan tersebut dipilih karena mempunyai tingkat risiko yang boleh dibilang sama yaitu karena : risiko terkait harga batubara yang mengikuti siklus (*cyclical*) dan memiliki tingkat fluktuasi Signifikan, risiko terkait pasar batubara yang sangat kompetitif dan dipengaruhi oleh faktor-faktor di luar kendali Perseroan dan Anak Perusahaan dan risiko terkait kegiatan usaha dapat berpengaruh dalam jangka panjang apabila Cadangan Batubara (*coal reserves*) baru tidak dapat diperoleh atau Sumber Daya Batubara (*coal resources*) tidak dapat dikonversi menjadi Cadangan Batubara (*coal reserves*) yang dapat ditambang secara ekonomis. Selain itu yang lebih spesifik adalah risiko Perubahan nilai tukar Rupiah terhadap Dolar Amerika atau mata uang negara lain dapat mempengaruhi harga saham serta dividen berdasarkan mata uang asing. Pendapatan, pendanaan dan sebagian besar biaya operasi dari Grup dilakukan dalam mata uang Dolar AS, oleh karena itu Grup tidak memiliki *eksposur* yang signifikan terhadap fluktuasi nilai tukar mata uang asing. Di samping itu, PT Atlas Resources dan PT. Indo Tambangraya Megah Tbk merupakan perusahaan tambang batubara yang sama-sama mempunyai anak perusahaan yang banyak sehingga dapat menimbulkan risiko pengelolaan yang lebih besar.

Nilai beta perusahaan pembanding yaitu PT. Indo Tambangraya Megah, Tbk. Didapat dari www.reuters.com. Dari nilai beta PT. Indo

Tambangraya Megah, Tbk. yang dihasilkan terlihat tinggi. Hal ini bisa diakibatkan karena kondisi industri pertambangan sangat dipengaruhi *trend* kenaikan harga minyak dunia. Terjadinya kenaikan harga minyak mentah dunia tersebut menyebabkan kecenderungan adanya masyarakat dunia untuk mencari energi alternatif sebagai pengganti bahan bakar minyak seperti batubara. Hal tersebut akan meningkatkan laba perusahaan batubara. Terjadinya peningkatan laba tersebut akan berdampak pada kenaikan saham industri batubara sehingga *return* saham industri akan meningkat melebihi *return* indeks gabungan.

Dalam penentuan seberapa besar nilai FCFE ditentukan oleh nilai akun-akun pada tahun proyeksi. Akun-akun tersebut antara lain adalah *net income*, depresiasi, perubahan modal kerja, pengeluaran modal dan perubahan hutang jangka panjang. Setelah komponen-komponen yang diperlukan dalam perhitungan arus kas bersih ke perusahaan diketahui, langkah selanjutnya adalah membuat perhitungan arus kas bersih ke ekuitas atau FCFE seperti tertera di bawah ini:

Tabel 6
Perhitungan FCFE PT Atlas Resources (Dalam Milyar Rupiah)

Uraian	g =	Aktual	Tahun Proyeksi					
			2011	2012	2013	2014	2015	2016
per 30 September	6,26%							
Net Income		75,22	79,93	84,93	90,25	95,90	101,90	
Depresiasi dan amortisasi		23,05	24,49	26,03	27,66	29,39	31,23	
Perubahan working capital		-437,68	-465,08	-494,19	-525,13	-558,00	-592,93	
Perubahan capital expenditure		163,91	174,17	185,08	196,66	208,97	222,06	
Perubahan hutang jk Panjang		289,37	307,49	326,74	347,19	368,92	392,02	
FCFE		661,41	702,81	746,81	793,56	843,24	896,02	

Sumber: hasil olah data

$FCFE = NIAT + NCC - CAPEX - CNWC + NCLTD.$

Sumber : Perhitungan depresiasi dan amortisasi dari lampiran 10

Dengan asumsi bahwa perusahaan akan terus beroperasi (*going concern*), maka proyeksi terhadap laporan keuangan dibatasi oleh dua kondisi. Kondisi pertama merupakan kondisi di mana perusahaan akan tumbuh tinggi setelah itu

memasuki kondisi kedua dengan pertumbuhan stabil. Pertumbuhan yang stabil ini menjadi acuan penetapan *terminal value* dari nilai ekuitas.

Tabel 7
Perhitungan Terminal Value PT Atlas Resources
(Dalam Milyar Rupiah)

No	Uraian				
	Constant Growth	FCFE 5	FCFE n+1	Ke	Terminal Value
1.	6,00%	896,02	949,78	26,49%	4.635,34

Sumber: hasil olah data

Di dalam konsep pendekatan pendapatan/*discounted cash flow* dengan *free cash flow to equity model*, estimasi nilai wajar ekuitas merupakan penjumlahan dari nilai kini *equity* dan *terminal value*. Dari perhitungan tersebut diperoleh estimasi nilai wajar ekuitas PT Atlas Resources Rp887 Berikut perhitungan nilai ekuitas per lembar saham PT Atlas Resources.

Tabel 8
Perhitungan Nilai Ekuitas PT Atlas Resources

No	Uraian	Jumlah	Diskonto	Nilai Sekarang
1	FCFE 1	702,81	0,79058	555,62
2	FCFE 2	746,81	0,62501	466,76
3	FCFE 3	793,56	0,49412	392,11
4	FCFE 4	843,24	0,39064	329,40
5	FCFE 5	896,02	0,30883	276,72
Jumlah (A) Milyar Rp)				2.020,62
Terminal Value (B) (Milyar Rp)				4.635,34
Jumlah (A+B) (Milyar Rp)				6.655,96
Nilai ekuitas per 30 September 2011				Rp 6.655.960.000.000
Jumlah saham yang beredar pada saat IPO				3.000.000.000
Indikasi nilai per lembar saham				2.219
Discount for lack of marketability 30%				666
Discount for lack of control 30%				666
Indikasi nilai ekuitas setelah di diskon				887

Sumber: hasil olah data

Relative valuation

Langkah awal menggunakan pendekatan *relative valuation* adalah menentukan perusahaan pembanding yang memiliki karakteristik yang sama dengan perusahaan yang dinilai. Karakteristik yang sama antara lain perusahaan berada pada klasifikasi industri pertambangan

khususnya batubara. Untuk menentukan nilai saham menggunakan pendekatan *relative valuation* didasari dengan *multiple* yang relevan dari perusahaan pembanding. *Multiple* yang digunakan dalam penelitian ini adalah *price earning ratio* (PER) dari perusahaan pembanding.

Tabel berikut menunjukkan perhitungan *Price Earning Ratio* (PER) dari perusahaan pembanding.

Tabel 9
Perhitungan Price Earning Ratio (PER)

NO	Nama Perusahaan	PER
1	PT. Indo Tambangraya Megah Tbk	20,1
	Rata-rata	20,1

Sumber: hasil olah data

Tabel berikut adalah perhitungan *price to book value* (PBV) dari perusahaan pembanding.

Tabel 10
Perhitungan Price to Book Value (PBV)

NO	Nama Perusahaan	PBV
1	PT Indo Tambangmegah Raya	4,65
	Rata-rata	4,65

Sumber: hasil olah data

Berikut adalah perhitungan *price to sales ratio* (P/S) dari perusahaan yang dijadikan sebagai pembanding dalam penelitian ini.

Tabel 11
Perhitungan Price to Sales Ratio (P/S)

NO	Nama Perusahaan	P/S
1	PT Indo Tambangmegah Raya	17,00
	Rata-rata	17,00

Sumber: hasil olah data

Nilai ekuitas dari tiga *multiple* diatas selanjutnya dikalikan dengan *discount for lack of marketability* (DLOM) sebesar 30 persen dan *discount for lack of control*, kemudian hasilnya dijadikan rata-rata untuk mendapat estimasi nilai per lembar saham. Tabel 3.23 menunjukkan nilai

per lembar saham dengan pendekatan *relative valuation*.

Tabel 12
Financial Highlights PT Atlas Resources
(Dalam Milyar Rp)

Perusahaan	Jumlah Saham	Net Income	Nilai Buku Ekuitas	Pendapatan
PT Atlas Resources	3.000.000.000	75,22	400,61	682,90

Sumber: hasil olah data

Tabel 13
Nilai Per Lembar Saham Dengan Pendekatan
Relative Valuation

No	Uraian	Pengali	EPS	BVS	RPS	Jumlah	DLOC 30%	DLOM 30%	Nilai Saham
1	PER	20,1	26			523	30%	30%	209
2	PBV	4,65		402		1.869	30%	30%	748
3	P/S	17			228	3.876	30%	30%	2.755
Indikasi nilai per lembar saham									1.237

Sumber: hasil olah data

Rekonsiliasi nilai

Hasil penilaian dengan menggunakan kedua pendekatan tersebut menghasilkan indikasi nilai yang berbeda. Penilaian menggunakan metoda *discounted cash flow* dengan *free cash flow to equity* model memberikan indikasi nilai per lembar saham PT Atlas Resources sebesar Rp887, sementara penilaian yang dilakukan dengan metoda *relative valuation* menghasilkan tiga indikasi nilai yaitu dengan *price earning ratio* sebesar Rp209, dengan *price to book value* sebesar Rp748 dan dengan *price to sales* sebesar Rp2.755

Tabel 14
Indikasi Nilai Wajar Saham PT Atlas
Resources

No		Indikasi Nilai
I	Discounted Cash Flow Method	
1	Free Cash Flow to Equity Model	887
II	Relative Valuation Method	
1	Price Earning Ratio (PER)	209
2	Price to Book Value (PBV)	748
3	Price to Sales Ratio (P/S)	2.755

Sumber: hasil olah data

Perhitungan indikasi nilai saham dengan metoda-metoda tersebut diatas menghasilkan empat indikasi nilai, maka untuk mendapatkan indikasi nilai wajar per lembar saham perlu dilakukan rekonsiliasi nilai, dengan memberikan bobot yang berbeda pada setiap nilai yang dihasilkan dari masing-masing metoda yang digunakan. Pada penelitian ini bobot yang diberikan pada metoda DCF dengan FCFE model sebesar 35 persen, sementara metoda *relative valuation* dengan bobot sebesar 65 persen. Dari pembobotan yang diberikan akan menghasilkan dua indikasi nilai wajar dengan metoda *discounted cash flow* sebesar Rp310 dan metoda *relative valuation* sebesar Rp804, dari indikasi nilai kedua metoda tersebut akan diperoleh estimasi nilai wajar saham sebesar Rp1.115.

Tabel 15
Hasil Rekonsiliasi Nilai PT Atlas Resources

No	Metode/model	Indikasi Nilai	Bobot	Nilai Tertimbang
I	Discounted Cash Flow Method			
1	Free Cash Flow to Equity Model	887		
	Jumlah (A)	887	35%	310
II	Relative Valuation			
1	Price Earning Ratio (PER)	209		
2	Price to Book Value (PBV)	748		
3	Price to Sales Ratio (P/S)	2.755		
	Rata - Rata (B)	1.237	65%	804
	Jumlah (A+B)		100%	1.115
Estimasi nilai wajar per lembar saham				1.115
Range nilai penetapan saham				1.198
Pembulatan				

Sumber: hasil olah data

Rekonsiliasi diatas menghasilkan estimasi nilai wajar per lembar saham sebesar Rp1.115 atau pada kisaran Rp1.031-Rp1.198. Estimasi nilai tersebut dapat dipergunakan oleh manajemen PT Atlas Resources sebagai acuan untuk menentukan nilai wajar per lembar saham yang ditawarkan ke publik melalui *initial public offering* (IPO).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka hasil yang dapat disimpulkan dari penelitian ini sebagai berikut.

Indikasi nilai wajar per lembar saham PT Atlas Resources dengan menggunakan metoda DCF sebesar Rp887, sementara indikasi nilai wajar per lembar saham dengan metoda *relative valuation* sebesar Rp1.237, yaitu dengan menggunakan PER sebesar Rp209, PBV sebesar Rp748, dan P/S sebesar Rp2.755. Hasil rekonsiliasi dari kedua metoda tersebut menghasilkan estimasi nilai wajar per lembar saham sebesar Rp1.115, atau pada kisaran antara Rp1.031 sampai dengan Rp1.198

Harga penawaran saham yang ditetapkan pihak manajemen PT Atlas Resources pada saat IPO sebesar Rp1.500, sementara estimasi nilai wajar per lembar saham sebesar Rp1.115. Dengan demikian harga saham yang ditetapkan PT Atlas Resources dalam rangka IPO adalah *overvalued*.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, saran yang dapat diberikan sebagai berikut.

Bagi perusahaan. Estimasi nilai wajar lembar saham PT Atlas Resources sebesar Rp1.115 atau pada kisaran antara Rp1.031 sampai dengan Rp1.198 dapat digunakan sebagai nilai pembandingan harga pada saat IPO. Di samping itu manajemen perseroan harus memperhatikan waktu yang tepat dalam melaksanakan *initial public offering*, agar memperoleh dana sesuai dengan yang diharapkan.

Bagi investor. Nilai wajar per lembar saham PT Atlas Resources dapat dijadikan acuan dalam mengambil keputusan menjual saham, karena harga saham yang *overvalued* cenderung untuk turun pada masa mendatang, maka akan lebih menguntungkan untuk menjual saham tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Aggarwal, Rajesh, Bhagat, Sanjai and Rangan, Srinivasan, 2009, "The Impac of Fundamentals on IPO valuation", *Financial Management*, 235-284.
- Agustinus, Jogi, 2009. "Estimasi Nilai Intrinsik Ekuitas PT Garuda Indonesia (Persero) dalam Rangka Privatisasi", *Tesis S-2*, Program Studi MEP UGM, Program Pascasarjana, UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Ali, Syaiful dan Jogiyanto Hartono, 2002, "Analisis Pengaruh Pemilihan Metode Akuntansi Terhadap Pemasukan Penawaran Perdana", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Vol. 17, No.2, 211-255.
- Anoraga, Pandji dan Pakarti, Piji, 2001, "*Pengantar Pasar Modal*", Rineke Cipta, Jakarta.
- Appraisal Institute, 2008, *The Appraisal of Real Estate*, 13th Edition, Appraisal Institute, Chicago, Illinois.
- Azwa, Nazleen, 2008, "relative valuation: A Study of price/earning and price/book Valuation accuracies in Malaysia", *Thesis*, Graduate school of Bussines, Faculty of Bussines and Accountancy, University of Malaya journal.
- Beatty, Randolph P, 1989, "Auditor Reputation and the Pricing of Initial publicOffering", *Journal of Financial Economic*, Vol.15
- Blue Print Pengelolaan Energi Nasional Tahun 2005 – 2025.
- Brigham, Eugene F, and Daves, Philip R., 2004. *Intermediate Financial Management*, Eighth Edition, Thomson Learning, South-Wester, Mason, Ohio, USA.
- Brigham, Eugene F, and Ehrhardt, Michael C., 2005. *Financial Management: Theory and Practice*, 11th edition, International

- Student Edition. Thomson Learnin, South-Western, Mason, Ohio, USA.
- Brigham, Eugene F, and Houston, Joel F., 2001. *Manajemen Keuangan*, Edisi Kedelapan, Erlangga, Jakarta.
- Cogliati, Giordano, Paleari, Stefano and Vismara, Silvio, 2008, "IPO pricing : growth rates implied in offer prices", University of Bergamo, Department of Economics and Technology Management, *Viale Marconi 5*, 24044 Dalmine (BG), Italy.
- Danuza, Okky, 2005, *Perpres 36 & Nilai Ganti Rugi*, Jakarta, MAPPI,
- Damodaran, Aswath, 2002, *Investment Valuation*, John Willey & Son, Inc, New York, USA.
- Damodaran, Aswath, 2006, *Damodaran on Valuation*, John Wiley and Sains Inc, Swiss.
- Damodaran, Aswath, 2010, *The Dark Side of Valuation*, Prentice Hall, second edition, Pearson Education, Inc, Publishing as FT Press, Upper Saddle River, New Jersey 07458.
- Darmadji, Tjiptono dan Hendy M. Fakhrudin, 2001, "Pasar Modal di Indonesia :Pendekatan Tanya Jawab", Edisi Pertama, Salemba Empat, Jakarta.
- Deloof, Marc, Wouter De Maeseneire and Koen Inghelbrecht, 2009, "How Do Investment Banks Value Initial Public Offerings (IPOs)?", *Journal of Business Finance & Accounting*, 36 (1) & (2), 130-160.
- Fernandez, Pablo, 2007, "Company Valuation Methods: The Most Common Errors in Valuation", *Working Paper IESE Bussines School* University of Navarra, Managerial Finance, Vol.33 No.11 p.853-876.
- Fernandez, Pablo, 2009, "Valuing Companies by Cash Flow Discounting : Ten Methodes and Nine Theories", *Working Paper IESE Bussines School*, Madrid, Spain.
- Fernandez, Pablo, Javier Aguirreamalloa and Luis Corres, "Market Risk Premium Used In 2010 By Analyst And Companies: A Survey With 2,400 Answer", *IESE Business School*, Madrid, Spain, 2011.
- Fernandez, Pablo and Del Campo, Javier., "Market Risk Premium Used In 2011 By Analyst And Companies: A Survey With 2,400 Answer", *IESE Business School*, Madrid, Spain, 2012.
- Firdiansyah, D.R., 2009. "Penentuan Nilai Pasar Wajar Saham PT Bank Century Tbk Tahun 2009", *Tesis S-2*, Program Studi MEP UGM, Program Pascasarjana, UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Gilson, S.C., E.S. Hotchkiss and R.S. Ruback, 2000, "Valuation of Bankrupt Firms", *Review of Financial Studies*, Vol. 13, No. 1, pp 43-74.
- Hakiman, 2005, "Model Penentuan Harga IPO di Bursa Efek Jakarta dengan Menggunakan Metode Real Option", *Disertasi S3*, PPS-Unpad, Bandung (tidak dipublikasikan).
- Handayani, 2008, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Underpricing Pada Penawaran Umum Perdana", *Thesis S2*, MM Undip, Semarang (tidak dipublikasikan).
- Harisman, 2010. "Analisis Nilai Pasar Wajar Saham pada PT. Sara Lee Body Care Indonesia Tbk Pasca Delisting dari Burs Efek Indonesia (BEI) per tanggal 1 Desember 2009", *Tesis S-2*, Program Studi MEP UGM, Program Pascasarjana, UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Hidayati, Wahyu dan Harjanto, Budi, 2003. *Penilaian Properti*, Edisi Pertama, Yogyakarta, BPFE.

- Husnan, Suad., 2003, *Dasar-Dasar Teori Portofolio dan Analisis Sekuritas*, Edisi ketiga, Yogyakarta, UPP AMP YKPN.
- Jogiyanto., 2003. *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*, Edisi Ketiga, Yogyakarta, BPFE.
- Jogiyanto., 2009. *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*, Edisi Keenam, Yogyakarta, BPFE.
- Jogiyanto. Hartono dan Ali, Syaiful, 2003. "Pengaruh Pemilihan Metode Akuntansi terhadap Tingkat Underpricing Saham Perdana," *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia vol.6*, (2003), pp. 41-51.
- Kaplan, S.N. and R.S. Ruback, 1995, "The valuation of Cash Flow Forecast: An Empirical Analysis", *Journal of Finance*, 50, 1059-1093.
- Keputusan BAPEPAM No.011/PM/1987 Tentang Pelaksanaan Emisi dan Perdagangan Saham
- Keputusan Kepala BAPEPAM-LK No. Kep-340-BL/2009
- Keputusan Menteri Keuangan RI No.859/KMK/01/1989 Tentang Emisi Efek di Bursa
- Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1199/KMK.013/1991
- Kim, Joeng-Bon, Itzhak Krinsky and Jason Lee, 1995, "The Role of Financial Variabel in the Pricing of Korean IPO", *Pasific business finance Journal*.
- Magni, Carlo Alberto dan Pareja, Ignacio Velez., 2009, "Potensial Devidends Versus Actual Cash Flows in Firm Valuation", Munich Personal RePEc Archive Paper, No. 14509.
- Mukhtar, Wasif, and Agarwall, Ravi, 2010, "DCF valuation of a firm: a Case for Application of Monte Carlo Simulation", Class of PGDM 2010. BIMTECH, Greater Noida, INDIA.
- Murhadi, Warner R. 2009, "Analisis Saham Pendekatan Fundamental, PT. Indeks, Jakarta.
- Nel, WS, 2009, "The use of multiples in the South African equity market : is the popularity of the price earnings ratio justifiable from a sector perspective?", *Meditari Accountancy Research Vol 17 No.2*:101-115.
- Nofiansyah, 2008. "Penentuan Nilai Pasar Wajar Saham PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk sebagai Persyaratan Modal Pemerintah RI tahun 2007", *Tesis S-2*, Program Studi MEP UGM, Program Pascasarjana, UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Novizantara, Alfianur, 2008. "Pendekatan DCF Dan *Relative Valuation* Untuk Mengestimasi Nilai Wajar Saham PT Garuda Indonesia (Persero) Dalam Rangka IPO", *Tesis S-2*, Program Studi MEP UGM, Program Pascasarjana, UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Paulina, Rini, 2009. "Penilaian Saham PT. Indofood Sukses Makmur Tbk Pasca Akuisisi Bisnis Susu Indolacto", *Tesis S-2*, Program Studi MEP UGM, Program Pascasarjana, UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Pratt P. Shannon,. and Niculita V.Alina., 2008, " *Valuing a Bussines: The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies*", Fifth Edition, McGraw-Hill Companies Inc, New York.
- Prawoto, Agus, 2004, *Penilaian Usaha*, Edisi Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Prospektus PT Atlas Resources Tahun 2011
- Rezaee, Zabihollah, 2001 *Financial Institutions, Valuations, Mergers and Acquisitions: The Fair Value Approach*, 2nd Ed., John Wiley & Sons, Inc., New York, USA.

- Riyanto, Bambang., 1996. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Keempat, Yogyakarta, BPFE.
- Roosenboom, P, 2007, "How do underwriters value initial public offering? an empirical analysis of the French IPO market," *Contemporary accounting research*, Vol.24.
- Ruky, M, Saiful, 1999, "Menilai Penyertaan Dalam Perusahaan", Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sitompul, Asril, 2000, "Pasar Modal (Penawaran Umum dan Permasalahannya) Dilengkapi Dengan Undang – Undang No. 8 Tahun 1995 Tentang Pasar Modal Beserta Penjelasannya", PT. Citra Aditya Bhakti, Bandung.
- Skogsvik Kenth, Skogsvik Stina, 2008, "P/E-ratios in relative valuation – a mission impossible?", *Investment Management and Financial Innovations*, Volume 5, Issue 4, 2008.
- Standar Penilaian Indonesia, 2007, Komite Penyusun Standar Penilaian Indonesia.
- Sunariyah, 2003, "Pengantar Pengetahuan Pasar Modal", Edisi Ketiga, BPFE Yogyakarta.
- Tambunan, Andy P, 2007, *Menilai Harga Saham*, Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Tandelilin, Eduardus., 2010, *Portofolio dan Investasi: Teori dan Aplikasi*, edisi pertama, Yogyakarta, Kanisius.
- Tauriesanto, Ivan, 2007. "Penilaian Saham PT. BNI, Tbk Dalam Rangka Privatisasi Tahun 2007", *Tesis S-2*, Program Studi MEP UGM, Program Pascasarjana, UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Tim Kajian Batubara Nasional Kelompok Kajian Kebijakan Mineral dan Batubara Pusat Litbang Teknologi Mineral dan Batubara, 2006.
- Torrez, Jimmy, 2006, "Corporate Valuation: A Literature Review", *Inter Metro Bussines Journal*, Fall 2006/Vol. 2 No.2, Rio Piedras Campus, University of Puerto Rico.
- Turnip, Pondang M., 2009. "Analisis Nilai Pasar Wajar Saham Publik pada PT Aqua Mississippi Tbk (terkait dengan Rencana Go Private)", *Tesis S-2*, Program Studi MEP UGM, Program Pascasarjana, UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Undang – Undang Republik Indonesia No.8 Tahun 1995 Tentang Pasar Modal
- Utomo, Richrad Kadar, 2008. "Analisis Nilai Pasar Wajar Saham PT. Central Proteinaprima Tbk. Pasca akuisisi PT. Dipasena Citra Darmaja", *Tesis S-2*, Program Studi MEP UGM, Program Pascasarjana, UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Yee, Kenton K, 2004, "Forward Versus Trailing Earnings in Equity Valuation", *Review of Accounting Studies*, 9, 301-329.
- www.esdm.go.id
www.idx.co.id
www.kontanfinance.com
www.okezone.com
www.bps.go.id

STRATEGI *RETAIL MIX* UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING PERITEL DI PASAR TRADISIONAL

Murry Harmawan Saputra

Endah Pri Ariningsih

Universitas Muhammadiyah Purworejo
e-mail : murryharmawansaputra@gmail.com

ABSTRACT

The background of this research is importance of thinking to improve the ability to compete for retailer in traditional markets, in order to able to be a top choice for the consumers. This research aimed to examine and analyze the impact of the retail mix strategy which consists of location, product, price, promotion, service, and store atmosphere on consumer purchase decisions in the traditional markets in the region Kebumen, Central Java. This is a quantitative research with survey method. The subjects were consumers in the region Kebumen traditional markets. The sample used in this study were 210 respondents, sampling methods using purposive sampling technique. Data analysis was performed using multiple regression analysis techniques to process the data in order to produce information in accordance with the purpose of research. The results of this study indicate that all the hypotheses are supported. All variables retail mix positive influence and significant on consumer purchase decisions.

Keywords: retail mix, location, product, price, promotion, service, store atmosphere, purchase decision

PENDAHULUAN

Bisnis ritel modern saat ini semakin berkembang dengan pesat di Indonesia. Menjamurnya usaha ritel modern menimbulkan tantangan yang serius terhadap keberlangsungan usaha ritel di pasar tradisional. Pengamatan para pakar dan peneliti bisnis ritel umumnya sampai pada kesimpulan bahwa kehadiran peritel besar dalam bentuk hipermarket, supermarket, *department store*, dan lain-lain, membahayakan kelangsungan hidup bisnis ritel kecil dan tradisional. Peneliti ritel Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (FE UI) Rizal Halim (www.bisnis.com, 23/8/2009), dalam sebuah pengamatannya terhadap kehadiran hipermarket menyatakan bahwa, dari kehadiran hipermarket

terdapat dua kemungkinan yang ditimbulkan yaitu toko lokal atau warung yang tutup atau peritel skala kecil mengurangi karyawannya karena omzetnya berkurang.

Bisnis ritel di Indonesia telah berkembang menjadi industri tersendiri yang menarik. Beberapa faktor pendukung perkembangan usaha ritel diantaranya adalah cukup terbukanya peluang pasar, perkembangan usaha manufaktur yang akan memasok produknya ke *retailer* (peritel), dan upaya pemerintah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dengan cara salah satunya mengembangkan bisnis ritel. Dalam perkembangannya industri ritel juga sangat dipengaruhi oleh perubahan yang terjadi di dalam masyarakat. Peningkatan pendapatan masyarakat saat ini merupakan faktor yang paling

berpengaruh di dalam perkembangan industri ritel, peningkatan pendapatan masyarakat merupakan faktor penting penyebab perubahan daya beli dan gaya hidup masyarakat. Konsumen yang pada awalnya hanya mementingkan barang kebutuhan sehari-hari yang tersedia dalam bisnis ritel, telah berubah dengan bertambahnya kebutuhan yang mementingkan mengenai masalah kenyamanan, kebersihan, keamanan dalam berbelanja, serta kelengkapan barang yang disediakan dalam proses keputusan pembeliannya.

Keputusan pembelian merupakan proses penting yang dipengaruhi pelaku usaha melalui strategi pemasaran. Keputusan konsumen untuk membeli merupakan sikap konsumen yang memutuskan untuk membeli suatu barang atau jasa yang dibutuhkan. Keputusan pembelian dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti pelayanan yang berkualitas dan memuaskan, penetapan harga yang tepat, kenyamanan dalam berbelanja, tersedianya beragam produk yang berkualitas, serta promosi yang menarik. Selain itu lokasi yang mudah dijangkau oleh konsumen juga dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Berkaitan dengan hal tersebut, maka pelaku usaha harus dapat mengidentifikasi faktor-faktor yang berpengaruh pada keputusan pembelian, hal ini dilakukan agar perusahaan dapat berhasil dalam menerapkan strategi pemasaran yang tepat, sehingga mampu mempengaruhi keputusan pembelian.

Strategi pemasaran ritel yang efektif dan terus mengalami perkembangan, serta relevan dengan situasi dunia bisnis sekarang ini adalah strategi *retail mix* (bauran ritel). *Retail mix* merupakan strategi pemasaran yang merupakan kombinasi dari faktor-faktor yang digunakan para peritel untuk memuaskan kebutuhan-kebutuhan pelanggan dan mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan (Levy dan Weitz, 2004). Beberapa teori dan penelitian telah menjelaskan, bahwa dalam *retail mix* ada beberapa hal mendasar yang merupakan faktor

fundamental dalam bauran ritel yaitu Lokasi, Produk, Harga, Promosi, Pelayanan, dan Suasana Gerai (Makruf, 2006). Di Indonesia usaha ritel di pasar tradisional merupakan bidang usaha yang dilakukan oleh masyarakat umum secara luas, oleh karena itu masa depan keberlangsungan usaha ritel tradisional perlu mendapat perhatian dari semua pihak, dan perlu dikaji secara mendalam agar mereka dapat meningkatkan kapabilitas dan kapasitas usahanya sehingga mempunyai daya saing yang memadai.

Penelitian ini penting untuk dilakukan dalam rangka memberikan kontribusi pemikiran kepada berbagai pihak, baik pelaku usaha ritel tradisional maupun pemerintah sebagai pemegang kebijakan kepentingan publik. Pelaku usaha ritel tradisional dan pemerintah perlu menyamakan persepsi mengenai pentingnya meningkatkan kemampuan bersaing bagi para pengusaha ritel di pasar tradisional agar mereka tetap mampu menjadi pilihan utama bagi konsumen, yaitu dengan memberikan stimuli atau perhatian lebih terhadap faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian.

Selain hal itu penelitian ini juga berusaha untuk menyajikan dan menggambarkan strategi *retail mix* dengan dimensi-dimensinya secara jelas dan lengkap, sehingga diharapkan penelitian ini akan dapat memberikan kontribusi baik secara praktis maupun teoritis mengenai strategi bauran ritel secara lebih komprehensif.

REVIEW LITERATUR DAN HIPOTESIS

Keputusan Pembelian

Sebelum merencanakan dan menjalankan kegiatan pemasaran, para pelaku usaha perlu mengidentifikasi konsumen sasarannya dan proses keputusan pembelian mereka. Keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen benar-benar membeli (Kotler dan Armstrong, 2001: 226). Menurut Sutisna (2003: 15) keputusan

pembelian merupakan proses pengambilan keputusan dengan melalui beberapa tahapan yang diawali oleh adanya kesadaran kebutuhan hingga diakhiri pada tahap evaluasi pasca pembelian.

Ritel (*Retail*)

Secara harfiah kata *retail* atau ritel artinya eceran atau perdagangan eceran, sedangkan peritel diartikan sebagai pengecer atau pengusaha perdagangan eceran. Menurut kamus, ritel di tafsirkan sebagai "*selling of goods and or services to the publics*" atau penjualan barang dan atau jasa kepada khalayak (Manser dalam Sujana, 2005: 11). Berman dan Evans dalam Sujana (2005: 11), mendefinisikan ritel sebagai keseluruhan aktivitas bisnis yang menyangkut penjualan barang dan jasa kepada konsumen untuk digunakan oleh mereka sendiri, keluarga, atau rumah tangganya. Perdagangan ritel adalah semua aktivitas yang berhubungan dengan penjualan produk dan jasa kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi (Lamb *et al.*, 2001: 70).

Bauran Ritel (*Retail Mix*)

Retail mix merupakan kombinasi dari faktor-faktor yang digunakan para peritel untuk memuaskan kebutuhan-kebutuhan pelanggan dan mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan (Levy dan Weitz, 2004). Faktor-faktor dalam bauran ritel menurut Ma'ruf (2006) terdiri dari lokasi, produk, harga, promosi, pelayanan, dan suasana gerai.

a. Lokasi

Lamb *et al.*, (2001: 98) menyatakan bahwa lokasi adalah tempat atau letak gerai dimana produk yang ditawarkan tersebut berada. Lokasi merupakan faktor yang sangat penting dalam bauran ritel, lokasi yang strategis pada sebuah gerai atau toko akan lebih sukses dibandingkan gerai lainnya yang berlokasi kurang strategis. Tersedianya transportasi publik, jarak dengan pertokoan lain, tersedianya tempat atau area

parkir, serta keamanan dari lokasi merupakan variabel-variabel yang membentuk pemilihan lokasi. Lokasi gerai dimana gerai itu dibangun akan sangat mempengaruhi minat masyarakat untuk mengunjungi gerai tersebut. Faktor penting yang harus menjadi pertimbangan adalah lokasi yang strategis, sebaiknya didirikan pada wilayah yang mudah dijangkau, cukup luas, dan tersedianya parkir yang memadai.

b. Produk

Produk adalah suatu sifat kompleks baik dapat diraba maupun tidak dapat diraba, termasuk bungkus, warna, harga, prestos perusahaan dan pengecer, pelayanan perusahaan dan pengecer, yang diterima oleh pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan (Dharmmesta dan Irawan, 2005: 165). Produk-produk yang dijual para pengusaha ritel dalam gerainya disebut *merchandise*. *Merchandising* adalah kegiatan pengadaan barang-barang yang sesuai dengan bisnis yang dijalani toko (produk berbasis makanan, pakaian, barang kebutuhan rumah, produk umum, dan lain-lain atau kombinasi) untuk disediakan dalam toko pada jumlah, waktu, dan harga yang sesuai untuk mencapai sasaran toko. Konsumen senantiasa melakukan penilaian terhadap kinerja suatu produk, hal ini dapat dilihat dari kemampuan produk menciptakan kualitas produk dengan segala spesifikasinya sehingga dapat menarik minat konsumen untuk melakukan pembelian terhadap produk tersebut.

c. Harga

Harga adalah jumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut (Kotler dan Armstrong, 2001). Harga merupakan salah satu atribut penting yang dievaluasi oleh konsumen sehingga manajer perusahaan perlu benar-benar memahami peran tersebut dalam mempengaruhi sikap konsumen (Mowen dan Minor, 2002). Pada tingkat harga

tertentu yang dikeluarkan konsumen, konsumen dapat merasakan manfaat dari produk yang telah dibelinya, dan konsumen akan merasa puas apabila manfaat yang mereka dapatkan sebanding atau bahkan lebih tinggi dari nominal uang yang mereka keluarkan.

d. Promosi

Agar produk sampai ke konsumen, perusahaan harus mengkomunikasikan produk tersebut kepada konsumen, komunikasi tersebut bertujuan agar konsumen mengenal kegunaan, manfaat, dan nilai lebih yang dimiliki suatu produk. Komunikasi dengan konsumen tersebut meliputi promosi tentang barang yang dijual maupun tentang harga barang yang dijual. Winardi (2001) menyatakan bahwa promosi merupakan aktivitas-aktivitas sebuah perusahaan yang dirancang untuk memberikan informasi, membujuk, atau mengingatkan pihak-pihak lain tentang perusahaan yang bersangkutan dan barang-barang serta jasa-jasa yang ditawarkan olehnya. Promosi adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran (Dharmmesta dan Irawan (2005: 349).

e. Pelayanan

Pelayanan konsumen adalah orang-orang yang terlibat langsung dalam penjualan eceran dan fasilitas yang diberikan oleh gerai untuk memudahkan konsumen dalam berbelanja (Lamb *et al.*, 2001: 110). Bisnis ritel bukan hanya sekedar bisnis penjualan barang, tetapi didalamnya melibatkan unsur jasa. Unsur jasa tersebut adalah orang atau dalam suatu bisnis ritel biasa disebut sebagai pramuniaga atau karyawan.

f. Suasana Gerai

Menurut Thoyib (1998: 48), suasana dalam gerai adalah kesan keseluruhan yang disampaikan oleh tata letak fisik toko, dekorasi, dan lingkungan sekitarnya. Atribut-atribut fisik atau

suasana dari sebuah gerai sangat mempengaruhi persepsi konsumen tentang sebuah perusahaan ritel. Desain toko yang baik akan menarik banyak konsumen untuk datang, desain toko merupakan strategi penting untuk menciptakan suasana yang akan membuat konsumen merasa ingin berlama-lama dalam suatu toko atau gerai. Menurut Ma'ruf (2006: 204), desain toko mencakup desain di lingkungan toko, yakni: Desain eksterior mencakup wajah gerai atau *store front*, *marquee* (*symbol*), pintu masuk, dan jalan masuk. *Lay-out* atau tata letak berkaitan erat dengan lokasi ruang, guna penempatan produk yang dijual.

Pengembangan Hipotesis

Hubungan Lokasi pada Keputusan Pembelian

Harmizar dan Rozalina (2003) menyatakan bahwa pemilihan lokasi dan penampilan tempat perbelanjaan sangat membantu menentukan keputusan pembelian bagi konsumen. Pemilihan lokasi yang tepat dan penampilan toko akan membentuk suasana usaha, dan suasana ini akan mempengaruhi keputusan pembelian. Memilih lokasi berdagang merupakan keputusan penting yang harus dapat membujuk calon konsumen ataupun pelanggan untuk datang ke tempat bisnis dalam pemenuhan kebutuhannya, dengan pemilihan lokasi yang tepat maka akan mempengaruhi keputusan pembelian. Berdasarkan uraian tersebut, maka *H1: Lokasi berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan pembelian.*

Hubungan Produk pada Keputusan Pembelian

Produk berkaitan dengan keluasan dan kedalaman keragaman produk. Keluasan merujuk pada keragaman produk yang ditawarkan, sedangkan kedalaman merujuk pada jumlah merek-merek yang berbeda dalam setiap ragam produk. Konsumen cenderung memilih toko atau gerai yang menawarkan produk yang bervariasi dan lengkap menyangkut keluasan, kedalaman, dan kualitas keragaman barang yang ditawarkan oleh penjual. Semua hal tersebut dilakukan

perusahaan agar terjadi kenaikan dari tingkat pembelian konsumen. Produk yang diterima oleh para konsumen adalah produk yang berkualitas dan dapat memuaskan para konsumen. Berdasarkan uraian tersebut, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut, **H2: Produk berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan pembelian.**

Hubungan Harga pada Keputusan Pembelian

Harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan bagi pembeli, yaitu peranan alokasi dan peranan informasi. Pertama, peranan alokasi dari harga adalah fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan kekuatan membelinya, dengan demikian adanya harga dapat membantu para pembeli untuk memutuskan cara mengalokasikan kekuatan membelinya pada berbagai jenis barang dan jasa. Kedua, peranan informasi dari harga adalah fungsi harga dalam mendidik konsumen mengenai faktor produk, misalnya kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produk atau manfaatnya secara objektif (Tjiptono, 2000). Berdasarkan uraian tersebut, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut, **H3: Harga berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan pembelian.**

Hubungan Promosi pada Keputusan Pembelian

Promosi pada dasarnya merupakan proses komunikasi yang ditujukan untuk mempengaruhi keputusan pembelian. Komunikasi sebagai dasar promosi bertujuan mendorong target *market* untuk mau menjadi pembeli atau bahkan menjadi pelanggan setia. Promosi memainkan peranan yang sangat penting dalam menempatkan posisi dimata dan dibenak pembeli, karena promosi pada hakekatnya untuk memberitahukan, mengingatkan, membujuk pembeli serta pihak lain yang berpengaruh dalam proses pembelian (Cravens, 2000). Oleh karena itu, berdasarkan

uraian tersebut maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut, **H4 : Promosi berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan pembelian.**

Hubungan Pelayanan pada Keputusan Pembelian

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keputusan membeli adalah kualitas layanan perusahaan. Kualitas layanan mengacu pada penilaian-penilaian pelanggan tentang inti pelayanan, yaitu si pemberi pelayanan itu sendiri atau keseluruhan organisasi pelayanan. Sebagian besar para pembeli mulai menampakkan tuntutan terhadap pelayanan prima, mereka bukan lagi sekedar membutuhkan produk yang bermutu, tetapi mereka lebih senang menikmati kenyamanan pelayanan dan mengharapkan pelayanan yang berkualitas. Tenaga penjual eceran melayani fungsi penjualan yang penting antara lain membujuk pelanggan untuk membeli (Lamb *et al.*, 2001: 110). Berdasarkan uraian tersebut maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut, **H5: Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan pembelian.**

Hubungan Suasana Gerai pada Keputusan Pembelian

Atribut fisik atau suasana dalam gerai memiliki peran yang sangat penting dalam memikat pembeli, membuat pembeli merasa nyaman dalam berbelanja, dan mengingatkan mereka produk apa yang perlu dimiliki baik untuk keperluan pribadi maupun untuk keperluan rumah tangga. Suasana dalam hal ini berarti atmosfer dan *ambience* yang tercipta dari gabungan unsur-unsur desain toko atau gerai, perencanaan gerai, komunikasi visual dan *merchandising*. Jika penataan dari suasana tersebut dilakukan secara optimal maka gerai peritel yang dikunjungi oleh konsumen dapat menyentuh emosi dan pengalaman berbelanja. Emosi dan pengalaman yang positif memberikan peluang kepada peritel untuk mendapatkan pangsa pasar di benak masyarakat (*mind share*)

dan memenangkan hati mereka (*heart share*), dan pada akhirnya memberikan kontribusi kepada peritel berupa *market share* (presentasi penjualan dibandingkan total penjualan yang terjadi oleh semua peritel di wilayah yang sama (Ma'ruf, 2006: 201). Berdasarkan uraian tersebut maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut, **H6** : *Suasana dalam gerai berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan pembelian*

Hubungan *Retail Mix* (lokasi, produk, harga, promosi, pelayanan, dan suasana gerai) dengan Keputusan Pembelian

Bauran ritel (*retail mix*) merupakan kombinasi dari faktor-faktor yang digunakan para peritel untuk memuaskan kebutuhan-kebutuhan pelanggan dan mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan (Levy dan Weitz, 2004). Peritel memakai unsur-unsur *retail mix* yang terdiri dari lokasi, produk, harga, promosi, pelayanan, dan suasana dalam gerai untuk mencapai tujuan perusahaan berkaitan dengan orientasi perusahaan dan asumsinya mengenai perilaku konsumen serta bagaimana konsumen membuat keputusan pembelian. Dengan demikian pengkombinasian unsur-unsur *retail mix* yang tepat oleh peritel diharapkan dapat menarik pasar sasaran melalui keputusan pembelian oleh konsumen. Berdasarkan uraian tersebut maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H7 : *Lokasi, produk, harga, promosi, pelayanan, dan suasana gerai secara simultan berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan pembelian.*

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian survei dengan pengumpulan data yang dilakukan menggunakan instrumen kuesioner. Unit analisis dalam penelitian ini adalah individu, sedangkan dimensi waktu riset adalah secara *cross sectional*.

Sampel

Sampel dalam penelitian ini adalah konsumen atau pelanggan yang berbelanja di pasar tradisional di wilayah Kebumen, Jawa Tengah. Metode pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan menggunakan kriteria yang berdasarkan pertimbangan tertentu (*judgment sampling*). Kriteria responden adalah konsumen yang berbelanja di pasar tradisional di Kebumen Jawa Tengah yang berusia dewasa (di atas 17 tahun). Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 210 responden.

Variabel Penelitian

- Variabel Independen dalam penelitian ini adalah *retail mix* yang terdiri dari: Lokasi, Produk, Harga, Promosi, Pelayanan, dan Suasana Gerai
- Variabel Dependen yaitu Keputusan Pembelian

Instrumen Penelitian

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner. Sebelum digunakan sebagai alat ukur penelitian, terlebih dahulu dilakukan uji validitas dan reliabilitas instrumen. Uji validitas dilakukan untuk mengetahui kemampuan instrumen dalam mengukur variabel penelitian. Pengukuran secara kualitatif dengan menggunakan *face validity* dan *content validity*, sedangkan pengukuran secara kuantitatif dilakukan dengan *Coefficient Product Moment* dengan batas minimal adalah 0,3. Reliabilitas instrumen diuji dengan menggunakan Cronbach's Alpha dengan koefisien Cronbach's Alpha minimal 0,60 (Hair *et al*, 2006).

Metode Analisis Data

Proses analisis data untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan *multiple regression analysis* dengan menggunakan program *SPSS for Windows Release 16*. Secara matematis persamaan regresinya adalah sebagai berikut:

$$KP = \alpha + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3X_3 + \beta_4X_4 + \beta_5X_5 + \beta_6X_6 + e$$

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Proses analisis data untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini menggunakan *multiple regression analysis*, sehingga diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 1
Hasil Regresi Variabel-variabel *Retail Mix* pada Keputusan Pembelian

Hipotesis	Beta	t-value	p-value	Hasil
Lokasi pada Keputusan Pembelian	0,087	2,326	0,021	Terdukung
Produk pada Keputusan Pembelian	0,148	3,576	0,000	Terdukung
Harga pada Keputusan Pembelian	0,076	2,106	0,036	Terdukung
Promosi pada Keputusan Pembelian	0,141	3,869	0,000	Terdukung
Pelayanan pada Keputusan Pembelian	0,122	3,208	0,002	Terdukung
Suasana Gerai pada Keputusan Pembelian	0,542	12,115	0,000	Terdukung

Sumber : Data Primer diolah (2014)

Berdasarkan tabel 1 diperoleh nilai *p-value* atau signifikansi semua hipotesis menunjukkan nilai kurang dari 0,05 ($<0,05$), sehingga H_0 ditolak dan sebaliknya H_a diterima, dengan demikian semua hipotesis yang diajukan terdukung. Pengujian hipotesis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, menunjukkan bahwa semua hipotesis yang diajukan terdukung. Hal ini mempertegas bahwa teori-teori pendukung, hasil-hasil penelitian sebelumnya, dan penjelasan logis yang dijadikan landasan untuk mengembangkan hipotesis dalam penelitian ini terbukti dapat menangkap fenomena sebagaimana mestinya. Hasil penelitian membuktikan bahwa lokasi berpengaruh positif pada keputusan pembelian. Secara umum responden menilai bahwa lokasi

yang strategis, mudah dijangkau, mempunyai tempat parkir yang cukup, dan dekat dengan pusat keramaian akan lebih disukai oleh konsumen dalam berbelanja. Pengamat dan praktisi menyebutkan bahwa dalam bisnis ritel lokasi menjadi faktor penentu terhadap keberhasilan usaha tersebut. Pasar tradisional yang menjadi objek dalam penelitian ini yaitu pasar Tumenggungan, pasar Kutowinangun, dan pasar Prembun, secara kasat mata memang berada pada lokasi-lokasi yang strategis dan mudah dijangkau oleh para konsumen, sehingga dipersepsikan positif oleh konsumen dan terbukti berpengaruh positif pada keputusan pembelian yang mereka lakukan. Hasil penelitian ini juga membuktikan bahwa produk yang dijual di pasar tradisional Kebumen berpengaruh positif pada keputusan pembelian. Secara umum responden menilai bahwa produk yang ditawarkan di pasar tradisional Kebumen produknya beraneka ragam (cukup lengkap), kualitas produknya juga cukup baik dan tidak jauh berbeda dengan yang ada di pasar modern, bahkan mereka menilai khususnya produk-produk sayur-sayuran, daging, dan produk hewani dan nabati yang lainnya lebih segar daripada yang ada dipasar modern, karena selalu disuplai setiap hari. Hal ini sesuai dengan hasil pengamatan para pengamat dan praktisi yang menyebutkan bahwa dalam bisnis ritel produk menjadi faktor pembeda yang penting bagi keberhasilan usaha tersebut. Pasar tradisional yang menjadi objek dalam penelitian ini yaitu pasar Tumenggungan, pasar Kutowinangun, dan pasar Prembun, menyediakan produk-produk atau barang dagangan sesuai keinginan konsumen, sehingga dipersepsikan positif oleh konsumen dan terbukti berpengaruh positif pada keputusan pembelian yang mereka lakukan.

Faktor harga juga terbukti berpengaruh positif pada keputusan pembelian. Secara umum responden menilai bahwa harga barang yang ditawarkan di pasar tradisional Kebumen cukup terjangkau oleh konsumen, mereka juga

mempersiapkan bahwa ada kesesuaian antara harga barang dengan kualitas barang tersebut, sehingga secara keseluruhan harga barang dapat dikatakan sesuai dengan harapan mereka. Para pengamat dan praktisi menyebutkan bahwa dalam bisnis ritel, harga produk menjadi faktor yang sangat sensitif dan penting bagi keberhasilan usaha tersebut. Pasar tradisional yang menjadi objek dalam penelitian ini yaitu pasar Tumenggungan, pasar Kutowinangun, dan pasar Prembun, menyediakan produk-produk atau barang dagangan yang harganya sesuai dengan kantong konsumen, sehingga umumnya dipersepsikan positif oleh konsumen dan terbukti berpengaruh positif pada keputusan pembelian yang mereka lakukan.

Hasil penelitian ini juga membuktikan bahwa variabel promosi yang dilakukan oleh para peritel atau pedagang di pasar tradisional Kebumen berpengaruh positif pada keputusan pembelian konsumen. Secara umum responden menilai bahwa promosi barang yang ditawarkan di pasar tradisional Kebumen cukup terpublikasi dan diketahui oleh konsumen. Iklan *outdoor* dan petunjuk toko yang dipasang oleh pedagang di pasar mudah terlihat, sehingga cukup membantu konsumen dalam menemukan barang yang hendak mereka beli dan menarik minat beli mereka. Para pengamat dan praktisi menyebutkan bahwa dalam bisnis ritel, promosi menjadi faktor yang penting bagi keberhasilan usaha tersebut. Konsumen juga melihat bahwa peritel di pasar tradisional Kebumen membuat promosi yang menarik pada produk mereka, sehingga umumnya dipersepsikan positif oleh konsumen dan terbukti berpengaruh positif pada keputusan pembelian yang mereka lakukan.

Faktor pelayanan yang diberikan oleh peritel juga terbukti berpengaruh positif pada keputusan pembelian. Secara umum responden menilai bahwa layanan yang diberikan di pasar tradisional Kebumen memuaskan konsumen, mereka menilai bahwa pedagang memberikan

pelayanan dengan ramah, mereka paham dengan produk yang mereka jual sehingga mampu menjawab ketidaktahuan konsumen mengenai barang yang hendak mereka beli. Disamping itu konsumen juga menilai bahwa pelayanan penjual cepat dan juga pembeli dapat melakukan tawar menawar dengan penjual, sehingga secara keseluruhan pelayanan pada konsumen dapat dikatakan sesuai dengan harapan mereka. Para pengamat dan praktisi menyebutkan bahwa dalam bisnis ritel, pelayanan produk menjadi faktor yang sangat sensitif dan penting bagi keberhasilan usaha tersebut. Pasar tradisional yang menjadi objek dalam penelitian ini yaitu pasar Tumenggungan, pasar Kutowinangun, dan pasar Prembun, pedagang memberikan pelayanan yang baik sesuai dengan harapan konsumen, sehingga umumnya dipersepsikan positif oleh konsumen dan terbukti berpengaruh positif pada keputusan pembelian yang mereka lakukan.

Dalam penelitian ini faktor suasana gerai di pasar tradisional Kebumen juga terbukti berpengaruh positif pada keputusan pembelian konsumennya. Secara umum responden menilai bahwa suasana gerai yang dirasakan di pasar tradisional Kebumen cukup membuat nyaman konsumen dalam berbelanja. Mereka menilai bahwa tata letak gerai cukup teratur, lalu lintas pengunjung di pasar juga berjalan dengan lancar, sehingga memudahkan konsumen dalam berbelanja. Para pengamat dan praktisi menyebutkan bahwa dalam bisnis ritel, membangun suasana gerai yang nyaman (menciptakan atmosfir toko yang nyaman) menjadi faktor yang sangat sensitif dan penting bagi keberhasilan usaha ritel tersebut. Pasar tradisional yang menjadi objek dalam penelitian ini yaitu pasar Tumenggungan, pasar Kutowinangun, dan pasar Prembun, merupakan pasar tradisional yang sudah mengalami renovasi dan penataan ulang tata letak yang dilakukan oleh pemerintah daerah setempat, sehingga tata letak gerai, alur pembeli, dan suasana pasar

kelihatan lebih rapi dibandingkan sebelumnya. Oleh karena itu umumnya dipersepsikan positif oleh konsumen dan terbukti berpengaruh positif pada keputusan pembelian yang mereka lakukan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa semua hipotesis dalam penelitian ini terdukung, yang berarti bahwa semua variabel strategi *retail mix* (lokasi, produk, harga, promosi, pelayanan, dan suasana gerai) berpengaruh positif dan signifikan pada keputusan pembelian.

Saran

Perlunya memperluas objek penelitian dan wilayah penelitian agar dapat memperluas generalisasi penelitian, sehingga mampu memotret kondisi pasar ritel yang lebih luas. Bagi para pelaku ritel di pasar tradisional, harus mampu menjalankan strategi *retail mix* yang mampu memberikan kepuasan pada para konsumen, karena kepuasan konsumen akan mendorong keputusan pembelian konsumen selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Cooper, D.R. dan P.S. Schindler, 2006, *Business Research Methods*, 9th edition, New York: McGraw-Hill.
- Cravens, David W., 2000, *Pemasaran Strategis*, Edisi Keempat, Alih Bahasa Lina Salim, Jakarta : Erlangga.
- Dharmmesta, B.S., dan H. Handoko, 2000, *Manajemen Pemasaran : Analisa Perilaku Konsumen*, Edisi Pertama, Yogyakarta : BPFE.
- Dharmmesta, B.S., dan Irawan, 2005, *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi Kedua, Yogyakarta : Liberty.
- Dunne, P.M., R.F. Lusch dan D.A. Griffith, 2002, *Retailing*, 4th ed, Shouth Westren : Ohio.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., and Tatham, R. L, 2006, *Multivariate Data Analysis*, 6th edition, Upper-Saddle River, New Jersey: Pearson Education.
- Harmizar dan Rosidayati Rozalina, 2003, *Pedoman Lengkap Pendirian dan Pengembangan Usaha*, Edisi Pertama, Bekasi : CV Dian Anugerah Prakarsa.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong, 2001, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip, 2002, *Manajemen Pemasaran*, Jilid Pertama, Jakarta : Prenhallindo.
- Lamb, Charles W., Joseph F. Hair dan Charles Mc Daniel, 2001, *Marketing*, Terjemahan oleh David Octarevia, Edisi Pertama, Jakarta : Salemba Empat.
- Levy, M. dan Weits B. A., 2004, *Retailing Management*, Fifth Edition, New York: McGraw Hill, Inc.
- Lovelock, C.H., Patterson, P.G., dan Walker, R.H, 1998, *Services Marketing: Australia and New Zealand*. Sydney, Australia: Prentice-Hall.
- Ma'ruf, Hendri, 2006, *Pemasaran Ritel*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Mowen, John C., dan Michael Minor, 2002, *Perilaku Konsumen*, Jakarta : Erlangga.
- Sekaran, U, 2006, *Metodologi Penelitian untuk Bisnis*, edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono, 2006, *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan Kesembilan, Bandung : CV Alfabeta.
- Sujana, Asep S.T., 2005, *Paradigma Baru dalam Manajemen Ritel Modern*, Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Sutisna, 2003, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*, Bandung : Remaja Rosdakarya.

Thoyib, Usman, 1998, *Manajemen Perdagangan Eceran*, Yogyakarta : Ekonisia Kampus Fakultas Ekonomi UII.
Tjiptono, Fandy, 2000, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta : Andy Offset.

Widarjono, A., 2005, *Ekonometrika : Teori dan Aplikasi*, Yogyakarta : Ekonisia.
Wilkie, W.L,1990, *Consumer Behavior*, 2nd edition. New York: John Wiley and Sons, Inc.

ANALISIS PENGARUH *LEVERAGE*, SET KESEMPATAN INVESTASI, KEPEMILIKAN MANAJERIAL, DAN *CORPORATE GOVERNANCE* TERHADAP KEBIJAKAN DIVIDEN

Tina Rosaline
Megawati Oktorina

Unika Atma Jaya
e-mail : tinarosaline@gmail.com

ABSTRACT

Dividend policy is one of the important company policy, because it can be a signal for investors to see the value of the company. The dividend policy in each company has different characteristics from one another. This study aimed to examine the effect of leverage, the investment opportunity set, managerial ownership, and corporate governance on dividend policy. The sample in this study were 115 company-year listed in the Indonesia Stock Exchange and distribute dividends during the period 2010 to 2012. This study used multiple linear regression to analyze the data and test the hypothesis. The results showed that the dividend policy is influenced by the investment opportunity set measured by a price-earnings ratio and the market value of equity to book assets. Meanwhile, financial leverage, managerial ownership, corporate governance, and firm size as control variables did not significantly affect dividend policy.

Keywords: dividen policy, financial leverage, investment opportunity set, managerial ownership, corporate governance

PENDAHULUAN

Setiap jenis usaha yang ada, pada umumnya, memikirkan berbagai keputusan untuk dapat menjalankan usahanya semaksimal mungkin. Keputusan tersebut didasari oleh berbagai kebijakan yang ditentukan oleh pimpinan usaha. Selain itu, kebijakan yang diambil perlu dipikirkan untuk bisa menyejahterakan semua anggota di dalamnya, baik bagi kepentingan pemiliknya maupun bagi orang-orang yang terlibat dalam menjalankan operasional perusahaannya. Bagi perusahaan yang sudah *go public*, perusahaan tersebut juga melakukan kegiatan pendanaan dengan menjual sahamnya, maka pengambilan keputusan tersebut

akan terkait dengan kebijakan dividen.

Kebijakan pembagian dividen merupakan suatu keputusan yang harus diambil, yang melibatkan antara pemegang saham dan dewan direksi. Bagi sisi pemegang saham, tentunya pemegang saham ingin mendapatkan *return* saat membeli saham perusahaan tersebut, yaitu dengan mendapatkan *capital gain* dari hasil keuntungan harga saham, serta ingin menerima imbal balik berupa dividen dari hasil keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan.

Berbagai penelitian telah dilakukan mengenai kebijakan dividen. Walaupun pada kenyataannya, kebijakan dividen masih merupakan suatu enigma atau teka-teki dan banyak penelitian yang masih belum dapat menjelaskan

faktor-faktor penentu bagi perusahaan dalam membagikan dividen (Fama dan French, 2001, diacu dalam Murhadi dan Wijaya, 2011). Keputusan suatu perusahaan mengenai dividen terkadang diintegrasikan dengan keputusan pendanaan dan keputusan investasi (Ross, 1977, diacu dalam Suharli, 2007).Nuringsih (2005, yang diacu dalam Rachmad dan Muid, 2013) menyebutkan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi kebijakan dividen adalah tingkat utang atau *leverage*. Apabila perusahaan memiliki tingkat utang yang tinggi, maka akan menggunakan labanya untuk melunasi utang terlebih dahulu, sehingga cenderung membagikan dividen dalam skala yang kecil.

Secara implisit, kebijakan dividen yang dilakukan perusahaan juga dihubungkan dengan konflik keagenan yang terjadi antara pihak manajemen (*agent*) dan pemegang saham (*principal*). Sebagaimana yang diungkapkan dalam Lusiana, et al. (2007), sebaiknya, laba tidak dibagikan sebagai dividen seluruhnya karena perlu untuk diinvestasikan kembali. Pernyataan ini memperkuat rentang perbedaan kepentingan antara kedua pihak tersebut, di mana kepentingan pemegang saham adalah untuk pendapatan dividen dan kepentingan perusahaan adalah untuk investasi.

Untuk mengatasi masalah konflik keagenan tersebut, para pemegang saham harus bersedia mengeluarkan *agency cost* untuk mengawasi dan memonitor perilaku manajer. *Agency cost* tersebut dapat dikurangi dengan kepemilikan manajerial, yaitu mengikutsertakan pihak manajemen untuk terlibat dalam kepemilikan saham. Diharapkan dengan adanya kepemilikan manajerial, maka manager akan lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan serta menanggung konsekuensinya (Dewi, 2008).

Kecenderungan perusahaan emiten di Indonesia memiliki struktur kepemilikan saham yang terkonsentrasi menyebabkan penetapan

kebijakan dividen yang ada berkaitan antara dua pihak, yakni pihak yang mengambil keputusan dan pihak yang menerima keputusan (Wijayanti dan Supatmi, 2009). Pemegang saham mayoritas merupakan pihak pengambil keputusan, yakni anggota keluarga pendiri perusahaan yang dapat menentukan penetapan kebijakan dividen dalam perusahaan. Untuk melindungi kepentingan pihak yang menerima keputusan, yakni pemegang saham minoritas, maka dibutuhkan penerapan tata kelola perusahaan yang baik atau yang dikenal dengan *good corporate governance*.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut: (1) Apakah *financial leverage* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kebijakan dividen? (2) Apakah set kesempatan investasi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kebijakan dividen? (3) Apakah kepemilikan manajerial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kebijakan dividen? dan (4) Apakah *corporate governance* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kebijakan dividen?

REVIEW LITERATUR DAN HIPOTESIS

Rizqia, Aisjah, dan Sumiati (2013) dalam penelitiannya memberikan pernyataan bahwa *financial leverage* tidak memiliki pengaruh kepada kebijakan dividen. *Financial leverage* dihubungkan untuk meminimalisir terjadinya konflik agen. Hal ini dikarenakan perusahaan dapat terus membagikan dividen jika dividen masa depan dibayarkan dari keuntungan yang diperoleh setelah penandatanganan perjanjian pinjaman dan *net working capital* tidak berada di bawah jumlah predeterminan (Weston dan Copeland, 1992, diacu dalam Rizqia, et al., 2013). Hubungan antara *financial leverage* dengan kebijakan dividen terjadi dari *debt covenant* yang ketat (Taranto, 2002 diacu dalam Rizqia, et al., 2013).

Walaupun demikian, menurut penelitian sebelumnya yaitu penelitian Jensen, et al. (1992, diacu dalam Dewi, 2008) memberikan pernyataan bahwa *financial leverage* memberikan pengaruh negatif terhadap kebijakan dividen. Semakin tinggi *financial leverage* perusahaan, maka semakin rendah kebijakan dividen perusahaan.

Penelitian Suharli (2007) menyatakan bahwa kesempatan investasi memiliki pengaruh yang negatif terhadap kebijakan dividen. Kesempatan investasi diukur dengan proksi *fixed asset*. Dalam penelitian Wirjolukito, et al. (2003) disebutkan bahwa parameter estimasi dan arah variabel *fixed asset* bernilai positif. Hal ini dibuktikan dengan penelitian Miller dan Rock (1985) yang mengungkapkan bahwa adanya arus kas di masa mendatang akan mendanai peluang investasi yang menguntungkan. Hasil penelitian dalam Wirjolukito, et al. (2003) juga mengindikasikan bahwa perusahaan di Indonesia dan beberapa negara yang menjadi sampel cenderung menggunakan kebijakan dividen untuk memberikan sinyal atas arus kas di masa mendatang untuk mendanai investasi. Namun, menurut penelitian Myers dan Majluf (1984), Brigham dan Gapenski (1996) dalam Wirjolukito, et al. (2003) disebutkan bahwa pendanaan terhadap peluang investasi harus dilakukan dahulu sebelum dividen dibayarkan. Hal ini berarti pembayaran dividen berbanding terbalik dengan ketersediaan peluang investasi yang menguntungkan di masa yang akan datang. Dalam penelitian Murhadi dan Wijaya (2011) disebutkan juga bahwa set kesempatan investasi menunjukkan hasil yang tidak signifikan dengan arah negatif. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kesempatan investasi akan mendorong pengurangan dividen untuk membiayai peluang investasi tersebut.

Moh'd Rimbey dan Perry (1995) melakukan penelitian mengenai kepemilikan manajerial yang menghasilkan bahwa kepemilikan manajerial memiliki pengaruh negatif terhadap

kebijakan dividen. Penelitian yang diungkapkan dalam Dewi (2008) menyatakan bahwa manajer akan mengalokasikan labanya pada laba ditahan karena sumber dana internal lebih efisien dibandingkan dengan dana eksternal. Jika tingkat kepemilikan manajerial rendah, maka manajer membagikan dividen yang besar sehingga memberikan sinyal tentang kinerja perusahaan dan nantinya akan membawa perusahaan pada reputasi yang baik di mata investor.

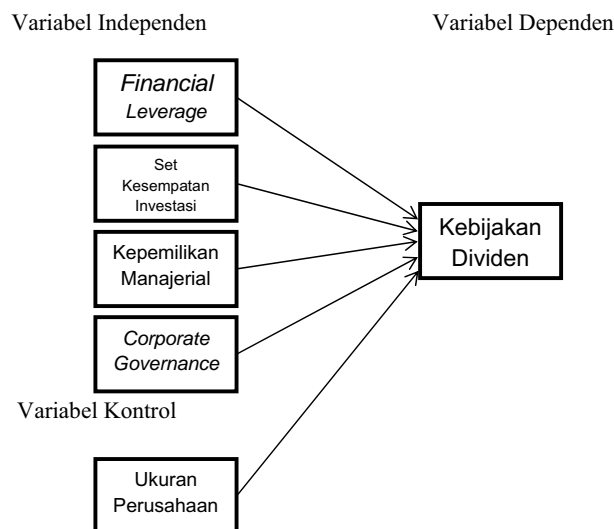
Namun, penelitian tersebut bertentangan dengan penelitian Nuringsih (2005, diacu dalam Dewi, 2008) yang menetapkan bahwa kepemilikan manajerial memiliki pengaruh positif terhadap kebijakan dividen. Hal ini disebabkan karena struktur kepemilikan saham perusahaan di Indonesia dimiliki oleh keluarga sehingga pembayaran dividen pun cenderung akan tinggi. Dividen yang relatif tinggi tersebut akan memberikan hasil sebagai *return* atas kepemilikan saham. Tetapi, pada penelitian Dewi (2008) memberikan hasil bahwa kepemilikan manajerial memiliki pengaruh yang negatif terhadap kebijakan dividen.

Wijayanti & Supatmi (2009) yang melakukan penelitian mengenai pengaruh *corporate governance* dengan kebijakan dividen memiliki hasil bahwa *corporate governance* berpengaruh positif signifikan terhadap kebijakan dividen. Artinya semakin kuat *corporate governance* yang dimiliki perusahaan, semakin tinggi besarnya pembayaran dividen yang ditetapkan. Hasil temuan ini juga memperkuat pernyataan bahwa perusahaan dengan *corporate governance* yang kuat memiliki perlindungan hak pemegang saham minoritas sehingga akan memberikan dividen yang tinggi sesuai yang diharapkan oleh pemegang saham minoritas. Sesuai dengan karakter investor di Indonesia yang tertarik pada dividen, maka mereka akan menginginkan perusahaan menetapkan kebijakan dividen yang tinggi (Wijayanti & Supatmi, 2009). Penelitian Murhadi dan Wijaya (2011)

menyatakan bahwa perusahaan yang menerapkan *corporate governance* akan mengurangi dividen yang dibayarkan. CG yang diwakili oleh keberadaan komisaris independen dan komite audit dalam penelitiannya berdampak negatif terhadap kebijakan pembayaran dividen. Hal ini dikarenakan mekanisme CG tersebut akan secara aktif mengawasi manajemen sehingga perusahaan dapat mengurangi fungsi dividen sebagai penanda dengan membayar lebih sedikit dividen.

Ukuran perusahaan terhadap kebijakan dividen didasarkan pada *transactional cost theory*. Teori ini menyatakan bahwa biaya transaksi terjadi sebagai akibat dari usaha perusahaan dalam mengurangi masalah keagenan melalui kebijakan dividen. Apabila perusahaan memiliki usaha untuk meminimalkan biaya transaksi, hal ini terkait dengan peningkatan pembiayaan eksternal dan biaya keagenan di sisi lain. Biaya transaksi dapat menggunakan proksi bagi sejarah perusahaan dan memprediksi tingkat pertumbuhan dan risiko perusahaan (Rozeff, 1982, diacu dalam Manos, 2002). Namun, *transactional cost theory* tidak dapat dibuktikan melalui penelitian Rizqia, et al. (2013) yang menyatakan bahwa *trade-off* antara biaya keagenan dan *floatation cost* yang terjadi akibat usaha dalam meminimalisir biaya keagenan, menyebabkan perusahaan akan mencari sumber dana eksternal tetapi tidak akan meningkatkan kebutuhan dalam kebijakan dividen yang dibagikan kepada pemegang saham, sehingga ukuran perusahaan tidak akan mempengaruhi kebijakan dividen.

Pada penelitian ini, variabel independen yang digunakan adalah *financial leverage*, kesempatan investasi, kepemilikan manajerial, serta *corporate governance*. Kebijakan dividen merupakan variabel dependen, serta ukuran perusahaan sebagai variabel kontrol. Model penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1.
Model Penelitian

Hipotesis Konseptual

Berdasarkan hasil dari penelitian-penelitian sebelumnya, peneliti mengemukakan hipotesis sebagai berikut:

Pengaruh *financial leverage* terhadap kebijakan dividen

Peningkatan dividen dapat dijadikan sebagai pemberian kesempatan untuk emisi saham baru sebagai substitusi atau pengganti atas penggunaan utang. Hal ini sesuai dengan penelitian Jensen, Solberg, dan Zorn (1992, diacu dalam Nuringsih, 2005) yang menemukan adanya mekanisme substitusi antara utang dengan dividen. Jika perusahaan menggunakan utang yang tinggi, akan menyebabkan penurunan pada dividen karena sebagian besar keuntungan yang diperoleh perusahaan dialokasikan sebagai cadangan pelunasan utang. Sebaliknya, pada penggunaan utang yang rendah, perusahaan akan memberikan peningkatan dividen sehingga sebagian besar keuntungan perusahaan dapat digunakan untuk kesejahteraan pemegang saham.

Dalam penelitian Nuringsih (2005), menemukan pengaruh yang negatif antara

kebijakan utang terhadap kebijakan dividen. Perusahaan dengan utang yang tinggi cenderung membayar dividen yang rendah karena dengan keputusan tersebut, perusahaan masih memiliki laba ditahan untuk menutupi utangnya. Lain halnya dengan penelitian Ayub (2005, diacu dalam Afza dan Mirza, 2010) yang mengamati pengaruh *financial leverage* terhadap kebijakan dividen di Pakistan. Hasil menunjukkan bahwa *financial leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen. Hasil tersebut diperkuat dengan adanya kondisi sosial politik di negara tersebut (Malik, Gul, Khan, Rehman, 2013). Dengan demikian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

H_1 : *Financial leverage* berpengaruh terhadap kebijakan dividen.

Pengaruh set kesempatan investasi terhadap kebijakan dividen

Penelitian Gul (1999a, diacu dalam Murhadi dan Wijaya, 2011) menghasilkan bahwa set kesempatan investasi memiliki hubungan negatif dengan penentuan kebijakan pembayaran dividen. Dalam penelitian Murhadi dan Wijaya (2011) disebutkan juga bahwa set kesempatan investasi menunjukkan hasil yang tidak signifikan dengan arah negatif. Secara parsial, set kesempatan investasi tidak berpengaruh terhadap penetapan kebijakan dividen. Pada penelitian Wirjolukito, et al. (2003), menghasilkan bahwa pembayaran dividen berbanding terbalik dengan ketersediaan peluang investasi yang menguntungkan di masa yang akan datang. Hal tersebut sehubungan dengan kebijakan dividen yang memberikan sinyal atas arus kas di masa yang akan datang, dengan menggunakan arus kas untuk pendanaan investasi yang menguntungkan di masa mendatang. Penelitian Green, Poque, dan Watson (1993) memberikan hasil bahwa kesempatan investasi berpengaruh positif terhadap kebijakan dividen. Dalam penelitian ini set kesempatan investasi diukur dengan *price*

earnings ratio dan *market value of equity to book asset*. Dengan demikian hipotesis kedua yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

H_{2a} : *Price earnings ratio* berpengaruh terhadap kebijakan dividen.

H_{2b} : *Market value of equity to book asset* berpengaruh terhadap kebijakan Dividen

Pengaruh kepemilikan manajerial terhadap kebijakan dividen

Dalam penelitian tentang pengaruh kepemilikan manajerial terhadap kebijakan dividen, terdapat dua penelitian yang menghasilkan perbedaan, di mana satu penelitian dari Moh'd Rimbey dan Perry (1995, diacu dalam Dewi, 2008) menghasilkan bahwa kepemilikan manajerial memiliki pengaruh negatif terhadap kebijakan dividen, sedangkan penelitian Nuringsih (2005) menghasilkan pengaruh yang positif antara kepemilikan manajerial terhadap kebijakan dividen.

Pengaruh yang negatif tersebut dapat terjadi jika tingkat kepemilikan manajerial rendah, maka manajer membagikan dividen yang besar sehingga memberikan sinyal tentang kinerja perusahaan dan nantinya akan membawa perusahaan pada reputasi yang baik di mata investor. Sedangkan, pengaruh yang positif dihasilkan karena argumen yang mengatakan bahwa struktur kepemilikan saham perusahaan di Indonesia dimiliki oleh keluarga sehingga pembayaran dividen pun cenderung akan tinggi. Dengan demikian, hipotesis ketiga dalam penelitian ini adalah :

H_3 : Kepemilikan manajerial berpengaruh terhadap kebijakan dividen.

Pengaruh *corporate governance* terhadap kebijakan dividen

Wijayanti & Supatmi (2009) yang melakukan penelitian mengenai pengaruh *corporate governance* dengan kebijakan dividen memiliki hasil bahwa *corporate governance*

berpengaruh positif signifikan terhadap kebijakan dividen. Hal ini berdampak pada perlindungan bagi pemegang saham minoritas, artinya dengan adanya *corporate governance* yang baik yang dimiliki perusahaan, semakin tinggi pembayaran dividen yang ditetapkan.

Namun, lain halnya dengan penelitian Murhadi dan Wijaya (2011) yang menyatakan bahwa perusahaan yang menerapkan *corporate governance*, justru akan mengurangi dividen yang dibayarkan. Hal ini dikarenakan mekanisme dari *corporate governance* yang ditunjukkan dengan keberadaan komisaris independen dan komite audit akan secara efektif mengawasi manajemen, sehingga perusahaan akan mengurangi fungsi dividen sebagai tanda dengan membayar dividen yang lebih sedikit. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa dengan keberadaan koalisi pemegang saham yang menunjukkan bahwa mekanisme *corporate governance* dijalankan perusahaan, maka akan mengurangi fungsi dividen sebagai penanda bahwa kondisi perusahaan baik. Dengan demikian hipotesis keempat yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

H₄ : *Corporate governance* berpengaruh terhadap kebijakan dividen.

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Data untuk penelitian ini berupa data sekunder yaitu laporan keuangan dan catatan atas laporan keuangan perusahaan manufaktur yang telah terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia (BEI). Pengumpulan data tersebut dilakukan dengan cara mengunduh dari *website* www.idx.co.id. Nama-nama perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, diperoleh dari *Indonesian Capital Market Directory* (ICMD) tahun 2012. Sebagai syarat dalam melakukan penelitian berdasarkan banyaknya perusahaan manufaktur yang terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia, maka perusahaan tersebut disaring lagi menjadi

sejumlah populasi yang sesuai dengan kriteria sebagai berikut :

1. Perusahaan manufaktur tersebut sudah terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2010-2012.
2. Perusahaan manufaktur tersebut selalu menyajikan laporan tahunan selama periode pengamatan.
3. Perusahaan manufaktur tersebut membayar dividen selama tahun 2010, 2011, dan 2012.

Definisi Operasional Variabel

Variabel yang digunakan adalah variabel dependen, variabel independen, serta variabel kontrol. Variabel-variabel tersebut dapat didefinisikan sebagai berikut:

Kebijakan Dividen

Penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah kebijakan dividen. Kebijakan dividen merupakan keputusan yang dilakukan perusahaan untuk menggunakan laba yang diperolehnya apakah dibagikan untuk dividen kepada pemegang saham atau dijadikan reinvestasi bagi perusahaan demi keuntungan di masa mendatang. Kebijakan dividen dapat diprosikan dengan *Dividend Payout Ratio* (DPR), yang merupakan rasio pendistribusian laba kepada pemegang saham. Dalam penelitian ini, DPR sudah disebutkan di dalam laporan tahunan perusahaan, namun untuk beberapa perusahaan menggunakan rumusan sebagai berikut :

$$DPR = \frac{\text{Dividend per share}}{\text{Earning per share}}$$

Sumber : Horne dan Wachowiz (1998)

Financial Leverage

Financial leverage merupakan pemanfaatan utang bagi perusahaan untuk pengalokasian sejumlah dana apabila laba yang diperoleh perusahaan mengalami keterbatasan. Proksi yang digunakan dalam financial leverage

ini adalah *Debt to Total Asset Ratio* (DAR), yaitu total utang dibagi dengan total aset. Rumus dari DAR adalah sebagai berikut :

$$DAR = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Assets}}$$

Sumber : Penman (2010)

Set Kesempatan Investasi

Kesempatan investasi merupakan opsi bagi perusahaan untuk melakukan investasi di masa yang akan datang. Fungsi dari kesempatan investasi adalah sebagai prediktor pertumbuhan perusahaan. IOS merupakan cerminan dari *net present value* yang positif karena perusahaan tidak selalu melaksanakan kesempatan investasinya di masa mendatang, maka nilai kesempatan pertumbuhan merupakan nilai sekarang dari pilihan perusahaan untuk membuat investasi di masa mendatang (Lusiana, Sinarahardja, Suharli, 2007).

Hartono (1999, diacu dalam Lusiana, et al., 2007) menyebutkan bahwa *market to book value of asset*, *market to book value of equity*, dan *earnings per share to price* merupakan proksi IOS yang signifikan terhadap kebijakan dividen. Dalam penelitian Adam dan Goyal (2006, diacu dalam Murhadi dan Wijaya, 2011) menyebutkan bahwa proksi nisbah *market value of equity to book asset* merupakan proksi yang dapat menggambarkan kemampuan set kesempatan investasi secara baik. Maka, untuk penelitian ini, IOS diukur dengan 2 proksi, yaitu proksi berbasis harga dan proksi nisbah *market value of equity to book asset*. Rumus proksi berbasis harga adalah sebagai

$$PER = \frac{\text{Price}}{\text{Earnings per share}}$$

Sumber : Penman (2010)

Rumus proksi nisbah *market value of equity to book asset* adalah sebagai berikut :

$$\text{Market value of equity to book asset} = \frac{\text{Jumlah saham beredar} \times \text{Harga penutupan saham}}{\text{Nilai buku aset perusahaan}}$$

Sumber : Murhadi dan Wijaya (2011)

Kepemilikan Manajerial

Kepemilikan manajerial merupakan kebijakan yang diberikan perusahaan bagi para pemegang saham untuk mendapati porsi kepemilikan di manajemen perusahaan baik sebagai dewan komisaris atau direktur. Kepemilikan manajerial dapat diperoleh dengan variabel *dummy* untuk menunjukkan ada tidaknya kepemilikan manajerial, dengan ketentuan D=1 untuk perusahaan yang memiliki kepemilikan manajerial dan D=0 untuk perusahaan yang tidak memiliki kepemilikan manajerial (Dewi, 2008).

Corporate Governance

Corporate Governance merupakan sistem tata kelola perusahaan yang diperlukan untuk melindungi kepentingan pemegang saham minoritas. Dalam *good corporate governance*, terdapat empat prinsip yang mendasarinya yaitu *transparency*, *fairness*, *accountability*, dan *responsibility*. Sebagai indikator dalam *corporate governance* yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Transparansi (*transparency*), komponennya meliputi :
 - a. Kelengkapan laporan keuangan
Terdiri dari Neraca, Laporan Laba Rugi, Laporan Perubahan Ekuitas, Laporan Arus Kas, dan Catatan atas Laporan Keuangan. Masing-masing dari laporan keuangan ini diberi bobot satu. (Keputusan Ketua Bapepam Nomor Kep-38/PM/1996).
 - b. Ketepatan waktu penyajian laporan keuangan
Penyerahan laporan keuangan dilakukan selambat-lambatnya 120 hari setelah tahun buku perusahaan berakhir, disertai dengan laporan akuntan independen yang akan memberikan pendapat tentang kewajaran laporan keuangan tersebut. Jika perusahaan

tepat waktu menyerahkan laporan keuangannya, maka akan diberi bobot satu dan apabila tidak tepat waktu akan diberi bobot nol. (Keputusan Ketua Bapepam Nomor Kep-38/PM/1996).

- c. Kelengkapan informasi di luar laporan keuangan
Informasi ini disajikan dalam laporan tahunan, kelengkapannya meliputi : Laporan Manajemen, Ikhtisar Data Keuangan Penting, dan Analisis dan Pembahasan Umum oleh Manajemen. Masing-masing laporan diberi bobot satu.

Nilai maksimum dari prinsip transparansi adalah sembilan (9).

2. Kewajaran (*fairness*), dimana kewajaran laporan keuangan diperoleh dari Laporan Auditor Independen pada perusahaan yang bersangkutan. Berikut pembobotan pada masing-masing pendapat Auditor Independen :

- a. Pernyataan tidak memberikan pendapat diberi bobot satu.
- b. Pendapat tidak wajar diberikan bobot dua.
- c. Pendapat wajar dengan pengecualian diberikan bobot tiga.
- d. Pendapat wajar tanpa pengecualian dengan bahasa penjas diberikan bobot empat.
- e. Pendapat wajar tanpa pengecualian diberikan bobot lima.

Nilai maksimum dari prinsip kewajaran adalah lima (5).

3. Akuntabilitas (*accountability*), dapat diukur melalui tiga hal, yaitu :

- a. Keberadaan komite audit
Jika terdapat komite audit diberi bobot satu, jika tidak ada diberi bobot nol.
- b. Laporan kegiatan komite audit
Jika terdapat laporan kegiatan komite audit diberi bobot satu, jika tidak ada diberi bobot nol.

- c. Frekuensi pertemuan komite audit
Jika frekuensi pertemuan komite audit dilakukan lebih dari tiga kali, yakni sesuai peraturan berlaku akan diberi bobot satu jika tidak diberi bobot nol.

Nilai maksimum dari prinsip akuntabilitas adalah tiga (3).

4. Responsibilitas (*responsibility*) terdiri dari :

- a. Kendali mutu dan standarisasi
Informasi ini didapat dari ada atau tidaknya sertifikasi mutu produk terkait oleh perusahaan. Jika perusahaan memiliki salah satu sertifikasi tersebut diberi bobot satu, jika tidak ada diberi bobot nol.
- b. Uraian keikutsertaan perusahaan dalam kegiatan pelayanan dan program kemasyarakatan.
Informasi ini termasuk informasi di luar laporan keuangan yang biasanya menguraikan keikutsertaan perusahaan dalam kegiatan pelayanan dan kemasyarakatan. Jika ada diberi bobot satu jika tidak ada diberi bobot nol.
- c. Pengembangan sumber daya manusia
Informasi ini termasuk informasi di luar laporan keuangan yang biasanya menguraikan kegiatan pemberdayaan sumber daya manusia yang diselenggarakan oleh perusahaan. Perusahaan dapat menyelenggarakan kegiatan *training* seperti *training leadership* dan motivasi. Jika ada diberi bobot satu jika tidak ada diberi bobot nol.
- d. Pengembangan lingkungan hidup
Salah satu contoh kepedulian perusahaan terhadap lingkungan hidup adalah melakukan Analisis Mengenai Dampak Lingkungan (AMDAL). Jika ada diberi bobot satu jika tidak ada diberi bobot nol.

Nilai maksimum dari prinsip responsibilitas adalah empat (4).

Setelah memperoleh nilai dari keempat prinsip *Corporate Governance* (CG) diperoleh nilai maksimum sama dengan dua puluh satu (21) yakni total nilai semua prinsip CG (Wijayanti dan Supatmi, 2009, hal. 140-141).

Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan variabel kontrol dalam penelitian ini. Ukuran perusahaan digunakan untuk mengukur tingkat pengembangan bisnis yang dilakukan oleh perusahaan. Ukuran perusahaan dapat diproksikan dengan logaritma natural total aset yang dilaporkan oleh perusahaan dalam neraca pada akhir tahun.

$$\text{Ukuran perusahaan} = \ln \text{Total Assets}$$

Sumber : Nuringsih (2005)

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah analisis statistika deskriptif dan analisis regresi berganda. Analisis statistika deskriptif adalah untuk memperoleh gambaran umum tentang sampel. Sedangkan analisis regresi berganda digunakan untuk mengukur pengaruh antara lebih dari satu variabel independen terhadap variabel dependen.

Di dalam analisis regresi berganda, suatu hipotesis diujikan menggunakan uji t, uji F, dan juga memperhatikan nilai koefisien determinasinya. Selain itu, sebelum melakukan pengukuran dengan analisis regresi berganda, maka menggunakan uji asumsi klasik. Asumsi klasik terdiri dari asumsi normalitas, multikolinearitas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas. Pengolahan data akan dilakukan dengan menggunakan program *Statistical Package for Social Sciences* (SPSS) versi 18 dengan Windows.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Kriteria perusahaan yang digunakan adalah perusahaan manufaktur yang membagikan

dividen tunai selama periode 2010, 2011, dan 2012. Total keseluruhan perusahaan manufaktur yang terdapat dalam daftar *Indonesian Capital Market Directory* (ICMD) 2012 menunjukkan bahwa ada 146 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dari total keseluruhan tersebut, maka didapatkan bahwa ada 43 perusahaan manufaktur yang telah memenuhi kriteria, yaitu perusahaan tersebut membagikan dividen tunai secara berturut-turut selama periode 2010, 2011, dan 2012. Selain itu, 43 perusahaan itu juga memiliki laporan tahunan dan laporan keuangan yang berakhir pada bulan Desember periode pembukuan. Dengan demikian, jumlah yang menjadi objek penelitian yang digunakan adalah 129 (perusahaan-tahun). Berdasarkan hasil uji asumsi klasik terdapat 14 data yang *outlier* dan dikeluarkan dari sampel. Hasil dari uji asumsi klasik menunjukkan bahwa data sampel (115 perusahaan-tahun) sudah normal dan bebas multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi. Berikut akan dijelaskan hasil uji F (*goodness of fit*) dan uji t.

Tabel 1
Hasil Uji F

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.368	6	.228	4.111	.001 ^a
	Residual	5.987	108	.055		
	Total	7.355	114			

a. Predictors: (Constant), Intotas, mv, per, dar, man, cg

b. Dependent Variable: dpr

Sumber: hasil olah data

Berdasarkan Tabel 1, dapat diketahui bahwa nilai F-test sebesar 4.111 dengan probabilitas signifikan sebesar 0.001. Probabilitas tersebut lebih kecil dari 5%, maka H_a diterima dan H_0 ditolak. Hal tersebut menyatakan bahwa minimal ada satu variabel independen (*financial leverage*, set kesempatan investasi, kepemilikan manajerial, dan *corporate governance*) yang berpengaruh terhadap variabel dependen (kebijakan dividen).

Tabel 2: Hasil Uji t

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.498	.463		1.075	.285
dar	-.176	.117	-.134	-1.499	.137
per	.007	.002	.288	3.270	.001
mv	4.194E-8	.000	.280	3.122	.002
man	.036	.046	.070	.779	.438
cg	.002	.019	.010	.111	.912
Intotas	-.007	.014	-.048	-.523	.602

Sumber: hasil olah data

Pembahasan

Pengaruh *Financial Leverage* terhadap Kebijakan Dividen

Berdasarkan hasil dari analisis data, dengan tingkat signifikansi sebesar 0.137, yang berada di atas tingkat signifikansi yang telah ditetapkan, yaitu 0.05, maka dapat dikatakan bahwa *financial leverage* tidak mempengaruhi kebijakan dividen. Dengan demikian, hipotesis 1 yang menyebutkan bahwa *financial leverage* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kebijakan dividen, ditolak.

Hal ini memperkuat penelitian Rizqia, et al. (2013) yang menyatakan bahwa *financial leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen. Kendala keuangan tidak akan menjadi pengaruh bagi perusahaan untuk pembayaran dividennya. Hal ini terjadi karena perusahaan dapat terus membayarkan dividennya apabila dividen masa depan dibayar dari keuntungan yang diperoleh setelah penandatanganan perjanjian pinjaman. Penelitian lain yang dilakukan oleh Ayub (2005, diacu dalam Afza dan Mirza, 2010) menyatakan bahwa *financial leverage* tidak memiliki pengaruh langsung terhadap kebijakan dividen perusahaan di Pakistan. Hal ini dikarenakan berbagai alasan. Alasan pertama adalah pasar utang publik yang tidak mapan. Alasan kedua adalah sebagian besar pinjaman disetujui secara sosial dan politik dan pinjaman tersebut hanya disetujui untuk proyek

tertentu yang tidak memberikan kontribusi dalam modal yang digunakan perusahaan (Malik, et al., 2013).

Pengaruh Set Kesempatan Investasi terhadap Kebijakan Dividen

Pada Tabel 2, dapat dilihat bahwa kesempatan investasi dengan PER memiliki koefisien sebesar 0.007, artinya apabila *price earnings ratio* mengalami peningkatan sebesar satu satuan, maka *dividend payout ratio* juga akan mengalami peningkatan sebesar 0.007, dengan asumsi variabel independen lainnya adalah konstan. Nilai signifikansi yang dihasilkan adalah 0.001, yang berada di bawah tingkat signifikansi yang ditetapkan sebesar 0.05. Oleh karena itu, hipotesis 2a dalam penelitian ini tidak dapat ditolak yaitu kesempatan investasi dengan PER memiliki pengaruh signifikan terhadap kebijakan dividen.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Lusiana, et al. (2007) yang menyatakan bahwa kesempatan investasi yang diprosikan dengan *price earnings ratio* memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen. Ketika perusahaan mengalami kesempatan investasi atau dapat dikatakan ketika perusahaan mengalami pertumbuhan, maka harga saham yang dijual akan meningkat sebagai refleksi dari perusahaan yang baik di mata investor. Oleh karena itu, perusahaan akan bertanggung jawab dalam memenuhi kebutuhan investor yaitu dengan pembagian dividen. Oleh karena itu, apabila kesempatan investasi perusahaan tinggi yang diperlihatkan dengan *price earnings ratio* akan sejalan dengan peningkatan pembagian dividen.

Pada Tabel 2, dapat dilihat bahwa koefisien kesempatan investasi dengan proksi *market value of equity to book asset* menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0.002. Hasil ini berada di bawah 0.05 yaitu taraf signifikansi yang ditetapkan. Dari hasil penelitian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa kesempatan investasi

dengan proksi *market value of equity to book asset* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kebijakan dividen.

Kesempatan investasi memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen, hasil ini sejalan dengan penelitian Widarni (2011) yang menyatakan bahwa kebijakan perusahaan dalam meningkatkan laba adalah dengan perluasan usaha. Oleh karena itu, dana yang dibutuhkan perusahaan lebih besar untuk membiayai perluasan usahanya. Laba yang akan dibayarkan dalam bentuk dividen terkait juga dengan besarnya dana yang diperlukan perusahaan mengenai sumber dana yang akan digunakan. Sumber dana baru tersebut dapat berupa penjualan saham baru dan laba ditahan. Berdasarkan kedua hasil penelitian dalam variabel set kesempatan investasi yang menggunakan proksi *price earnings ratio* dan *market value of equity to book asset*, maka dapat disimpulkan bahwa set kesempatan investasi mempengaruhi kebijakan dividen.

Pengaruh Kepemilikan Manajerial terhadap Kebijakan Dividen

Pada Tabel 2, kepemilikan manajerial memiliki nilai signifikansi sebesar 0.438. Hal ini berarti nilai signifikansi melebihi tingkat signifikansi yang telah ditetapkan sebesar 0.05. Dengan demikian, hipotesis 3 yang menyatakan bahwa kepemilikan manajerial memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen, ditolak.

Dalam teori agensi, dinyatakan bahwa masing-masing individu di dalam perusahaan, memiliki kepentingannya sendiri. *Principaly* yaitu sebagai pemilik perusahaan menginginkan hasil keuangan dalam perusahaan yang terus bertambah, sedangkan manajer atau *agent* menginginkan insentif pribadi berupa kompensasi. Mengatasi perbedaan keinginan tersebut yang dapat menimbulkan *agency cost*, maka kepemilikan manajerial dapat menjadi salah satu cara untuk mengurangi *agency cost* tersebut dengan meningkatkan kepemilikan saham oleh

manajemen (Jensen & Meckling, 1976, diacu dalam Dewi, 2008).

Penelitian ini menyatakan hasil bahwa kepemilikan manajerial tidak mempengaruhi kebijakan dividen. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Wahyudi & Hartini (2006). Hal ini membuktikan bahwa pemegang saham yang juga merupakan pengelola perusahaan cenderung memilih kompensasi berupa gaji atau bonus, ataupun insentif jangka panjang lainnya dibandingkan dengan dividen.

Pengaruh Corporate Governance terhadap Kebijakan Dividen

Dalam Tabel 2, dapat dilihat bahwa *corporate governance* memiliki *p-value* sebesar 0.912 yang melebihi tingkat signifikansi yang telah ditetapkan yaitu sebesar 0.05, sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis 4 ditolak. Hal ini menyatakan bahwa *corporate governance* tidak memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen.

Sampel dalam penelitian ini adalah perusahaan yang membagikan dividen selama periode penelitian. Hal ini berarti bahwa baik perusahaan yang memiliki *corporate governance* yang lemah ataupun kuat, tidak akan memiliki pengaruh terhadap besar kecilnya kebijakan dividen yang dibagikan. Hal ini disebabkan karena pembayaran dividen tetap akan dilakukan berdasarkan pada arus kas bersih, sedangkan tata kelola perusahaan merupakan mekanisme yang merupakan tuntutan mutlak harus dijalankan perusahaan-perusahaan di Indonesia. Hal ini dibuktikan dari sebagian besar data berada pada nilai *corporate governance* yang cukup tinggi dengan *score* 19-21 yaitu sebanyak 95 data.

Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan yang dijadikan variabel kontrol dalam penelitian ini, memperlihatkan hasil yang tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kebijakan dividen. Dari Tabel 2 dapat dilihat bahwa ukuran perusahaan memiliki nilai

p-value 0.602 yang lebih besar dari tingkat signifikansi yang ditetapkan sebesar 0.05. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagai variabel kontrol, ternyata baik perusahaan besar ataupun perusahaan kecil yang dilihat melalui logaritma natural total aset, tidak memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen yang diambil oleh perusahaan.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Allie, et al. (1993, diacu dalam Rizqia, et al., 2013) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen. Dalam Rizqia, et al. (2013) juga dinyatakan bahwa ternyata *transaction cost theory* yang menggarisbawahi hubungan antara ukuran perusahaan dengan kebijakan dividen tidak dapat dibuktikan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh *leverage*, kesempatan investasi, kepemilikan manajerial, dan *corporate governance* terhadap kebijakan dividen. Objek dalam penelitian ini adalah perusahaan-perusahaan manufaktur yang terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia, yang membagikan dividen berturut-turut selama 3 periode, yaitu 2010-2012.

Hasil analisis pada penelitian ini mendapatkan bahwa variabel *financial leverage* tidak berpengaruh terhadap kebijakan pembagian dividen tunai. Begitu juga, dengan variabel kepemilikan manajerial yang menghasilkan bukti bahwa tidak ada perbedaan antara perusahaan yang memiliki dan tidak memiliki kepemilikan manajerial. Variabel *corporate governance* pun tidak memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen. Sedangkan, hasil untuk variabel set kesempatan investasi memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen. Set kesempatan investasi memiliki pengaruh yang positif terhadap kebijakan dividen. Hal ini berarti,

semakin tinggi tingkat kesempatan investasi, semakin tinggi juga pembayaran dividen yang dilakukan perusahaan karena dengan kesempatan investasi berarti perusahaan sedang mengalami pertumbuhan. Pertumbuhan perusahaan tersebut akan diiringi dengan pertanggungjawabannya dalam menjawab kebutuhan investor untuk pembagian dividen.

Saran

Pada penelitian ini, peneliti hanya menggunakan variabel kepemilikan manajerial untuk mengukur seberapa besar pengaruh kepemilikan manajerial terhadap kebijakan dividen, akan lebih baik apabila untuk penelitian berikutnya menggunakan struktur kepemilikan yang lain seperti blok kepemilikan eksternal, yaitu kepemilikan yang bukan berasal dari kalangan manajerial, namun dimiliki oleh investor besar di luar manajerial. Model yang digunakan pun dapat diubah bukan dengan variabel *dummy*, melainkan dengan persentase struktur kepemilikan sehingga dapat diketahui seberapa besar struktur kepemilikan di dalam perusahaan yang mempengaruhi keputusan pembagian dividen perusahaan.

Penelitian selanjutnya dapat menggunakan model logistik, dengan variabel dependen yaitu kebijakan dividen yang diukur dengan *dummy variable* dimana perusahaan yang membagikan dividen diberikan angka 1 dan yang tidak membagikan dividen diberi angka 0. Tujuannya untuk mencari faktor-faktor yang mempengaruhi pembagian dividen dan dapat dikelompokkan perusahaan dengan karakteristik yang seperti apa yang membagikan dividen.

DAFTAR PUSTAKA

- Afza, T., Mirza, H.H. 2010. "Ownership structure and cash flows as determinants of corporate dividend policy in Pakistan". *International Business Research*, 3(3), 210-221.

- Dewi, S.C. 2008. "Pengaruh kepemilikan managerial, kepemilikan institusional, kebijakan hutang, profitabilitas dan ukuran perusahaan terhadap kebijakan dividen". *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, 10(1), 47-58.
- Green, P., Pogue, M., Watson, I. 1993. "Dividend policy and its relationship to investment and financing policies : Empirical evidence using irish data". *Irish Business and Administrative Research* 1993, 14(2), 69-84.
- Horne, J.C. Van., Wachowicz, J.M. 1998. *Fundamentals of Financial Management*. (10thed). Harlow : Prentice Hall.
- Lusiana, Sinarahardja, Suharli, M. 2007. "Asosiasi investment opportunity set and managerial ownership dengan dividend and debt policy". *Jurnal Akuntansi*, 1(1), 77-102.
- Malik, F., Gul, S., Khan, M.T., Rehman, S.U. 2013. "Factors influencing corporate dividend payout decisions of financial and non-financial firms". *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(1), 35-47.
- Manos, R. 2002. "Dividend policy and agency theory : evidence on Indian firms". *Finance and Development Research Programme Working Paper Series*, 41. Loughborough University. Manchester.
- Murhadi, W.R. & Wijaya, L.I. 2011. "Pengaruh *good corporate governance, analyst coverage*, dan tahapan daur hidup terhadap kebijakan dividen". *Jurnal Manajemen & Bisnis*, 10(1), 111-126.
- Nuringsih, K. 2005. "Analisis pengaruh kepemilikan manajerial, kebijakan utang, roa dan ukuran perusahaan terhadap kebijakan dividen : Studi 1995-1996". *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 2(2), 103-123.
- Penman, S.H. 2010. *Financial Statement Analysis and Security Valuation*. (4thed). Singapore : McGraw-Hill.
- Rachmad, A.N. & Muid, D. 2013. "Pengaruh struktur kepemilikan, *leverage* dan *return on assets* (ROA) terhadap kebijakan dividen". *Diponegoro Journal of Accounting*, 2(3), 1-11.
- Rizqia, D.A., Aisjah, S., Sumiati. 2013. "Effect of managerial ownership, financial leverage, profitability, firm size, and investment opportunity on dividend policy and firm value". *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(11), 120-130.
- Suharli, M. 2007. "Pengaruh *profitability* dan *investment opportunity set* terhadap kebijakan dividen tunai dengan likuiditas sebagai variabel penguat". *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 9(1), 9-17.
- Suharli, M dan Harahap, S.S. 2004. "Studi empiris terhadap faktor penentu kebijakan jumlah dividen". *Media Riset Akuntansi, Auditing, dan Informasi*. Universitas Trisakti, Jakarta.
- Wahyudi, U., Pawestri, H.P. 2006. "Implikasi struktur kepemilikan terhadap nilai perusahaan : Dengan keputusan keuangan sebagai variabel intervening". *Simposium Akuntansi Nasional 9 Padang*, 23-26 Agustus.

Widarni, E.L. 2011. "Pengaruh biaya keagenan dan kesempatan investasi terhadap kebijakan dividen". *Jurnal Dinamika Dotcom*, 2(1), 76-88.

Wijayanti, S. & Supatmi.2009. "Pengaruh *corporate governance* terhadap kebijakan dividen". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(2), 135-146.

Wirjolukito, A., Yanto, H., Sandy. 2003. "Faktor-faktor yang merupakan pertimbangan dalam keputusan pembagian dividen : Tinjauan terhadap teori pensinyalan dividen pada perusahaan go public di Indonesia". *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 3(2), 160-172.

IDENTIFIKASI FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB KEENGGANAN MASYARAKAT BERURUSAN DENGAN PAJAK (STUDI EKSPLORASI MASYARAKAT DI KOTA PALEMBANG)

Antonius Singgih Setiawan
STIE Musi Palembang
e-mail : assetiawan1208@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to identify people reluctance factors in dealing with taxes. Using a sample of 850 respondents and analyzed using descriptive statistical methods can be gathered that the peoples of the city of Palembang has a tendency reluctant in dealing with taxes, many factors identified to be the cause (1) The level of corruption of government officials/taxes are still high (2) Facilities provided by the government are not satisfactory (3) Lack of transparency in tax matters (4) Feeling not benefit from the tax (5) Tax rules are complex and changing , and(6) They do not understand the rules of taxation in Indonesia.

Keywords: Reluctance, Reluctance Factors, Tax

PENDAHULUAN

Widayati dan Nurlis (2010) menyatakan bahwa saat ini pajak menjadi sumber terbesar penerimaan negara. Setidaknya dua pertiga penerimaan negara Indonesia bersumber dari pajak. Pendapat yang sama juga diungkapkan oleh Rustiyaningsih (2011) yang menyatakan bahwa pajak merupakan salah satu sumber penerimaan negara yang penting selain sumber penerimaan lainnya. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka negara melalui pemerintah harus berupaya secara optimal menggali semua potensi sehubungan dengan pemungutan pajak. Wujud dari upaya tersebut, pemerintah telah berupaya untuk mereformasi sistem dan kelembagaan perpajakan Indonesia. Hal itu seperti juga diungkapkan oleh Eupharasia (2010) yang menyatakan bahwa sasaran utama kebijakan keuangan negara di bidang penerimaan negara adalah menggali, mendorong dan mengembangkan sumber-sumber

penerimaan dari dalam negeri, yang berkaitan dengan sektor perpajakan karena keberhasilan dari sektor ini akan berdampak positif dalam mengembangkan sektor perekonomian dan dunia usaha.

Pancawati dan Nila (2011) mengungkapkan bahwa dominasi pajak sebagai sumber penerimaan negara merupakan suatu kewajaran. Hal tersebut dikarenakan sumber penerimaan dari pajak memiliki umur yang tidak terbatas. Selain itu, pajak merupakan suatu kewajiban yang memiliki unsur memaksa terhadap setiap warga negara yang telah memenuhi persyaratan untuk dikenakan kewajiban pajak. Namun ditambahkan oleh Pancawati dan Nila (2011) bahwa pemungutan pajak bukanlah hal yang mudah. Hal ini dapat dilihat dari tingkat kepatuhan dan kesadaran para wajib pajak dalam menjalankan aturan perpajakan yang berlaku.

Dukungan pendapat juga disampaikan oleh Rustiyaningsih (2011) yang menyatakan

bahwa usaha untuk meningkatkan penerimaan dari sektor pajak masih menemukan banyak kendala. Kendala-kendala tersebut antara lain berhubungan dengan tingkat kesadaran wajib pajak yang masih rendah. Di sisi lain wajib pajak korporasi (perusahaan) sering kali memainkan angka-angka laporan keuangan perusahaannya untuk melakukan pengurangan beban pajak yang harus dibayarkan ke negara. Hal ini seperti diungkapkan oleh Krisnata dan Supramono (2012) yang menyatakan bahwa bagi perusahaan, pajak dianggap sebagai beban yang akan mengurangi keuntungan perusahaan, sehingga menyebabkan perusahaan akan mencari cara untuk mengurangi biaya pajak.

Fakta belum tingginya kesadaran wajib pajak dalam menjalankan kewajiban perpajakan sering dapat dilihat dari berbagai informasi yang dikeluarkan oleh pihak yang berwenang. Antara lain adalah pernyataan Agus Martowardojo yang dikutip Manurung (2013) menyebutkan bahwa untuk tahun 2012 orang pribadi yang seharusnya membayar pajak atau yang mempunyai penghasilan diatas Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP) sebanyak 60 juta orang, tetapi jumlah yang mendaftarkan dirinya sebagai wajib pajak hanya 20 juta orang dan yang membayar pajaknya/melapor Surat Pemberitahuan (SPT) Pajak Penghasilannya hanya 8,8 juta orang dengan rasio SPT sekitar 14,7 persen. Sementara badan usaha yang terdaftar sebanyak 5 juta, yang mau mendaftarkan dirinya sebagai wajib pajak hanya 1,9 juta dan yang membayar pajak/melapor Surat Pemberitahuan (SPT) Pajak Penghasilannya hanya 520 ribu badan usaha dengan rasio SPT sekitar 10,4 persen.

Fakta lain diungkapkan oleh Direktur Jenderal Pajak Kementerian Keuangan Fuad Rahmany yang dikutip media *online* beritasore.com/2013/09/23, yang menyatakan bahwa Penerimaan pajak bisa mencapai kisaran Rp2.000 triliun apabila seluruh Wajib Pajak memiliki kesadaran untuk memenuhi kewajiban perpajakan

sesuai ketentuan .Penerimaan pajak tahun 2013 sekitar Rp1.148 triliun atau baru 57,4%. Masih ada sekitar 40 juta Wajib Pajak Orang Pribadi dan lima juta Wajib Pajak Badan yang belum membayar pajak kepada negara. Jumlah tersebut lebih banyak dibandingkan Wajib Pajak yang telah memenuhi kewajibannya.

Kondisi kepatuhan wajib pajak ini semakin memprihatinkan karena ternyata untuk periode 2013 target penerimaan pajak juga tidak tercapai. Hal ini seperti di kutip dari berita bisnis. liputan6.com yang menyatakan kekhawatiran tak tercapainya target penerimaan pajak pada 2013 akhirnya menjadi kenyataan. Hal tersebut ditunjukkan oleh data hingga 31 Desember 2013 menunjukkan penerimaan negara yang bersumber dari pajak kurang Rp 76,3 triliun dari target pemerintah. Dan seperti dikutip dari voaindonesia.com, BPK mengatakan pemerintah gagal mencapai target yang ditetapkan sejak 2009 hingga 2012..

Beberapa peneliti telah melakukan studi dalam konteks hubungan kausalitas antara beberapa faktor yang diduga memengaruhi kepatuhan wajib pajak terhadap kegiatan perpajakannya. Penelitian tersebut antara lain dilakukan oleh Yenni dan Arja (2013) yang menyimpulkan *motivational posture* berupa *commitment, capitulation, resistance dan disengagement* tidak mempengaruhi kepatuhan wajib pajak, sementara *game playing* mampu mempengaruhi kepatuhan wajib pajak orang pribadi.

Krisnata dan Supramono (2012) menyimpulkan bahwa leverage perusahaan manufaktur berpengaruh positif terhadap agresifitas pajak perusahaan, demikian pula komisaris independen, namun likuiditas perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap agresifitas pajak perusahaan. Mienati dan Heru (2011) menyimpulkan bahwa moral etika pajak berpengaruh terhadap intensitas wajib pajak untuk menghindar pajak. Erwin (2009) menemukan

kesimpulan bahwa persepsi kontrol perilaku tidak berpengaruh langsung terhadap kepatuhan pajak, semakin tinggi persepsi *tax professional* atas kontrol perilaku akan mendorong kepatuhan kewajiban pajak begitupun dengan kondisi keuangan, kondisi fasilitas perusahaan serta kondisi iklim organisasi berpengaruh terhadap kepatuhan pajak.

Penelitian Pancawati dan Nila (2011) menunjukkan kesimpulan bahwa kesadaran dan kualitas layanan berpengaruh terhadap kemauan membayar pajak, sementara pengetahuan peraturan, pemahaman peraturan serta persepsi efektifitas sistem perpajakan tidak berpengaruh terhadap kemauan membayar pajak. Widayati dan Nurlis (2010) menemukan kesimpulan bahwa faktor kesadaran, dan persepsi efektifitas sistem perpajakan tidak berpengaruh terhadap kemauan wajib pajak membayar pajak, sementara faktor pengetahuan dan pemahaman peraturan perpajakan berpengaruh terhadap kemauan membayar pajak. Hasil lainnya ditunjukkan oleh penelitian Yulianto (2009) yang menyimpulkan bahwa implementasi kebijakan *self assesment system* berpengaruh pada ketaatan wajib pajak orang pribadi. Sementara hasil penelitian Hutagaol *et al* (2007) menyebutkan bahwa kepatuhan wajib pajak dipengaruhi oleh besarnya penghasilan, sanksi pajak, persepsi penggunaan uang pajak secara transparan dan akuntabilitas, perlakuan pajak yang adil dan penegakan hukum.

Beberapa informasi yang telah diuraikan di atas menunjukkan adanya kontradiksi antara harapan akan penerimaan dari sektor pajak dengan penerimaan aktual pajak. Begitupun dengan beberapa hasil penelitian di atas juga menunjukkan fakta beragam tentang penyebab ketaatan wajib pajak dalam melaksanakan kewajiban pajak. Jika dilihat dari fakta aktual mengenai kewajiban formal wajib pajak, kondisi ideal yang diharapkan tentang ketaatan wajib pajak sertaserta kajian mengenai ketaatan wajib pajak selalu menarik untuk diteliti. Beberapa hasil penelitian di atas

nampak masih menunjukkan model penelitian kausalitas yang seringkali belum mendasarkan pada preferensi aktual mengenai mengapa wajib pajak tidak taat atau taat terhadap kewajiban pajak. Karena model penelitian yang dipakai seringkali masih mengarah pada situasi normatif sehingga kurang dapat menggali informasi lebih dalam tentang ketaatan dan penyebab ketaatan itu terjadi.

Oleh karena itu, penelitian ini akan menjadi berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya. Penelitian ini akan lebih fokus mengidentifikasi kejujuran dari para wajib pajak yang akan dijadikan responden untuk menentukan preferensi mereka dalam memastikan, apakah mereka memang menjadi pihak yang merasa enggan berurusan dengan pajak, dan mereka diminta untuk ununjukkan preferensi mereka dalam menentukan faktor apa saja yang sering kali menjadi penyebab wajib pajak enggan berurusan dengan pajak. Berdasarkan perbedaan dari penelitian ini, maka tujuan yang hendak di capai dari penelitian ini adalah mendapatkan jawaban apakah memang ada kecenderungan wajib pajak enggan berurusan dengan pajak dan faktor-faktor apa saja yang diyakini dapat menjadi penyebab keengganan tersebut.

REVIEW LITERATUR DAN HIPOTESIS

Kepatuhan Wajib Pajak

Kepatuhan wajib pajak tercermin dari seberapa tinggi wajib pajak mempunyai keinginan untuk membayar dan melaporkan pajaknya. Hal ini seperti di uraikan oleh Rustyaningsih (2011) yang menyatakan kepatuhan wajib pajak diklasifikasikan kedalam dua kategori, (1) kepatuhan formal, yaitu suatu keadaan dimana wajib pajak memenuhi kewajiban formal sesuai dengan ketentuan perundang-undangan pajak, dan (2) kepatuhan material, yaitu dimana wajib pajak memenuhi ketentuan material peraturan perpajakan. Vanessa dan Hari (2009) mengaitkan

kepatuhan pajak dengan kemauan membayar pajak. Dalam hal itu, kemauan membayar pajak diartikan sebagai suatu nilai yang rela didistribusikan oleh seseorang berdasarkan suatu peraturan untuk pembiayaan umum negara tanpa jasa imbal secara langsung. Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat disimpulkan jika seseorang enggan berurusan dengan pajak maka orang tersebut tidak patuh terhadap kewajiban pajaknya.

Identifikasi Faktor Keengganan Wajib Pajak Berurusan Dengan Pajak

Widayati dan Nurlis (2010) menyatakan bahwa kesadaran merupakan unsur yang dimiliki manusia dalam memahami realitas dan bagaimana cara bertindak atau menyikapi realitas. Kesadaran yang dimiliki manusia terdiri dari kesadaran dalam diri, kesadaran akan sesama, masa silam dan kemungkinan masa depan. Keengganan wajib pajak berurusan dengan pajak bisa mencerminkan kesadaran mereka dalam menyikapi permasalahan pajaknya. Dari konteks tersebut dapat diartikan bahwa ketidak sadaran yang berdampak pada keengganan berurusan dengan pajak, menunjukkan sikap ketidak patuhan wajib pajak pada peraturan perpajakan.

Manurung (2013) mengidentifikasi beberapa hal yang dimungkinkan menjadi pemacu keengganan masyarakat berpartisipasi dalam masalah perpajakan. Terdapat dua hal mendasar mengapa keengganan terjadi, (1) ketidakpuasan masyarakat terhadap pelayanan publik, pembangunan infrastruktur yang tidak merata, dan banyaknya kasus korupsi yang dilakukan pejabat tinggi, dan (2) masyarakat kurang merasakan manfaat dari pajak yang telah dibayar, misalnya masih banyaknya jalan yang rusak. Hal ini juga dikuatkan dari beberapa hasil penelitian yang telah diuraikan pada bagian sebelumnya, bahwa ada banyak persoalan yang bisa berdampak pada kepatuhan wajib pajak dalam menjalankan kewajiban perpajakannya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian eksplorasi. Penelitian menggunakan teknik survei, dimana data yang dikumpulkan merupakan data sebaran demografi responden dan data jawaban atas masalah yang akan diidentifikasi. Survei dilakukan terhadap masyarakat umum di kota Palembang, lokasi survei dilakukan di pusat-pusat keramaian seperti pusat perbelanjaan, pusat rekreasi keluarga, dan fasilitas umum lainnya. Hal ini dilakukan untuk memudahkan mendapatkan responden dengan karakteristik seheterogen mungkin. Data sehubungan dengan permasalahan yang akan diteliti terdiri dari tujuh pernyataan mendasar yang diidentifikasi berdasarkan literatur dan hasil-hasil penelitian sebelumnya, yaitu: (1) Keengganan berurusan dengan pajak, (2) Tidak/belum pahami mereka terhadap aturan perpajakan di Indonesia, (3). Aturan pajak yang rumit dan berganti-ganti (4) Kurangnya transparansi dalam urusan pajak (5) Fasilitas yang diberikan pemerintah belum memuaskan (6) Tingkat korupsi aparat pemerintah/pajak masih tinggi (7) Merasa tidak memperoleh manfaat dari pajak.

Berdasarkan pernyataan tersebut, responden diminta untuk menentukan tingkat kesetujuan mereka. Selain dari tujuh hal tersebut, data lain yang dikumpulkan adalah data gender, usia, profesi dan kepemilikan NPWP. Data yang diperoleh diolah menggunakan statistik deskriptif, untuk mengetahui karakteristik demografi responden dan memberikan simpulan atas masalah yang diteliti.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data survei (*bisa dilihat pada lampiran*) yang dilakukan pada periode tanggal 2 – 10 November 2013, menunjukkan 850 orang responden berpartisipasi dalam penelitian

ini. Dari 850 Orang responden, 495 orang (58,2%) adalah pria, sementara 355 orang (41,8%) adalah wanita. Data ini menunjukkan terdapat situasi yang menarik, bahwa jumlah pria yang berpartisipasi lebih banyak dari yang wanita. Hal ini menunjukkan bahwa dominasi pria dalam pengambilan keputusan di wilayah Indonesia khususnya kota Palembang masih lebih dominan dari pada wanita.

Usia responden yang berpartisipasi dalam penelitian ini berkisar antara 17 hingga 82 tahun dengan rata-rata usia 32,99 tahun. Data ini juga menarik untuk dilihat karena dengan rata-rata usia 32,99 tahun menunjukkan bahwa rata-rata responden yang berpartisipasi dalam penelitian ini adalah responden dalam masa usia produktif, sehingga mereka dapat berperan lebih besar dalam melaksanakan kewajiban perpajakannya, menginggat pada usia produktif mereka berpenghasilan.

Untuk profesi responden, profesi karyawan (58 %) memiliki jumlah partisipasi yang lebih besar dibandingkan profesi pengusaha (23,1%) dan profesi profesional (18,9%). Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat di kota Palembang lebih banyak memilih menjadi karyawan dari pada menjadi pengusaha dan profesional.

Untuk demografi kepemilikan NPWP, berdasarkan data yang terkumpul menunjukkan hampir setengah dari warga kota Palembang sudah memiliki NPWP, ditunjukkan pada data 49,5% responden telah memiliki NPWP sementara 50,5% responden belum memiliki. Walaupun belum lebih setengah dari warga produktif di kota Palembang memiliki NPWP, namun situasi ini sebenarnya dapat menunjukkan bahwa sudah banyak warga produktif di kota Palembang yang telah bersinggungan dengan Pajak khususnya Pajak Penghasilan.

Tabel. 1
Keengganan dan Faktor Keengganan Berurusan dengan Pajak

Identifikasi (Faktor)	Sangat Setuju + Setuju	Ragu-ragu	Tidak Setuju + Sangat Tidak Setuju
Keengganan berurusan dengan pajak	50,4%	23,5%	26,2%
Tingkat korupsi aparat pemerintah/pajak masih tinggi	86,7%	10,7%	2,6%
Fasilitas dari pemerintah belum memuaskan	72,5%	19,4%	8,1%
Kurang transparansi urusan pajak	61,5%	37,5%	13,1%
Merasa tidak memperoleh manfaat dari pajak	58,2%	28%	13,9%
Aturan pajak rumit & berganti-ganti	52,4%	30,5%	17,2%
Tidak/belum paham aturan pajak	48,6%	25,5%	25,9%

Sumber: hasil olah data

Tabel. 1 menunjukkan rekapitulasi sehubungan dengan data indentifikasi masalah yang menjadi tujuan dari penelitian ini. Identifikasi mengenai tingkat kecenderungan wajib pajak di kota Palembang enggan berurusan dengan pajak menunjukkan angka 50,4 % menyatakan setuju dan sangat setuju, sementara yang menyatakan sangat tidak setuju dan setuju hanya 26,2%, sedangkan yang ragu-ragu 23,5%. Fenomena ini menunjukkan bahwa masih banyak warga produktif di kota Palembang yang masih enggan berurusan dengan pajak. Situasi ini menarik jika dihubungkan dengan data kepemilikan NPWP. Secara pengamatan dapat dilihat ada kemungkinan hubungan jumlah masyarakat yang belum memiliki NPWP (50,5%) dengan keengganan mereka berurusan dengan pajak.

Situasi yang teridentifikasi dari data keengganan masyarakat kota Palembang dalam berurusan dengan pajak nampaknya mampu mengkonfirmasi informasi tentang seringnya pemerintah tidak mampu mencapai target dalam

menggumpulkan pendapatan negara dari sektor pajak. Hal ini semakin memprihatinkan, bahwa sesungguhnya masyarakat produktif di kota Palembang terbagi dalam dua kelompok besar, yaitu kelompok karyawan (58%) dan kelompok pengusaha dan profesional (42%). Akan menjadi hal yang mengkhawatirkan jika pihak yang lebih memiliki keengganan tersebut adalah dari kelompok pengusaha dan profesional, mengingat sistem pajak di Indonesia lebih menggunakan *self assesment system*. Sementara untuk karyawan urusan pajak lebih banyak ditangani oleh pihak ketiga atau *withholding system*.

Dari enam faktor yang diidentifikasi sebagai faktor yang mungkin menjadi penyebab masyarakat enggan berurusan dengan pajak dalam penelitian ini, semua faktor mendapatkan nilai tertinggi untuk jawaban setuju dan sangat setuju dari responden. Hampir semua faktor mendapatkan nilai kecil pada pilihan jawaban tidak setuju dan sangat tidak setuju. Jika diurutkan berdasarkan nilai kesetujuan, maka faktor tingkat korupsi aparat pemerintah /pajak yang masih tinggi menjadi faktor yang paling tinggi menyebabkan keengganan masyarakat berurusan dengan pajak (86,7%). Hal ini sangat jelas, dimana dalam beberapa tahun terakhir ini, banyak sekali terungkap kasus-kasus korupsi dengan nilai yang sangat besar, dan diantaranya adalah korupsi yang dilakukan oleh aparat pajak. Hal itu tentunya semakin membuat masyarakat tidak percaya dengan pajak, karena uang yang mereka bayarkan justru digunakan dengan tidak semestinya, sementara beban mereka tetap harus mereka bayar.

Faktor kedua yang dianggap menjadi faktor yang tinggi adalah Fasilitas dari pemerintah yang masih belum memuaskan (72,5%). Hal ini menunjukkan belum meratanya pembangunan yang dirasakan oleh masyarakat. Fasilitas-fasilitas umum yang belum memadai, khususnya sarana jalan dan transportasi, sarana pendidikan dan sarana kesehatan. Ketiga hal tersebut tentunya

menjadi kebutuhan mendasar bagi masyarakat karena ketiga hal tersebut yang paling mudah dilihat dan dipersepsikan masyarakat. Saat ketiga hal tersebut belum memuaskan, maka dapat dipersepsikan uang pajak yang mereka bayarkan tidak teralokasikan dengan semestinya, dan hal ini mengakibatkan mereka enggan berurusan dengan pajak.

Faktor ketiga adalah kurang transparansinya urusan pajak (61,5%). Persepsi ini muncul dimungkinkan karena masyarakat memandang kantor pajak dan aparat pajak adalah fungsi yang eksklusif. Dalam kondisi seperti itu masyarakat masih belum merasa nyaman jika harus berurusan dengan pajak. Masih munculnya kesan mencari-cari kesalahan dalam proses pemeriksaan pajak yang dilakukan oleh petugas pajak dapat dipersepsikan sebagai tindakan kurangnya transparansi dalam proses pemeriksaan terhadap wajib pajak. Sehingga memungkinkan wajib pajak menjadi tidak mengerti mana yang benar dan mana yang salah. Dan hal tersebut dapat memicu keengganan masyarakat berurusan dengan pajak.

Faktor keempat adalah merasa tidak memperoleh manfaat dari pajak (58,2%). Banyak masyarakat apatis terhadap pajak dikarenakan mereka merasa tidak dapat hidup secara sejahtera. Atau bahkan mereka merasa bahwa kondisi yang saat ini mereka alami karena berasal dari usaha mereka sendiri. Mereka tidak merasakan fungsi negara dalam kehidupan mereka. Walaupun hal ini sangat bersifat subjektif, tetapi faktor ini cukup beralasan menyebabkan keengan masyarakat berurusan dengan pajak.

Faktor kelima adalah aturan pajak rumit dan berganti-ganti (52,4%). Bagi masyarakat awam kebanyakan memiliki kesulitan tersendiri jika harus membaca aturan hukum yang rumit. Tidak terkecuali untuk membaca dan memahami bahasa hukum aturan perpajakan. Kelemahan dari bahasa hukum adalah lebih perfokus pada filsafat teoritis dan bukan nya

menggunakan bahasa-bahasa praktit. Hal ini menyebabkan kurang berminatnya masyarakat untuk mencoba membaca dan memahaminya. Kondisi ini diperberat dengan seringnya berganti aturan-aturan dalam perpajakan. Situasi ini dapat menyebabkan masyarakat menjadi apatis sehingga berdampak pada menjadi enggan berurusan dengan pajak.

Faktor terakhir adalah faktor tidak/belum paham dengan aturan pajak (48,6%). Walaupun angka jawaban sangat setuju dan setuju tidak lebih dari 50%, namun perlu dicatat bahwa 25,5% responden menyatakan ragu-ragu. Berdasarkan fakta ini, dapat dimungkinkan masyarakat masih bingung untuk mengatakan bahwa mereka sudah paham atau memang belum paham. Kalau dikaitkan dengan faktor aturan yang berubah-ubah, faktor ini nampaknya juga memberikan kontribusi dalam keengganan masyarakat dalam berurusan dengan pajak.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis data penelitian serta pembahasan hasil yang telah diuraikan bagian sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa masyarakat di kota Palembang teridentifikasi masih banyak yang cenderung enggan berurusan dengan pajak. Hal ini dibuktikan dengan masih banyak masyarakat yang belum memiliki NPWP. Faktor alasan yang dapat diidentifikasi sebagai penyebab keengganan tersebut adalah (1) Tingkat korupsi aparat pemerintah/pajak masih tinggi (2) Fasilitas yang diberikan pemerintah belum memuaskan (3) Kurangnya transparansi dalam urusan pajak (4) Merasa tidak memperoleh manfaat dari pajak (5) Aturan pajak yang rumit dan berganti-ganti dan (6) Tidak/belum pemahannya mereka terhadap aturan perpajakan di Indonesia.

Penelitian ini tentunya memiliki keterbatasan, antara lain faktor yang diidentifikasi terbatas pada enam faktor saja. Sementara lingkup penelitian hanya terbatas di kota

Palembang, sehingga tidak dapat digeneralisasi untuk wilayah lainnya. Sebagai saran untuk penelitian mendatang, penelitian ini dapat dijadikan landasan pengembangan penelitian sejenis khususnya di kota Palembang. Mengingat kota Palembang adalah kota multi etnis dan dengan tingkat pendidikan yang bervariasi, maka penelitian selanjutnya bisa melihat dua hal tersebut untuk diidentifikasi lebih lanjut. Saran bagi lembaga perpajakan di Indonesia, perlu adanya peningkatan edukasi bagi masyarakat akan pentingnya pajak, dan lebih berkomitmen untuk mensukseskan reformasi perpajakan sesuai dengan apa yang telah dicanangkan, hal ini perlu dilakukan untuk mengatasi rendahnya kesadaran masyarakat akan masalah perpajakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Erwin. H, 2009, "Perilaku Kepatuhan Wajib Pajak Badan" *Bisnis & Birokrasi, Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi*, Vol. 16 No.2 96 – 104
- Euphrasia. S S, 2010, " Pengaruh Tingkat Kepatuhan Kewajiban Pajak Badan Terhadap Peningkatan Penerimaan Pajak Penghasilan Badan:", *Jurnal Ekonomi Bisnis*, Vo;. 5 No. 1 55 – 65
- J. Hutagaol, Wing WW, Arya P, 2007, "Strategi Meningkatkan Kepatuhan Wajib Pajak", *Akuntabilitas*, Vol.6 N0.2 168 – 193
- Mienati. S L, Heru. T, 2011, " Pengaruh Moderasi Sosio Demografi terhadap Hubungan Antara Moral-Etika Pajak dan Tax Avoidance Pajak Penghasilan Wajib Pajak Badan di KPP Surabaya", *Majalah Ekonomi Tahun XXI* No. 2 185 – 197
- Krisnata. D. S, Supramon, 2012, "Likuiditas, Lverage, Komisarisi Independen dan Manajemen Laba terhadap Agretivitas Pajak Perusahaan", *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol. 16 No. 2 167 – 177

- Pancawati Hardiningsih, 2011, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kemauan Membayar Pajak”, *Dinamika Keuangan dan Perbankan* Vol.3 No.1 126 – 142
- Sri Rustiyarningsih, 2011, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepatuhan Wajib Pajak” *Widya Warta*, No. 2 Th XXXV, 44 – 54
- Surya Manurung, 2013 “Kompleksitas Kepatuhan Pajak” <http://www.pajak.go.id/content/article/kompleksitas-kepatuhan-pajak>
- Widayati, Nurlis, 2010, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kemauan Untuk Membayar Pajak Wajib Pajak Orang Pribadi Yang Melakukan Pekerjaan Bebas (Studi Kasus pada KPP Pratama Gambir Tiga)”, *Simposium Nasional Akuntansi XII*, Purwokerto
- Yenni. M, Arja. S, 2013, “ Pengaruh Postur Motivasi Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi”, *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, Vol. 15 No. 2 106 – 116
- Vanessa T, P Hari, 2009, “Dampak Sunset Policy terhadap Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kemauan Membayar Pajak”, *Simposium Nasional Perpajakan II*
<http://beritasore.com/2013/09/23/penerimaan-pajak-harusnya-capai-rp-2-000-triliun/>
<http://bisnis.liputan6.com/read/793346/penerimaan-pajak-2013-kurang-rp-763-triliun-dari-target>
<http://www.voaindonesia.com/content/bpk-penerimaan-pajak-tidak-capai-target-dalam-4-tahun-terakhir/1683033.html>

PENGARUH MANAJEMEN MODAL KERJA TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR

Yunia Panjaitan

Bandi Wijaya

Unika Atma Jaya

e-mail : yunia.panjaitan@atmajaya.ac.id

ABSTRACT

Working capital is needed for day to day operations of a firm. The primary purpose of this research was to examine the effect of working capital management including average receivable period, average inventory period, average payment period, and cash conversion cycle on operating income ratio of firms. Debt ratio, size, financial assets to total asset ratio, and sales growth have been used as control variables. In this research, samples have used 119 manufacture firms listed on Indonesia Stock Exchange for period 2008-2012. The analytical method used is the analysis descriptif and analysis of panel data regression with random effect model. The results show that there is a negative significant effect between average receivable period, average inventory period, and cash conversion cycle on operating income ratio. It means, managers can increase the profitability of the firm by shortening the cash conversion cycle, average receivable period, and average inventory period to a possible minimum level.

Keywords: working capital, cash conversion cycle, profitability.

PENDAHULUAN

Seiring berkembangnya jaman membuat persaingan antar perusahaan menjadi semakin ketat. Perusahaan dituntut untuk menghasilkan laba agar dapat bertahan dan berkembang menghadapi persaingan. Kinerja keuangan menjadi salah satu aspek yang diperhatikan untuk dapat menghasilkan laba bagi perusahaan. Salah satu komponen kinerja keuangan adalah modal kerja. Modal kerja memiliki peran penting dalam operasi sehari-hari perusahaan karena mempengaruhi likuiditas dan profitabilitas perusahaan. Manajer keuangan sebagai pembuat kebijakan seringkali menghabiskan sebagian waktu kerja sehari-hari untuk mengatur

penggunaan modal kerja atau yang sering disebut manajemen modal kerja.

Martin et al. (2001) mengatakan manajemen modal kerja meliputi pengelolaan investasi dalam aktiva lancar dan penggunaan kewajiban lancar. Aktiva lancar yang dimaksud meliputi kas, piutang, dan persediaan. Aktiva lancar merupakan aset yang paling likuid karena dapat dengan cepat dikonversikan menjadi uang tunai. Kewajiban lancar meliputi utang usaha, wesel bayar, pinjaman bank jangka pendek, utang pajak, dan utang lainnya yang jatuh tempo kurang dari satu tahun. Pengelolaan modal kerja melibatkan mengenai komposisi dan berapa jumlah harta lancar yang harus dimiliki perusahaan serta bagaimana perusahaan membiayai aktiva tersebut.

Pada perusahaan manufaktur, modal kerja sangat penting karena sebagian dari total aktiva perusahaan merupakan aktiva lancar yang memerlukan perhatian seksama dari manajer keuangan (Weston dan Copeland, 1989). Modal kerja pada perusahaan manufaktur tertanam pada akun-akun seperti piutang dagang (*account receivables*), persediaan (*inventories*), dan pembayaran atas hutang jangka pendek (*account payables*). Keputusan mengenai pengelolaan modal kerja langsung mempengaruhi tingkat probabilitas perusahaan.

Perusahaan yang memiliki modal kerja yang optimal dapat memaksimalkan nilai perusahaan. Disisi lain, inventori dalam jumlah besar dan pemberian kredit kepada pelanggan atas penjualan dapat meningkatkan penjualan perusahaan. Inventori dalam jumlah besar yang dimiliki perusahaan dapat mengurangi risiko kehabisan stok. Kredit penjualan merupakan salah satu cara untuk menstimulasi penjualan karena pelanggan dapat mengakses kualitas dari produk sebelum melakukan pembayaran. Kelemahan pemberian kredit atas penjualan dan memiliki persediaan dalam jumlah besar membuat uang kas menjadi tertanam dalam modal kerja (Deloof, 2003). Komponen lain dalam modal kerja yaitu hutang. Menunda pelunasan hutang kepada pemasok membuat perusahaan dapat mengakses kualitas pembelian bahan baku terlebih dahulu, dan dapat meminimalkan biaya serta membuat pembayaran menjadi fleksibel. Di sisi lain, keterlambatan pelunasan hutang dapat meningkatkan biaya jika pemasok menawarkan diskon untuk pembayaran lebih awal (Deloof, 2003). Oleh karena, modal kerja beserta komponennya perlu dikelola secara efisien karena dapat mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan.

Menurut Deloof (2003) ukuran efisiensi modal kerja adalah *Cash Conversion Cycle* (CCC). CCC adalah beda waktu antara pembayaran atas pembelian bahan baku dan pengumpulan penjualan atas barang jadi.

Semakin besar CCC, tingkat keuntungan yang diperoleh dapat meningkat karena penjualan yang meningkat pula. Namun semakin besar CCC juga berpotensi menurunkan keuntungan apabila biaya investasi modal kerja meningkat lebih cepat dibandingkan dengan keuntungan dari memiliki persediaan yang banyak atau memberikan kredit pada pelanggan. Dengan kata lain dapat dikatakan bahwa manajemen modal kerja dan komponennya memiliki pengaruh dan hubungan dua arah terhadap tingkat profitabilitas perusahaan.

REVIEW LITERATUR DAN HIPOTESIS

Banyak peneliti yang telah melakukan penelitian mengenai manajemen modal kerja dari sudut pandang dan lingkungan yang berbeda. Beberapa dari penelitian tersebut menarik dan berguna untuk penelitian ini:

Penelitian dari Deloof (2003) yang membahas apakah manajemen modal kerja berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan non keuangan di Belgia. Dengan menggunakan analisis regresi dan korelasi Deloof menyatakan bahwa *number of days account receivable*, *number of days inventory*, *number of days account payable*, *debt ratio* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *gross operating income*. Berdasarkan temuan tersebut Deloof menyatakan manajer dapat menciptakan nilai bagi pemegang saham dengan memperpendek *number of days account receivable* dan *number of days inventory* sampai batas minimum dan rasional. Deloof juga menyatakan bahwa *Cash Conversion Cycle* tidak mempunyai hubungan yang signifikan terhadap *gross operating income*.

Raheman and Nasr (2007) Dalam penelitian yang menggunakan sampel dari 94 perusahaan Pakistan yang terdaftar di Bursa Efek Karachi selama 6 tahun dari 1999 – 2004. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada yang negatif antara variabel pengelolaan modal kerja dan

profitabilitas perusahaan. Ini berarti bahwa sebagai siklus konversi kas (*cash conversion cycle*) meningkat maka akan mengakibatkan penurunan profitabilitas perusahaan, dan manajer dapat menciptakan nilai positif bagi pemegang saham dengan mengurangi siklus konversi kas (*cash conversion cycle*) ke tingkat minimum. Penelitian ini menemukan bahwa ada hubungan negatif signifikan antara likuiditas dan profitabilitas. Penelitian ini juga menemukan bahwa ada hubungan positif antara ukuran (*size*) perusahaan dan profitabilitas. Adajuga hubungan negatif yang signifikan antara hutang (*debt ratio*) yang digunakan oleh perusahaan dan profitabilitas. Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama meneliti pengaruh manajemen modal kerja efisien terhadap profitabilitas. Perbedaannya dalam penelitian ini adalah obyek penelitian dan waktu penelitiannya.

Napomech (2012) pernah meneliti mengenai pengaruh manajemen modal kerja terhadap profitabilitas pada 225 perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Thailand periode 2007-2009. Hasil dari penelitian tersebut menjelaskan bahwa ada hubungan negatif antara *gross operating profits* dan *inventory conversion period* dan *receivables collection period*. Perusahaan dapat meningkatkan profitabilitas dengan dua cara yaitu: meminimalkan *inventory conversion period* dengan produksi dan penjualan barang lebih cepat, dan mengurangi *receivables collection period* dengan mempercepat pengumpulan piutang. Penelitian ini juga menemukan hubungan yang terbalik antara profitabilitas dan *payable deferral periode*.

Gill et al. (2010) meneliti mengenai hubungan antara manajemen modal kerja dan profitabilitas pada 88 perusahaan berukuran kecil yang terdaftar pada Bursa Efek New York periode 2005-2007. Hasil dari penelitian tersebut tidak menemukan hubungan yang signifikan antara periode perputaran utang rata-rata (*average days of payable*) dengan profitabilitas perusahaan.

Penelitian ini juga tidak menemukan hubungan yang signifikan antara perputaran persediaan rata-rata (*average number of days inventory*) dengan profitabilitas dan tidak menemukan hubungan antara ukuran perusahaan dengan profitabilitas. Penelitian ini menemukan adanya hubungan yang positif antara siklus konversi kas (*cash conversion cycle*) dengan profitabilitas dan menemukan bahwa hubungan negatif antara perputaran piutang dagang (*average number of days receivable*) dengan profitabilitas (yang diukur dengan *gross operating income*). Dengan demikian manajer dapat meningkatkan profit atau bahkan nilai bagi pemilik perusahaan dengan mengurangi perputaran piutang dagangnya.

METODE PENELITIAN

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah tahun 2008-2012, dimana data tersebut terdiri dari data kualitatif laporan keuangan. Data diambil dari laporan keuangan perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Data yang digunakan berupa angka akun-akun aktiva seperti piutang, persediaan, dan total aktiva, akun-akun passiva seperti hutang lancar dan total kewajiban perusahaan, kemudian angka penjualan, beban pokok penjualan, depresiasi yang dialokasikan ke dalam beban pokok penjualan, dan laba operasi perusahaan. Sampel yang digunakan berdasarkan laporan keuangan dari 119 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hanya perusahaan yang memiliki data lengkap dan terdaftar di bursa sejak 2008 yang menjadi sampel dalam penelitian ini.

Adapun Variabel dependen yang digunakan untuk mengukur profitabilitas dalam penelitian ini adalah *Gross Operating Income Ratio* (GOIR) dan *Net Operating Income Ratio* (NOIR). GOIR didapat dari hasil penjualan dikurangi beban pokok penjualan ditambah dengan beban depresiasi yang dialokasikan ke beban pokok penjualan dan dibagi dengan total

aset dikurangi aset finansialnya. NOIR didapat dari hasil penjualan dikurangi beban pokok penjualan termasuk dengan beban depresiasi dibagi total aset dikurangi aset finansialnya. Alasan peneliti menggunakan variabel ini daripada menggunakan EBIT atau laba setelah atau sebelum pajak adalah karena peneliti ingin menghubungkan “sukses” atau “gagal” operasi perusahaan dengan menggunakan rasio operasi di bawah ini dan menghubungkannya dengan rasio operasi yang lainnya seperti siklus konversi kas.

Average Receivable Period (ARP) digunakan sebagai variabel independen atas kebijakan piutang. ARP didapat dari rata-rata piutang dagang dikali 365 hari dan dibagi total penjualan.

Average Inventory Period (AIP) digunakan sebagai variabel independen atas kebijakan persediaan. *Average Payment Period* (APP) digunakan sebagai variabel independen atas kebijakan utang dagang. *Cash Conversion Cycle* (CCC) digunakan sebagai variabel independen untuk mengukur efisiensi dari manajemen modal kerja. *Size* (natural logaritma dari total penjualan (LOS)), *Sales Growth* (SG) digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan. *Debt Ratio* (DR) digunakan untuk mengukur kebijakan struktur modal dan likuidasi perusahaan. *Fixed Financial Asset Ratio* (FATA) digunakan sebagai variabel kontrol. *Fixed Financial Asset Ratio* adalah Rasio atas penyertaan jangka panjang maupun jangka pendek (investasi) di perusahaan lain, yang berkontribusi terhadap aktivitas dari perusahaan pemegang saham tersebut dengan membangun hubungan yang erat dan spesifik serta pinjaman yang dijamin untuk tujuan yang sama.

Hipotesis

Terdapat beberapa hipotesis yang dikembangkan dalam penelitian ini, diantaranya:

- H₁: Terdapat pengaruh antaramanajemen modal kerja dengan profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2008-2012.
- H₂: Terdapat pengaruh antarpenggunaan utang dengan profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2008-2012.
- H₃: Terdapat pengaruh antara ukuran perusahaan (total penjualan) dengan profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2008-2012.
- H₄: Terdapat pengaruh antara pertumbuhan penjualan dengan profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2008-2012.

Model Penelitian

Penelitian ini menggunakan regresi dengan data panel. Peneliti menggunakan model efek acak (*Random Effect Model*) dalam penelitian ini. Pada model *Random Effect*, *intercept* α merepresentasikan nilai rata-rata dari seluruh *cross-sectional intercept* dan perbedaan antar individu tersebut diakomodasi lewat *error terms* masing-masing individu. Perasamaan dasar *random effect model* (REM) dapat ditulis sebagai berikut:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 X_{1it} + \dots + \beta_k X_{kit} + e_{it} + u_{it} \dots \dots \dots (3.1)$$

Alih-alih memperlakukan α_i sebagai *fixed*, model *random effect* mengasumsikan bahwa α_i sebagai variabel acak dengan nilai rata-rata α . Dan nilai *intercept* untuk masing-masing unit *cross section* dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\alpha_i + u_i \quad N=1,2,\dots,N \dots \dots \dots (3.2)$$

Model utama diatas dispesifikasi sesuai dengan variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini menjadi sebagai berikut:

$$GOIR_{it} = \beta_0 + \beta_1 (ARP_{it}) + \beta_2 (AIP_{it}) + \beta_3 (APP_{it}) + \beta_4 (CCC_{it}) + \beta_5 (DR_{it}) + \beta_6 (FATA_{it}) + \beta_7 (LOS_{it}) + \beta_8 (SG_{it}) + \varepsilon \dots \dots \dots (3.3)$$

$$\text{NOIR}_{it} = \beta_0 + \beta_1(\text{ARP}_{it}) + \beta_2(\text{AIP}_{it}) + \beta_3(\text{APP}_{it}) + \beta_4(\text{CCC}_{it}) + \beta_5(\text{DR}_{it}) + \beta_6(\text{FATA}_{it}) + \beta_7(\text{LOS}_{it}) + \beta_8(\text{SG}_{it}) + \varepsilon \dots \dots \dots (3.4)$$

Dimana:

- GOIR : *Gross Operating Income Ratio*
- NOIR : *Net Operating Income Ratio*
- ARP : *Average Receivable Period*
- AIP : *Average Inventory Period*
- APP : *Average Payment Period*
- CCC : *Cash Conversion Cycle*
- DR : *Debt Ratio*
- FATA : *Fixed Financial Asset Ratio*
- LOS : *Natural Logarithm of Sales*
- SG : *Sales Growth*
- ε : *Error Term*

Dalam penelitian ini digunakan dua tipe analisis data yaitu: deskriptif dan regresi. Dalam penelitian ini analisis deskriptif memberikan gambaran mengenai fenomena mengenai manajemen modal kerja dan profitabilitas perusahaan serta memberikan informasi mengenai variabel-variabel terkait dalam penelitian. Analisis deskriptif menunjukkan data mengenai nilai rata-rata, standar deviasi, nilai minimum dan maksimum dari masing-masing variabel. Analisis deskriptif dalam penelitian ini didapat dengan bantuan *software* SPSS 17.

Analisis regresi yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi data panel dengan model *random effect*. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh manajemen modal kerja serta variabel terkait lainnya dengan profitabilitas perusahaan. Untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap independen secara bersama-sama, peneliti menggunakan uji simultan (uji F) dan untuk melihat pengaruh dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen menggunakan uji parsial (uji t). Analisis regresi dalam penelitian ini didapat dengan bantuan aplikasi E-views 8.0.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif bertujuan untuk meringkas dan menggambarkan informasi tanpa merusak gambaran umumnya. Analisis deskriptif menunjukkan rata-rata (*mean*), standar deviasi serta nilai minimum dan maksimum dari setiap variabel yang terlibat dalam penelitian ini, sehingga dapat diketahui gambaran nilai minimum dan maksimum yang didapat dari setiap variabel. Untuk mendapatkan analisis deskriptif digunakan *software* SPSS 17 dengan output sebagai berikut:

Tabel 1
Analisis deskriptif 119 perusahaan manufaktur periode 2008-2012

Variable	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
GOIR	595	-.4233	1.2261	.261117	.2185444
NOIR	595	-.4582	1.2080	.228326	.2230474
ARP	595	.5555	490.6557	58.453605	48.0485395
AIP	595	.0060	2089.6995	80.450986	109.4143856
APP	595	.0000	1498.8875	46.909824	109.8521906
CCC	595	-831.9853	808.6878	91.994767	97.0936933
SG	595	-.9149	53.3948	.231480	2.2683451
DR	595	.0395	6.0813	.610810	.5388187
LOS	595	7.3796	19.0522	13.947953	1.7519962
FATA	595	.0000	.5014	.025355	.0665886
Valid N (listwise)	595				

Sumber: Olahan SPSS 17.0

Berdasarkan tabel 1 mengenai analisis deskriptif 119 perusahaan manufaktur periode 2008-2012 diperoleh gambaran sebagai berikut:

1. Nilai *mean* dari GOIR (*Gross Operating Income Ratio*) adalah 26,11% dengan standar deviasi 21,85%, hal ini dapat diartikan bahwa nilai GOIR dapat menyimpang ke kedua sisi sejauh 21,85%. Nilai maksimum dari GOIR adalah 122% dan nilai minimumnya -42% dari total aset dikurangi aset finansial dalam setahun.
2. Nilai *mean* dari NOIR adalah 22,83% dan dapat menyimpang ke kedua sisi sebesar 22,30%. Nilai maksimum dan minimumnya masing-masing adalah 120% dan -46%.
3. Rata-rata waktu yang dibutuhkan perusahaan manufaktur untuk menerima pembayaran atas piutang mereka adalah 58,45 hari dengan standar deviasi 48,04 hari. Waktu maksimum

dan minimum yang diperlukan perusahaan untuk menerima pembayaran adalah 490,65 hari dan 0.55 hari.

4. Perusahaan manufaktur membutuhkan waktu rata-rata 80,45 hari untuk mengkonversi persediaan sampai dengan menjualnya. Standar deviasinya sebesar 109,41 hari dengan waktu maksimum 2089,69 hari.
5. Rata-rata perusahaan menunda selama 46,90 hari sebelum membayar pembelian yang mereka lakukan dengan standar deviasi 109,88 hari. Waktu minimum yang dibutuhkan perusahaan untuk melakukan pembayaran atas hutangnya adalah 0,00 hari, nilai ini tidaklah biasa. Sedangkan waktu maksimum yang dibutuhkan untuk pembayaran hutang 1498,88 hari dimana nilai ini sangatlah besar.
6. *Cash Conversion Cycle* (CCC) yang digunakan sebagai variabel independen dan suatu ukuran untuk mengukur efisiensi manajemen modal kerja memiliki rata-rata 91,99 hari dengan standar deviasi sebesar 97,09 hari.

Seperti yang telah disebutkan dalam penjelasan variabel, untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan perusahaan dengan profitabilitas digunakan *Sales Growth* dari penjualan sebagai variabel kontrol. Nilai rata-rata dari SG ini adalah 23,14% sepanjang tahun 2008-2012 dan dengan standar deviasi 226,83%. Pertumbuhan penjualan tertinggi mencapai 5.339,48% dan pertumbuhan terendah mencapai -91,49%. Variabel lainnya adalah *Debt Ratio* yang digunakan untuk mengetahui hubungan tingkat hutang dengan profitabilitas perusahaan. Hasil analisis deskriptif perusahaan menunjukkan rata-rata DR pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI sebesar 61,08% dengan standar deviasi 53,88%. Nilai maksimum DR pada perusahaan-perusahaan tersebut adalah 608,13% dari total asetnya, nilai ini tidak wajar, namun memungkinkan terjadi dan

dapat disebabkan oleh disefisiensi ekuitas atau nilai ekuitas negatif. Nilai minimumnya 3,95%.

Variabel berikutnya yang digunakan untuk mengetahui pengaruh ukuran perusahaan dengan profitabilitas adalah *natural logarithm* dari penjualan. Nilai rata-rata dari LOS 13,94 dengan standar deviasi 1,75. Nilai maksimum dan minimum masing-masing dari LOS adalah 19,05 dan 7,37. Kemudian, variabel FATA memiliki nilai rata-rata 2,53% dari nilai aset dan dengan standar deviasi 0,066%. Nilai maksimum FATA yang dimiliki oleh perusahaan-perusahaan tersebut adalah 50,14% dan nilai minimumnya adalah 0%, hal ini disebabkan karena lebih dari 60% perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tidak memiliki aset finansial dan sisanya hanya memiliki aset finansial dengan jumlah yang sangat kecil.

Analisis Regresi

Untuk mengidentifikasi pengaruh manajemen modal kerja terhadap profitabilitas perusahaan, peneliti menggunakan analisis regresi dengan metode *random effect*. Penggunaan data ekonomi dalam penelitian seringkali melanggar asumsi-asumsi klasik seperti multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi. Menurut Gujarati (2003), metode *random effect* adalah salah satu metode yang bersifat *Generalized Least Square* (GLS). Regresi data panel dengan metode *random effect* mengasumsikan bahwa seluruh model telah terbebas dari masalah heteroskedastisitas dan autokorelasi. Penelitian menggunakan data panel lebih berguna dalam mempelajari mengenai dinamika perubahan dan lebih baik mengidentifikasi dan mengukur pengaruh yang tidak dapat dideteksi oleh data yang hanya bersifat *cross-section* ataupun *time-series*. Penggunaan data panel juga dapat mengukur variabel lebih akurat pada tingkat mikro dan dapat menghilangkan bias dari kelebihan perusahaan atau individu.

Regresi Model: Random Effect – Variabel Dependen *Gross Operating Income Ratio*

Untuk mengetahui faktor-faktor penentu *gross operating income ratio* dilakukan regresi terhadap 595 observasi. Hasil regresi terlampir pada lampiran. Untuk menguji hipotesis dan menganalisa pengaruh setiap variabel independen terhadap variabel dependen.

Regresi pertama menggunakan variabel *average receivable period* (ARP) sebagai variabel independen utama dan *debt ratio*, *fixed financial asset ratio*, *natural logarithm of sales* dan *sales growth* sebagai variabel kontrol. Model regresinya sebagai berikut:

$$GOIR_{it} = \beta_0 + \beta_{11}(ARP_{it}) + \beta_2(DR_{it}) + \beta_3(FATA_{it}) + \beta_4(LOS_{it}) + \beta_5(SG_{it}) + \varepsilon \dots \dots \dots (4.1)$$

$$Predicted\ Sign = \beta_{11}(-); \beta_2(-); \beta_3(+/-); \beta_4(+); \beta_5(+)$$

Dari hasil regresi, dapat disimpulkan secara simultan bahwa minimal ada satu variabel independen yang mempengaruhi variabel dependennya. Hal ini terlihat dari nilai p-value pada uji F yang signifikan pada $\alpha = 0,05$. Nilai *adjusted R²* sebesar 0.1243 berarti variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen GOIR sebesar 12,43% dan selebihnya dijelaskan oleh variabel lainnya diluar penelitian ini. Dari hasil regresi dengan uji parsial disimpulkan bahwa koefisien dari *average receivable period* negatif dan signifikan terhadap *gross operating income ratio* pada $\alpha = 0,05$. Hal ini menandakan bahwa kenaikan ataupun penurunan periode pengumpulan piutang dapat mempengaruhi pendapatan operasi dari perusahaan. Nilai koefisien *average receivable period* sebesar -0,000308 berarti penurunan *average receivable period* sebesar 1 dapat meningkatkan *gross operating income ratio* sebesar 0,0308%.

Debt ratio digunakan untuk mengukur tingkat utang perusahaan, memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap variabel dependen. Ini berarti semakin tinggi tingkat utang

perusahaan akan mempengaruhi profitabilitas dari perusahaan. Sama halnya dengan LOS yang digunakan untuk mengukur besar perusahaan, menunjukkan pengaruh signifikan positif yang berarti semakin besar perusahaan maka profitabilitasnya lebih besar daripada perusahaan kecil. *Fixed financial asset ratio* dan *sales growth* tidak signifikan mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Regresi kedua menggunakan variabel *average inventory period* (AIP) sebagai variabel independen utama menggantikan *average receivable period*. Variabel independen lainnya sama dengan regresi pertama. Model yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$GOIR_{it} = \beta_0 + \beta_{12}(AIP_{it}) + \beta_2(DR_{it}) + \beta_3(FATA_{it}) + \beta_4(LOS_{it}) + \beta_5(SG_{it}) + \varepsilon \dots \dots \dots (4.2)$$

$$Predicted\ Sign = \beta_{12}(-); \beta_2(-); \beta_3(+/-); \beta_4(+); \beta_5(+)$$

Koefisien intersep C memiliki nilai -0,062 dan tidak signifikan. Koefisien dari *average inventory period* negatif dan signifikan pada $\alpha = 0,05$, dan apabila periode persediaan panjang atau pendek akan mempengaruhi profitabilitas. Dengan demikian dapat dikatakan apabila persediaan membutuhkan waktu lebih lama untuk dijual, secara langsung dapat mempengaruhi profitabilitas. Variabel independen *debt ratio* dan LOS signifikan, sedangkan *fixed financial asset ratio* dan *sales growth* tidak signifikan mempengaruhi profitabilitas perusahaan seperti pada regresi pertama. Nilai *adjusted R²* sebesar 0,1303 berarti variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen GOIR sebesar 13,03% dan selebihnya dijelaskan oleh variabel lainnya diluar penelitian ini. Nilai Prob (*F-statistic*) sebesar 0,0000 menandakan bahwa model memiliki signifikan yang kuat.

Regresi ketiga menggunakan variabel *average payment period* (APP) sebagai variabel independen utama menggantikan *average inventory period*. Variabel independen lainnya

samaseperti model regresi pertama dan kedua. Model yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$GOIR_{it} = \beta_0 + \beta_{13}(APP_{it}) + \beta_2(DR_{it}) + \beta_3(FATA_{it}) + \beta_4(LOS_{it}) + \beta_5(SG_{it}) + \varepsilon \dots \dots \dots (4.3)$$

$$Predicted\ Sign = \beta_{13}(-); \beta_2(-); \beta_3(+/-); \beta_4(+); \beta_5(+)$$

Koefisien intersep C memiliki nilai -0,131 dan tidak signifikan. Sedangkan koefisien dari *average payment period* negatif tetapi tidak signifikan. Ini berarti periode pembayaran utang dagang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dari perusahaan. Variabel independen *debt ratio* dan LOS signifikan, sedangkan *fixed financial asset ratio* dan *sales growth* tidak signifikan mempengaruhi profitabilitas perusahaan seperti pada regresi pertama. Nilai *adjusted R²* sebesar 0,1132 berarti variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen GOIR sebesar 11,32% dan selebihnya dijelaskan oleh variabel lainnya diluar penelitian ini. Nilai Prob (*F-statistic*) sebesar 0,0000 menandakan bahwa model memiliki signifikan yang kuat.

Regresi keempat menggunakan variabel *cash conversion cycle* (CCC) sebagai variabel independen utama menggantikan *average payment period*. CCC merupakan ukuran komperhensif untuk mengukur manajemen modal kerja. Variabel independen lainnya sama seperti model regresi pertama dan kedua. Model yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$GOIR_{it} = \beta_0 + \beta_{14}(CCC_{it}) + \beta_2(DR_{it}) + \beta_3(FATA_{it}) + \beta_4(LOS_{it}) + \beta_5(SG_{it}) + \varepsilon \dots \dots \dots (4.4)$$

$$Predicted\ Sign = \beta_{14}(-); \beta_2(-); \beta_3(+/-); \beta_4(+); \beta_5(+)$$

Koefisien dari *cash conversion cycle* negatif dan signifikan pada $\alpha = 0,05$. Hal ini berarti panjang atau pendeknya periode konversi kas berpengaruh terhadap profitabilitas dari perusahaan. Variabel independen *debt ratio* dan LOS signifikan sedangkan *fixed financial asset ratio* dan *sales growth* tidak signifikan mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Nilai

adjusted R² sebesar 0,1344 berarti variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen GOIR sebesar 13,44% dan selebihnya dijelaskan oleh variabel lainnya diluar penelitian ini. Nilai Prob (*F-statistic*) sebesar 0,0000 menandakan bahwa model memiliki signifikan yang kuat.

Regresi Model: Random Effect – Variabel Dependen *Net Operating Income Ratio*

Selanjutnya dilakukan analisis regresi dengan *net operating income ratio* sebagai variabel dependen. Model yang digunakan untuk melakukan regresi sama seperti pada empat model sebelumnya, yang membedakan hanya variabel dependennya, yaitu *net operating income ratio*.

Regresi kelima menggunakan variabel *net operating income ratio* sebagai variabel dependen dan variabel *average receivable period* (ARP) sebagai variabel independen utama. Variabel kontrol sama seperti pada model sebelumnya. model regresinya sebagai berikut:

$$NOIR_{it} = \beta_0 + \beta_{15}(ARP_{it}) + \beta_2(DR_{it}) + \beta_3(FATA_{it}) + \beta_4(LOS_{it}) + \beta_5(SG_{it}) + \varepsilon \dots \dots \dots (4.5)$$

$$Predicted\ Sign = \beta_{15}(-); \beta_2(-); \beta_3(+/-); \beta_4(+); \beta_5(+)$$

Dari hasil regresi, koefisien dari *average receivable period* negatif dan signifikan pada $\alpha = 0,05$. Dapat disimpulkan bahwa panjang pendeknya periode piutang mempengaruhi profitabilitas operasi perusahaan. Variabel independen *debt ratio* dan LOS signifikan pada $\alpha = 0,05$, sedangkan *fixed financial asset ratio* dan *sales growth* tidak signifikan mempengaruhi profitabilitas operasi perusahaan. Nilai *adjusted R²* sebesar 0,1293 berarti variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen NOIR sebesar 12,93% dan selebihnya dijelaskan oleh variabel lainnya diluar penelitian ini. Nilai Prob (*F-statistic*) sebesar 0,0000 menandakan bahwa model memiliki signifikan yang kuat.

Regresi keenam menggunakan menggunakan variabel *net operating income ratio*

sebagai variabel dependen dan variabel *average inventory period* (AIP) sebagai variabel independen utama menggantikan *average receivable period*. Variabel kontrol yang digunakan sama seperti model sebelumnya. model regresinya sebagai berikut:

$$\text{NOIR}_{it} = \beta_0 + \beta_{16}(\text{AIP}_{it}) + \beta_2(\text{DR}_{it}) + \beta_3(\text{FATA}_{it}) + \beta_4(\text{LOS}_{it}) + \beta_5(\text{SG}_{it}) + \varepsilon \dots \dots \dots (4.6)$$

$$\text{Predicted Sign} = \beta_{16}(-); \beta_2(-); \beta_3(+/-); \beta_4(+); \beta_5(+)$$

Koefisien dari *average inventory period* negatif dan signifikan pada $\alpha = 0,05$, dan apabila periode persediaan panjang atau pendek akan mempengaruhi profitabilitas. Dengan demikian dapat dikatakan apabila persediaan membutuhkan waktu lebih lama untuk dijual, secara langsung akan mempengaruhi profitabilitas. Variabel independen *debt ratio* dan LOS signifikan, sedangkan *fixed financial asset ratio* dan *sales growth* tidak signifikan mempengaruhi profitabilitas perusahaan seperti pada regresi pertama. Nilai *adjusted R²* sebesar 0,1427 berarti variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen NOIR sebesar 14,27% dan selebihnya dijelaskan oleh variabel lainnya diluar penelitian ini. Nilai Prob (*F-statistic*) sebesar 0,0000 menandakan bahwa model memiliki signifikan yang kuat.

Regresi ketujuh menggunakan menggunakan variabel *net operating income ratio* sebagai variabel dependen dan variabel *average payment period* (APP) sebagai variabel independen utama menggantikan *average inventory period*. Variabel independen lainnya sama seperti model sebelumnya. Model yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{NOIR}_{it} = \beta_0 + \beta_{17}(\text{APP}_{it}) + \beta_2(\text{DR}_{it}) + \beta_3(\text{FATA}_{it}) + \beta_4(\text{LOS}_{it}) + \beta_5(\text{SG}_{it}) + \varepsilon \dots \dots \dots (4.7)$$

$$\text{Predicted Sign} = \beta_{17}(-); \beta_2(-); \beta_3(+/-); \beta_4(+); \beta_5(+)$$

Koefisien intersep C memiliki nilai -0,233 dan signifikan. Sedangkan koefisien dari

average payment period negatif tetapi tidak signifikan. Ini berarti periode pembayaran utang dagang tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dari perusahaan. Variabel independen *debt ratio* dan LOS signifikan, sedangkan *fixed financial asset ratio* dan *sales growth* tidak signifikan mempengaruhi profitabilitas perusahaan seperti pada regresi pertama. Nilai *adjusted R²* sebesar 0,1222 berarti variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen NOIR sebesar 12,22% dan selebihnya dijelaskan oleh variabel lainnya diluar penelitian ini. Nilai Prob (*F-statistic*) sebesar 0,0000 menandakan bahwa model memiliki signifikan yang kuat.

Regresi kedelapan menggunakan menggunakan variabel *net operating income ratio* sebagai variabel dependen dan variabel *cash conversion cycle* (CCC) sebagai variabel independen utama menggantikan *average payment period*. CCC merupakan ukuran komperhensif untuk mengukur manajemen modal kerja. Variabel independen lainnya sama seperti model sebelumnya. Model yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{NOIR}_{it} = \beta_0 + \beta_{18}(\text{CCC}_{it}) + \beta_2(\text{DR}_{it}) + \beta_3(\text{FATA}_{it}) + \beta_4(\text{LOS}_{it}) + \beta_5(\text{SG}_{it}) + \varepsilon \dots \dots \dots (4.8)$$

$$\text{Predicted Sign} = \beta_{18}(-); \beta_2(-); \beta_3(+/-); \beta_4(+); \beta_5(+)$$

Koefisien dari *cash conversion cycle* negatif dan signifikan pada $\alpha 0,05$. Hal ini berarti panjang atau pendeknya periode konversi kas berpengaruh terhadap profitabilitas dari perusahaan. Variabel independen *debt ratio* dan LOS signifikan sedangkan *fixed financial asset ratio* dan *sales growth* tidak signifikan mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Nilai *adjusted R²* sebesar 0,1527 berarti variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen NOIR sebesar 15,27% dan selebihnya dijelaskan oleh variabel lainnya diluar penelitian ini. Nilai Prob (*F-statistic*) sebesar 0,0000 menandakan bahwa model memiliki signifikan yang kuat.

Secara umum, hasil regresi dengan menggunakan variabel dependen *gross operating income ratio* maupun *net operating income ratio* mengindikasikan simpulan yang sama yaitu manajemen modal kerja mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Jika perusahaan mampu mengelola modal kerja secara efektif maka profitabilitas perusahaan dapat meningkat. Perusahaan juga harus mempertimbangkan penggunaan utang karena mempengaruhi profitabilitas dari perusahaan. Jika perusahaan menaikkan penggunaan utang maka profitabilitas perusahaan akan turun akibat biaya keuangan (*cost of financing*) yang ditanggung perusahaan. Ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap profitabilitas, semakin besar perusahaan (diukur dari log total penjualan) maka profitabilitas perusahaan juga akan semakin besar. Aset finansial dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas dari perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Banyak perusahaan di Indonesia menginvestasikan kas terlalu banyak pada modal kerja. Hal ini dapat menjadi salah satu jalan bagi perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas operasinya dengan mengelola modal kerja secara efisien. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa periode piutang, periode persediaan, dan siklus konversi kas memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas operasi baik *gross operating income ratio* maupun *net operating income ratio* untuk sampel perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa manajer dapat meningkatkan profitabilitas operasi perusahaan dengan memperpendek periode piutang dan periode persediaan sampai dengan batas minimum dan rasional bagi perusahaan.

Berdasarkan hasil regresi yang dilakukan, disimpulkan bahwa H_1 yang menyatakan bahwa

manajemen modal kerja berpengaruh terhadap profitabilitas diterima. H_2 yang menyatakan bahwa penggunaan utang berpengaruh terhadap profitabilitas juga diterima. Dapat dikatakan bahwa semakin besar penggunaan utang perusahaan akan menurunkan profitabilitas perusahaan. Hal ini dikarenakan perusahaan harus menanggung beban keuangan (*cost of financing*) dari utang tersebut. H_3 mengenai ukuran perusahaan dan profitabilitas juga diterima, semakin besar ukuran perusahaan (diukur dari log total penjualan) maka profitabilitas perusahaan juga akan semakin besar. H_4 mengenai pertumbuhan penjualan dengan profitabilitas ditolak karena pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh dengan profitabilitas perusahaan.

Kesimpulan yang didapat dari penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Deloof (2003), Raheman (2007), dan Napompech (2012) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh negatif dan signifikan antara manajemen modal kerja dan profitabilitas.

Berdasarkan analisis diatas, peneliti menyimpulkan bahwa hasil tersebut dapat diperkuat jika perusahaan mengelola modal kerja mereka dengan lebih efisien. Mengelola modal kerja berarti mengelola aset lancar dan kewajiban lancar serta pembiayaan atas aset lancar tersebut. Jika perusahaan dapat mengelola kas, piutang, dan persediaan dengan cara yang tepat, pada akhirnya profitabilitas perusahaan akan meningkat.

Saran

Dengan melihat simpulan diatas, berikut ini saran yang dapat diberikan peneliti:

1. Bagi perusahaan publik terutama perusahaan manufaktur, jika perusahaan dapat memperpendek periode penagihan piutang dan periode konversi bahan baku menjadi barang jadi sampai menjualnya ke tingkat minimum dan rasional perusahaan dapat meningkatkan pendapatan atas operasinya.

2. Bagi investor ataupun calon investor dapat mempertimbangkan melakukan investasi pada perusahaan publik yang mengelola modal kerja dengan cara yang tepat.
3. Bagi akademisi, peneliti dapat menyarankan beberapa hal, yakni sebagai berikut:
 - a. Variabel dependen lebih diperluas, dalam penelitian ini variabel dependen hanya menggambarkan tingkat profitabilitas operasional dari perusahaan, karena sebenarnya GOIR dan NOIR lebih menggambarkan tingkat profitabilitas terkait dengan kegiatan operasi.
 - b. Penelitian ini menggunakan rentang waktu lima tahun. Disarankan agar penelitian selanjutnya menggunakan rentang waktu yang lebih panjang agar hasil penelitian dapat lebih menggambarkan fluktuasi dan perubahan kondisi manajemen modal kerja dan variabel-variabel terkait lainnya.
 - c. Penelitian selanjutnya dapat dilakukan pada sektor berbeda tidak hanya manufaktur dan tidak hanya terbatas pada perusahaan publik.

d.

DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, Eugene F, & Houston, Joel F.2001. *Manajemen Keuangan*, Buku dua. (Penerjemah: Dodo Suharto & Herman Wibowo). Jakarta: Erlangga.
- Brigham, Eugene F., & Houston, Joel F.2010. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Buku satu (edisi kesebelas). Jakarta: Salemba Empat.
- Deloof, Marc.2003. Does working capital management affect probability of Belgian firms?.*Journal of Business Finance & Accounting*, 30 (3) & (4), 573-578.
- Gill, Amarjit. Biger, Nahum., & Mathur, Neil.2010. The relationship between working capital management and profitability: evidence from the United States. *Business and Economics Journal*, vol 2010: BEJ-10.
- Gujarati, Damodar N.,and Porter, Dawn C.2012. *Dasar - dasar ekonometrika, buku 2* (edisi kelima). (Penerjemah: Raden Carlos Mangunsong). Jakarta: Salemba Empat.
- Gujarati, Damodar N.2003. *Basic Econometrics* (4th ed). New York: McGraw Hill.
- Husnan, Suad.1998. *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan* (keputusan Jangka Pendek) buku 2. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Karnadi, Steve H.1993. *Manajemen Pembelian jilid 1*. Jakarta: Promotio Utama.
- Kautsari, R.rr Ken Berlian.2012. Pengaruh Manajemen Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Perusahaan pada Perusahaan Rokok yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.*Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya*.
- Martin, Jhon D., Petty, J. William., Keown, Arthur J., Scott, David F. 2001.*Foundation of Finance: The Logic and Practice of Financial Management* (3rd Ed). New Jersey: Prentice Hall.
- Nachrowi, Nachrowi Djalal., Dan Usman, Hardius. 2006. *Pendekatan populer dan praktis ekonometrika analisis ekonomi dan keuangan*. Jakarta: Lembaga penerbit FE-UI.
- Napompech, Kulkanya.2012. Effects of working capital management on the profitability of Thai listed firms. *International Journal of Trade, Economics and Finance* 3 (03).
- Raheman, Abdul., And Nasr, Mohamed.2007. Working capital management dan profitability – Case of Pakistan firms. *International Review of Business Research Papers*, 3 (01), 279-300.

- Rasul, Agung Abdul. 2011. *Ekonometrika formula dan aplikasi dalam manajemen*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Riyanto, Bambang. 1997. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada.
- Ross, Stephen A., Westerfield, Randolph W., & Jordan, Bradford D. 2008. *Corporate Finance Fundamentals*. Boston: Irwin/McGraw-Hill.
- Weston, J. Fred., & Copeland, Thomas E. 1999. *Manajemen Keuangan* (edisi kedelapan). (Penerjemah: Jaka Wasana & Kirbrandoko). Jakarta: Penerbit Erlangga. (Buku asli diterbitkan 1989).
- Widarjono, A. 2007. *Ekonometrika: Teori dan Aplikasi untuk Ekonomi dan Bisnis*. Edisi Kedua. Yogyakarta: Ekonisia Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

WOMEN EMPOWERMENT IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF NAGA CITY

Emelita O. Menes

Nueva Caceres University, Philippines

ABSTRACT

Penelitian deskriptif-evaluatif ini melihat sejauh mana kontribusi perempuan pengusaha dalam pembangunan ekonomi di Naga City. Kemampuan dalam hal planning, organizing, capability building, financial management dan monitoring menjadi tolok ukur pemberdayaan dalam operasi bisnis yang mereka lakukan. Hasil temuan menunjukkan bahwa pencapaian tujuan bisnis dipengaruhi oleh kepribadian dan kebijakan operasional yang mereka lakukan. Tugas yang sulit bagi mereka adalah membuat kegiatan dan anggaran yang terinci. Ada perbedaan antusiasme dan sikap inovasi dari pengusaha perempuan dari area non komersial dan area komersial. Pengusaha di daerah komersial merasa lebih yakin bahwa mereka akan bertahan di kompetisi yang ketat sehingga membuat mereka kurang peduli dengan aspek manajemen bisnis yang berbeda. Wanita mengalami kesulitan dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan yang terus berubah karena perubahan membawa konwensi pada perubahan biaya, tenaga kerja dan menggeser produk untuk memenuhi tuntutan perubahan.

Keywords: woman empowerment, economic, development,

INTRODUCTION

In all African societies, Women have been looked upon as lower forms of creatures. Our tradition favors men against Women. Women are not seen as individuals who have their own mind. For many years, Women have assumed one imposed role after another- slave, sex object for relaxation at will, bearer of children, cook and servant of the family.

In Nigeria, women were supposed to pursue their feminine roles of child-bearing and home making. Even after Nigeria attained independence it did not change the negative perception of women. Women were not considered capable of handling any administrative post. They should stay at home while their men think for them. The struggle for the empowerment of Women did not start in recent times. It has for the past centuries been in existence.

Although neo-colonialists and those who believe in the white man's superiority have attributed the origin of Women liberation movement to the USA claiming that the movement was gingered by the American Civil Rights Movement which was emulated by other countries particularly the third world countries, It is however pertinent to note that the move for the empowerment of Women had its foothold and impulse in the primary societies taking into cognizance the relentless efforts of Deborah who directed a war against the Canaanites the enemies of God. And the Israelites and came out victoriously.

For the majority of women, continuing obstacles have hindered their ability to achieve economic autonomy and to ensure sustainable livelihoods for themselves and their dependants.

Women are active in a variety of economic areas, which they often combine, ranging from wage labor and subsistence farming and fishing, to the informal sector. However, legal and customary barriers to ownership of or means of access to land, natural resources, capital, credit, technology and other means of production, as well as wage differentials, contribute to impeding the economic progress of women.

The Women's Empowerment Principles are a set of Principles for business offering guidance on how to empower women in the workplace, marketplace and community. They are the result of collaboration between the United Nations Development Fund for Women (UNIFEM, part of UN Women) and the United Nations Global Compact.

The development of the Principles included an international multi-stakeholder consultation process, which was launched in March 2009. Sub-titled Equality Means Business, the Principles emphasize the business case for corporate action to promote gender equality and women's empowerment and are informed by real-life business practices and input gathered from across the globe. Rather than being prescriptive or a new initiative to which business is asked to subscribe, the Women's Empowerment Principles seek to point the way to best practice by elaborating the gender dimension of good corporate citizenship, the UN Global Compact, and business' role in sustainable development. As well as being a useful guide for business, it is hoped that Principles will inform other stakeholders, including governments, in their engagement with business.

In line with the nation's promotion of women's empowerment, gender equality, women's human rights and gender responsive development as embodied in various laws and policies, Gender and Development (GAD) has been integrated in the different departments of Local Government Unit of Naga City, down to

the barangay level, to ensure the fundamental equality before the law of men and women.

Since 2003, by virtue of City Ordinance No. 2003-045, otherwise known as Women Development Code of Naga City, GAD has been integrated in planning and budgeting system through the formulation of GAD plans and disbursing funds for the purpose. Efforts have been exerted by all concerned to provide the appropriate services for the continuous development of women through variety of programs, projects and activities that promote gender responsive governance, protect and fulfill a women's human rights, and promote women's economic empowerment. This study evaluated the extent of contribution of women entrepreneurs in the economic development in the selected Barangay in Naga City, C/Y 2012-2013. More specifically, this study answered the following questions:

1. What is the profile of women entrepreneurs in Naga City?
2. What is the level of effectiveness of the women entrepreneurs along business planning, organizing, capability building, and financial management and monitoring?
3. What are the risk management skills of the women entrepreneurs in terms of handling several business portfolio, business expansion and loans management?
4. Is there significant relationship between the level of effectiveness and their risk management skills?
5. Are there significant differences in the level of effectiveness of women entrepreneurs in business management among aspects and areas?

THEORETICAL FRAMEWORK

The extent of contribution of women in the economic development of Naga City, is anchored on principles of women behavior in the management of business.

Crawford (2012) stated that Millennium Development Goals_Gender empowerment is one particular goal which we still need to heavily work on, considering that many developing countries and patriarchal societies have yet to break free from the shackles of gender stereotyping. Gender empowerment may even be one of the most crucial keys towards achieving the rest of the other goals like poverty, hunger, and health.

Although there have been numerous efforts in achieving gender empowerment and equality in development countries, it's safe to say that more often than not, many such initiatives wither before they can actually take root. These snuffs out the sparks of hope that many disadvantaged women rely on to break free from the vicious cycle of violence and poverty. Yet despite the fact there have been many failed programs and failed attempts for women, there are also success stories worthy of drawing inspiration from one such example is that of women in Naga City in the Bicol Region of the Philippines.

According to a report in the Phil GAD (2009) Portal of the National Commission of the Role of Filipino Women entitled "Women Empowerment and Development: the Experience of Naga City," laws and ordinances geared towards promoting women's empowerment and gender equality, partnerships between the public and private sectors, and budget commitments are essential elements in ensuring that initiatives for women are both institutionalized and sustainable.

The Women Development Code of Naga City can be considered a great step in the city's efforts to actualize the potentials of many women. The code doesn't only identify key gender issues like low participation of women in the economic sector, domestic violence, commoditization, and the like, but it points out key solutions in targeting many of these issues thereby allowing more women to break the glass the ceiling.

The code empowers many women NGOs by ensuring that women as a disadvantaged sector

are well represented in many of the government's standing committees. Apart from that, the budget for gender empowerment has also been increased to ensure that the programs and services for women are made more sustainable in the long run. Summits for women have also been held in order to ensure that emerging issues are identified and addressed.

The code has also paved the way for a more gender sensitive framework in the education curricula. Naga City's efforts are inspiring in that despite the challenge posed by limited resources, initiatives continue to be made in order to solve existing problems on gender. If Naga City was able to pull it off, there is no reason why other cities in developing nations can't. This is the perfect example of thinking globally and yet acting locally.

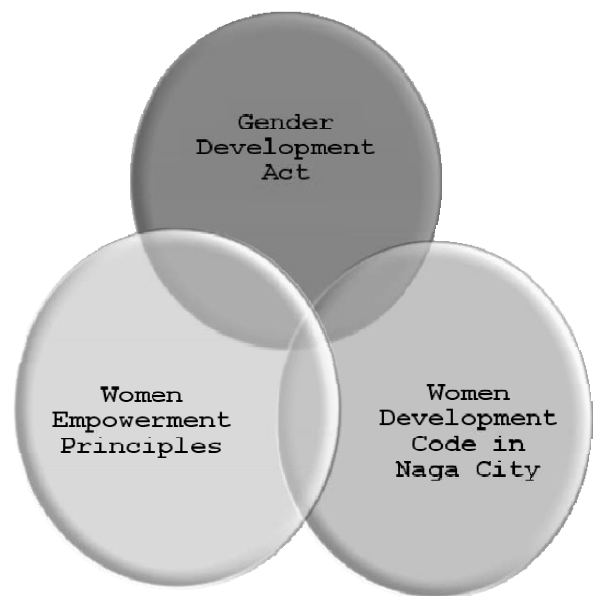


FIGURE-1
Theoretical framework

Crawford (2012) states that the Women's Empowerment Principles are a set of Principles for business offering guidance on how to empower women in the workplace, marketplace and community. They are the result of collaboration between the United Nations Development Fund

for Women (UNIFEM, part of UN Women) and the United Nations Global Compact. The development of the Principles included an international multi stakeholder consultation process, which was launched in March 2009.

Sub-titled Equality Means Business, the Principles emphasize the business case for corporate action to promote gender equality and women’s empowerment and are informed by real-life business practices and input gathered from across the globe. Rather than being prescriptive or a new initiative to which business is asked to subscribe, the Women’s Empowerment Principles seek to point the way to best practice by elaborating the gender dimension of good corporate citizenship, the UN Global Compact, and business’ role in sustainable development. As well as being a useful guide for business, it is hoped that Principles will inform other stakeholders, including governments, in their engagement with business.

age. Thirty percent of the women entrepreneurs are 43 to 50 years old and 60.51% were 25 to 42 years old. Above 51 years old, there were only 12 (2.80%) women entrepreneurs.

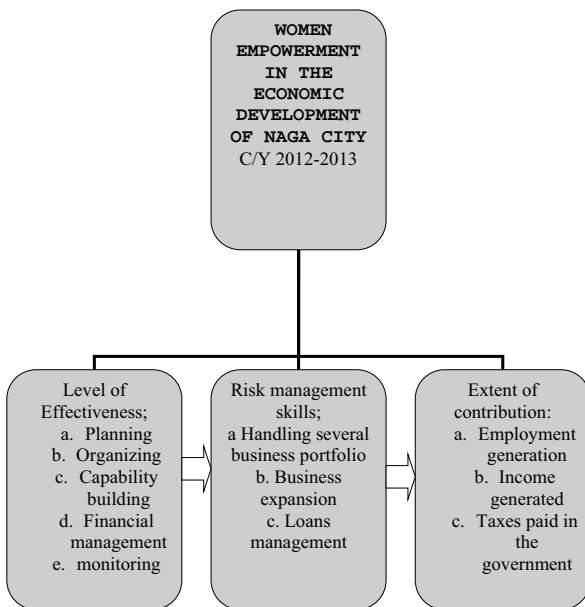
Almost 62% (61.86%) of the respondents were married and 31.78% single. There were college graduates (80.37), and of these 44.86% in their postgraduate programs. Only 17% were high school graduates. As to religion, 91.12% were Roman Catholics.

Income range of the women entrepreneurs was P5,000-P10,000 (54.44%) and only 7% were earning above P15,000. Seventy three per cent however considered their household income to be medium. This was contradictory to the income figures. As to lifestyle, 72.79% indicated that they have average lifestyle.

Personal profile of the women entrepreneurs showed that they were middle-aged (31 to 50 years old). This is supported by the data on educational attainment where majority were college graduates. Considering however their income, it can be noted that approximately 72% are in the income bracket of 5000 to 15,000. Considering their married marital status and their family, these income figures can be indicative of them living below the poverty threshold level of P15,000.

Business Profile of the Women Entrepreneurs

Sixty five per cent (65.42%) indicated that their initial capital investment ranged from P10,000 to P50,000. Sixteen per cent however, have initial capitalization of more than P100,000. Business type of the majority (90.42%) was sole proprietorship and 28.04% were in the marketing business. Only 11.68% are running professional service organizations. These business establishments have 1-5 manpower resources when they started and now 41.35% have more than six employees. It is worth considering also that there was an increase in the number of businesses with 1 to 5 employees at present.



RESULTS AND DISCUSSION

Profile of Respondents

The results shows that age range of women entrepreneur was 18 to more than 50 years of

This could mean that there was a reduction in the number of employees from the initial to the present operation.

More than majorities (58.64%) have been in their business for 1-5 years already and 18.22%, more than 10 years and for those who have been in the business for more than 15 years already, 14.72%. Sixty one per cent, (61.45%) of the businesswomen rent their space and primarily their business was on merchandise (55.61%). Only 18.69% were into the raw materials business. Their operation ran from Monday to Sunday (64.02%). Income derived from their businesses is below P100, 000.00 (72.43%)

Management Effectiveness of Women Entrepreneurs

The capabilities and effectiveness of the women entrepreneurs along planning, organizing, capability building, financial management and monitoring were assessed to provide indicative trend on their degree of empowerment in operating their businesses.

Planning. From the result of the eight (8) parameters included in the planning process, it can be noted that the women entrepreneurs define their goals in the determination of priorities (4.25). Rank 2, with a mean rating of 4.18, was setting personal policies and the marketing policies (4.17). The lowest rating was given to making the plans operational through detailed activities and budgeting.

Findings have shown that the attainment of the goals of the businesses of the women entrepreneurs is guided by their personal as well as the operational policies. What appeared as a more difficult task for them was detailed planning of activities and the accompanying budget for each detailed activity. This involves assistance already from other personnel for this entails already more detailed technical and financial considerations.

Organizing. Among the parameters, the

highest rating (4.36) for the determination of the specific activities needed to achieve based on a defined goals and objectives. Rank 2, with a mean rating of 4.26, were assignment of activities to specific persons or units and maintaining continuity of operations with the least break of disruption. The lowest rating (2.77) was on the clarification of roles and functions in a changing environment. Data seem to suggest that the women entrepreneurs are aware and knowledgeable of what they are doing in relation to what they would want to attain. Women entrepreneurs see to it that what are planned are properly carried over through the organization of its people and the giving of corresponding responsibilities to them. The lower rating on the clarification of roles could be explained by the nature of the environment that we have. Women find difficulty in adjusting to the ever changing environment outside of their sphere. Coping up with the changing times is quite difficult for if one aspect will be tinkered, everything will be changed. This means a change in cost, manpower and shifting products to meet the changing demands. This is one reason why there is a need for diversification or developing other product forms to meet the demands of the market.

Directing. Directing according to the women entrepreneurs is on the division of work among the members (4.26). It also means oneness or unity in management for a more synergistic action (4.20) and valuing of interest for a common good (4.18). If unity in management is being aimed at, women entrepreneurs consider unity of command as their weak asset (4.09). It is hard to assert authority, probably because of the problem on remuneration (4.12). With less authority, there is also a problem on discipline and diligence of the personnel and the respect for one's limitations (4.15). Results have shown that one can attain unity in management but if authority is not well in place, people seem to lose coordination and find difficulty in working with

the others for the common good. More so if these people are not properly remunerated, that chain of authority seems also undermined.

Controlling. The establishment of control process is basic according to the women entrepreneurs (4.22). Importance is given to the establishment of management information system (4.21) that will monitor and assess the products and services so that feedbacks can be given to the management. Again, similar to directing, the problem is exercise of authority (4.09) to be able to evaluate the products. Mean rating was 4.14, categorically an effective rating. From the non-commercial group, the women entrepreneurs first and foremost look at the establishment of control process as a priority concern (4.09) and making changes in the system to be able to cope up with the standard (4.04). The lowest rating (3.76) was exercising authority over someone or a group. Women under the commercial group consider the need for management information system as a priority concern in controlling and the exercise of authority over someone or a group, both of which were rated with 4.41. Their lowest rating (4.17) was in making changes in the system to meet the standard. The differing perceptions of the two groups of respondents seem to indicate that woman entrepreneurs who belong to the commercial group are assertive of their authority and that monitoring, verifying and checking against the standard or in short quality control is more given attention. This can be explained by the nature of the enterprise the women have which is already under the commercial level.

Decision-making. Women are ready for alternatives (4.15) in decision-making. They consider the alternatives that will be beneficial to all (4.11) and they see to it that such alternatives are appropriate for the given environment (4.10). They may be weak in implementing the best solution or course of action (4.05) The non-commercial group establishes criteria first for appraising alternatives (3.96) before developing

alternative solutions (3.95). They see to it that they have a grasp of the environment (3.93). On the other hand, the commercial group specific first the decision objectives (4.39) and diagnose the decision problem or situation (4.38) before developing alternative solutions. The perceptions of the two groups of woman entrepreneurs clearly indicate the cautiousness of the women from the commercial group. They see to it that what they are doing are aligned to their objectives and criteria established before they can decide on the more appropriate alternative course of action. Among the five management parameters considered for the women entrepreneurs, directing had the highest rating (4.17), followed by controlling (4.14) and third, business planning. (4.12). The lowest rating (3.85) was organizing. The women from the non-commercial group considered directing (4.01) as their most effective management aspect while the commercial group gave more particular attention on controlling (4.35). Both groups however, indicated that they are rated lower in organizing. The trend of results suggest that because of the nature of the enterprises of the women from the commercial group, they were more concerned of controlling the operations to assure them that their products or services are in the right track. They are guided by the monitoring system that they have installed so that they will not be left behind with the ever changing demands of the environment.

Risk Management Qualities Of Women Entrepreneurs

Self-confidence (19.63%) is the main asset of women entrepreneurs, followed by, their being proactive (15.89%) to be able to make wise decisions (14.49%). They however, considered themselves weaker in being holistic (4.21%) and positive thinking (10.28%).

From the non-commercial work, women consider self-confidence as their main asset (25.71%) followed by their being

proactive (15.24%). On the other hand, women entrepreneurs from the commercial group are proactive (16.51%) and decide questions wisely (16.51%).

Women entrepreneurs under the commercial group anticipate more the future. They do not look at the day's earning only, but think of the succeeding days ahead for their continued operation. They have to make appropriate decision not only for a day but how it will be useful in the following days.

Qualities of Women Entrepreneurs on Financial Management

Women entrepreneurs practice fairness (26.17%) and they think and act according to the given condition (22.90%). Their decision therefore is best under a given situation (13.55%). Only 4.67% indicated that they are analytical.

From the non commercial group of women, they also maintain fairness in their enterprise (26.67%) and make decision too under a given situation (22.38%). Only 2.38% signified that they are analytical. From the commercial group of women entrepreneurs, 6.88% said that they are analytical and can manage change.

Both groups of women entrepreneurs noted that majority are quite weak in analyzing situations and end results. This could be because of their complacency on the given condition of their enterprise. They are confident that their people will help them attain their goal and that their operation will continue given the resources they have.

Women Entrepreneurs on Human Resource Management

Leadership responsibility (30.70%) is the topmost quality of women entrepreneurs. Their communication skill (17.21%) ranks second, and their drive or motivation (12.33%) to work.

The women from the non-commercial group also said they have leadership responsibility as their primary characteristic trait on human

resource management (33.81%) plus their ability to communicate (19.05%). Similarly, the commercial group of women entrepreneurs consider their leadership responsibility (27.730) as their primary human resource trait and 15.95% indicated that they are motivated.

The data have shown that the women entrepreneurs look at their people as if they are her family members. They need to show leadership to make them move and as women they feel responsible for whatever happens to their people.

Qualities of Women Entrepreneurs on Marketing Management

Communication skills (26.40%) is the primary asset of women entrepreneurs in marketing management followed by their ability to deal with people (16.59%) **and** in managing conflict (15.89%).

From the non-commercial group, women entrepreneurs also look at their communication skill (28.10%) as their trait in marketing management followed by conflict management (19.05%) and dealing with people (18.10%). The commercial group of women entrepreneurs are also communicative (24.77%) and they know how to deal with people (15.14%).

Findings showed that women are powerful in marketing management because they can communicate well and it is easier for them to deal with people and offer their products or services. They are also trouble shooters and can moderate conflict situations. These traits are basically the traits of a mother as they talk to their children in their most appropriate way without creating any harm or misunderstanding.

Qualities of Women Entrepreneurs on Production Management

Women entrepreneurs are efficient (38.55%) and evaluative (21.26%) in production management. Their weakest link (12.38%) is being analytical.

Women from the non-commercial group said they are efficient (36.67%), evaluative (18.35%) and analytical (14.75%). The commercial group had similar perceptions on being efficient (40.37%) and evaluative (18.35%) and in addition, they accepted that they have the ability to think critically (16.51%).

On production management, women are noted to be more efficient. This could be because what they are doing in their businesses is an extension of the business they have in running the family affairs. Women handle and manage the money including the establishment of good family relations. Men support their wives in maintaining the close family ties. They exercise authority for the implementation of policies and it is still the mother which monitors every activity in the family.

The study has shown that women entrepreneurs are efficient and motivated in running and managing their enterprises. They are proactive indicating that they always look at the business as something that will last and pass the test of the unstable environment around them. They may be aggressive but they find it quite difficult to exercise their authority in dealing with people. These traits could be trace from the nature of being a mother in a family. The mother is responsible for the good family relations plus the management of the financial resources in order that this will last for the needs of the family.

CONCLUSIONS

With all the measured management skills of women entrepreneurs' Risk and Financial aspects show significant relationships with effectiveness in Planning and Controlling. This implies that the skills in managing both the risk and financial aspects in business are highly influenced by women's planning and controlling ability. This finding further implies that the success of respective businesses of women entrepreneurs can be attributed from their ability

to plan and manage ahead the risk and financial problems that might be encountered during the blast of their business activities.

Based on ANOVA result, the computed F-value of 4.647 is less than its corresponding critical values of 15.977 at 1% level of significance and 6.388 at 5%. The test is not significant, thus there is no significant difference in the level of effectiveness of women entrepreneurs among the different aspects of management. Result suggest that women entrepreneurs' poses the same level of effectiveness in all the five areas of management such as planning, organizing, directing, controlling and decision making.

For column means, the computed F-value of 44.037 is greater than its corresponding critical F-values of 21.198 and 7.709 at 1% and 5% levels of significance respectively. The test is highly significant, thus there is a significant difference in the level of effectiveness of entrepreneurs between the two business areas. With a higher mean of 4.24, women entrepreneurs in non-commercial area can really be considered to be more effective entrepreneurs compared with those located at commercial area.

Difference in the effectiveness of women entrepreneurs from the two business areas can be attributed from being enthusiastic and innovative of those in the non-commercial area to compete with the large business located in commercial places. Entrepreneurs in a commercial area already felt confident that their respective business will somehow survive in the tight competitions in the industry, thus making them less concerned and effective in terms of the different management aspects of business.

REFERENCES

- Harnois Catherine E. *Feminist Measures in Survey Research*, London: SAGE, 2013
- Sirug, Winston, *Basic Quantitative Methods for Business (An Introduction to*

- Operations Research/Management Services).
Manila: Mindshapers Co., Inc. 2012
- Carmichael, Jan, Leadership and Management Development,
New York: Oxford University Press, 2011.
- Crawford, Mary, Transformation; Women, Gender, and Psychology, 2nd ed., New York: McGraw – Hill, 2012.
- Halten, Timothy S., Principles of Small Business Management, 5th ed., Singapore: CENGAGE Learning, 2012.
- Yukl, Gary, Leadership in Organization, 7th ed., New Jersey: Prentice Han, 2010.
- Newstrom, John W., Organizational Behavior, Human Behavior at Work, 13th ed., Singapore: McGraw – Hill, 2011.
- Fang, Yongging, Fundamentals of Management Concepts and Principles, Singapore: McGraw – Hill, 2011.
- Kumar, Arun and N. Meenakshi, Marketing Management, 2nd ed., New Delhi: Vikas Publishing House, 2011.
- Stenenson, William J., Operations Management, 10th ed., Singapore: McGraw – Hill, 2010.

PENGARUH KOMPETENSI SUMBER DAYA MANUSIA TERHADAP PENERAPAN AKUNTANSI AKRUAL DENGAN PERANGKAT PENDUKUNG SEBAGAI VARIABEL MODERATING (STUDI EMPIRIS PADA PEMERINTAH KOTA YOGYAKARTA)

Dwi Sudaryati
Sucahyo Heriningsih
UPN Veteran Yogyakarta
e-mail : sudaryati_dwi@yahoo.com

ABSTRACT

This study aims to empirically examine the effect of human resource competencies to the successful implementation of accrual accounting (PP 71 of 2010) with the support device as a moderating variable in the Local Government of Yogyakarta city. The population in this study was a head on education and KDP staff sectors in the local government area of the city of Yogyakarta is involved in the process of preparation of the financial statements. Sampling technique using simple random sampling and testing hypotheses using multiple regression analysis (multiple regression). The results of this study prove that the human resource competencies significantly influence the successful implementation of Accrual Accounting (PP 71 of 2010). However, the competence of human resources associated with the device does not support a significant effect on the successful implementation of Accrual Accounting (PP 71 of 2010). The result is expected, can assist policy makers in understanding the factors that support the successful implementation of accrual accounting rate (PP 71 In 2010, the Government Accounting Standards berhasil full accrual).

Keywords: implementation of accrual accounting, human resource competencies, supporting devices

PENDAHULUAN

Penyusunan laporan keuangan merupakan suatu bentuk kebutuhan adanya sistem transparansi yang merupakan syarat pendukung dari akuntabilitas yang berupa keterbukaan pemerintah atas aktivitas pengelolaan sumber daya publik. Pada dasarnya semua peraturan tersebut untuk tercapainya sistem transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan daerah. Dengan kedinamisan akan kebutuhan atas standar akuntansi pemerintah, untuk mewujudkan

penyelenggaraan pemerintahan yang transparan dan akuntabel dalam pengelolaan keuangan Negara, maka perlu adanya sistem pencatatan yang menjamin bahwa segala informasi atau peristiwa penting yang terjadi di pemerintahan terekam dengan baik dengan ukuran-ukuran yang jelas dan dapat nilai melalui proses akuntansi ke dalam bentuk laporan keuangan. Dengan laporan keuangan semua informasi yang dibutuhkan oleh berbagai pihak baik sebagai rakyat, penanam modal, para anggota legislatif maupun kreditur akan dapat terakomodasi secara komprehensif.

Kendala utama seringkali terjadi karena sudah terbiasanya SDM dengan sistem pencatatan keuangan yang selama ini (lebih dari 50 th pemerintahan Indonesia) menggunakan *single entry*, sehingga untuk merubah menjadi *double entry* menjadi sangat sulit. Berdasarkan survey awal masih banyak pemda-pemda yang belum menerapkan PP No 24 tahun 2005 sesuai dengan yang ditetapkan, hal ini mengindikasikan masih rendahnya SDM yang dimiliki Pemda dalam mengimplementasikan peraturan tersebut dan mungkin terjadi karena kurang di dukungunya perangkat pendukung yang dimiliki Pemerintah serta masih rendahnya komitmen Pemerintah dalam penerapan Standar Akuntansi Pemerintah kas menuju akrual. Oleh karena itu diperlukan komitmen Pemda dalam menyiapkan SDM maupun perangkat pendukung agar tercapainya perubahan dalam sistem pencatatan akuntansi pemerintah berbasis *full accrual*. (Oluseyi O., 2010).

Menurut penelitian Sulani (2009) Kabupaten Labuhan Batu bahwa keberhasilan penerapan PP no 24 tahun 2005 sangat di dukung oleh kompetensi SDM maupun perangkat pendukung. Kompetensi SDM yang baik membutuhkan perangkat pendukung yang baik pula, sehingga penerapan akuntansi akrual akan semakin berhasil. Dengan berubahnya PP no.24 tahun 2005 (SAP berdasarkan Kas menuju akrual) menjadi PP No 71 th 2010 (SAP berbasis *full accrual*) maka dalam penelitian ini ingin menguji penerapan akuntansi akrual dengan obyek di Pemda Kota Yogyakarta. Pemda Kota Yogyakarta memiliki indeks korupsi tinggi artinya pemda tersebut bersih dari korupsi. Selain itu, Pemda Kota Yogyakarta selama 3 tahun berturut-turut mendapatkan opini auditor WTP (tahun 2010, 2011 dan 2012).

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh sumberdaya manusia terhadap keberhasilan penerapan akuntansi akrual (PP

No.71 tahun 2010) dengan perangkat pendukung sebagai variabel moderasi pada Pemerintah Daerah Kota Yogyakarta.

REVIEW LITERATUR DAN HIPOTESIS

Laporan keuangan pemerintah sebagai salahsatu perwujudan sistem pertanggungjawaban pemerintah atas penggunaan keuangan daerah, dalam kerangka pelaksanaan otonomi daerah. Laporan keuangan merupakan hasil dari proses akuntansi yang berisi informasi keuangan. Informasi keuangan yang terdapat dalam laporan keuangan tersebut digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan. Baik pihak internal maupun pihak eksternal. Adanya tuntutan yang semakin besar terhadap akuntabilitas publik, menimbulkan implikasi bagi manajemen sektor publik untuk memberikan informasi kepada publik.

Peraturan Pemerintah No. 71 Tahun 2010 berisi Standar Akuntansi Pemerintah (SAP) berbasis akrual. SAP ini mengakui pendapatan, beban, asset, utang dan ekuitas dalam pelaporan keuangan berbasis akrual. Sedangkan pengakuan pendapatan, belanja dan pembiayaan dalam pelaporan pelaksanaan anggaran berdasarkan basis yang di tetapkan APBN/APBD. Laporan keuangan yang dihasilkan dalam SAP ini adalah Laporan Realisasi Anggaran (LRA), neraca, laporan arus kas, catatan atas laporan keuangan, laporan operasional, laporan perubahan SAL(Saldo Anggaran Lebih) dan laporan perubahan ekuitas.

Kualitas sumber daya manusia dapat di ukur dari kemampuan pengetahuannya (*knowledge*) dalam arti semakin memahami/berpengetahuan maka semakin luas wawasan SDM yang tercermin dalam kinerjanya yang kompeten, cepat dan inovatif dalam mempelajari peraturan baru (Oluseyi O, 2010). Nilai dari sumberdaya manusia sebetulnya merupakan jumlah nilai dari suatu organisasi yang dapat di sebut sebagai Modal intelektual yang terdiri

dari orang-orang dalam organisasi, kemampuan yang mereka miliki, dan menggunakannya dalam pekerjaan mereka. Dan jika ini terjadi di pemerintahan maka jika pemerintahan memiliki SDM yang berkualitas maka akan menjadikan daerah tersebut menjadi daerah yang makmur. Kesuksesan pemerintah akan menjadikan perekonomian suatu negara menjadi lebih baik. (Kuratko dan Hodgest, 1997).

Perangkat pendukung dalam suatu organisasi mempunyai peran yang sangat penting dengan munculnya standart akuntansi pemerintah dengan basis akrual. Karena dengan basis akrual berarti diperlukan perangkat lunak (*software*) yang mendukung pencatatan dengan *double entry*, sehingga teknologi informasi menjadi suatu kebutuhan untuk mendukung kesuksesan penerapan standar akuntansi pemerintah berbasis *full accrual*. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya aplikasi program yang ditawarkan untuk mempermudah dalam membuat laporan keuangan dan mempermudah SKPD dalam menyiapkan laporan keuangan sesuai SAP dan dengan penggunaan perangkat pendukung yang optimal (Sulani, 2009).

Hasil penelitian Azhar (2007) menyatakan bahwa terdapat pengaruh sumberdaya manusia dan perangkat pendukungnya terhadap keberhasilan penerapan permendagri 13 pada pemerintah Kota Langsa. Sulani (2009), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa sumberdaya manusia dan perangkat pendukungnya mampu menjelaskan keberhasilan penerapan peraturan pemerintah No.24 Tahun 2005 tetapi tidak signifikan. Sedangkan komitmen memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keberhasilan penerapan peraturan pemerintah No.24 Tahun 2005. Oluseyi O. (2010) dalam penelitiannya yang membandingkan pelaksanaan akuntansi akrual di Inggris dengan New Zeland, menyatakan bahwa peran sumber daya manusia, terutama para birokrat sangat penting perannya dalam meningkatkan tercapai mewujudkan

tata kelola yang baik dan meningkatnya profesionalisme para akuntan pemerintah sehingga dapat mendukung penerapan akuntansi akrual.

Dari penjelasan latar belakang masalah dan berdasarkan hasil penelitian terdahulu maka hipotesis penelitian ini sebagai berikut:

H1: Kompetensi sumberdaya manusia berpengaruh terhadap keberhasilan penerapan Akuntansi Akrual (PP No.71 Tahun 2010)

H2: Kompetensi sumberdaya manusia yang berhubungan dengan perangkat pendukung berpengaruh terhadap keberhasilan penerapan Akuntansi Akrual (PP No.71 Tahun 2010)

METODE PENELITIAN

Penelitian ini akan dilakukan di pemerintah daerah kota Yogyakarta, dengan menggunakan data primer dengan mengirimkan kuisisioner kepada kepala SKPD dan staf PPK SKPD di wilayah Pemerintah daerah Kota Yogyakarta yang terlibat dalam proses penyusunan laporan keuangan daerah. Populasi dalam penelitian ini adalah kepala SKPD dan staf PPK SKPD di wilayah Pemerintah daerah Kota Yogyakarta yang terlibat dalam proses penyusunan laporan keuangan daerah. Teknik pengambilan sampel menggunakan *simple random sampling*. Berikut ini adalah definisi operasional variable yang terdapat dalam penelitian ini:

1. Penerapan akuntansi akrual (PP No.71 tahun 2010)

Keberhasilan penerapan PP No.71 Tahun 2010 adalah kemampuan dari masing SKPD dalam menyusun laporan keuangan semester 1 dan semester 2 sesuai dengan standart, tepat waktu, dan tidak menggunakan jasa konsultan. Variabel dependen ini diukur dengan berdasarkan persepsi dari responden tentang keberhasilan mereka menerapkan peraturan baru, dengan menggunakan skala likert 1 (sangat tidak setuju) sampai dengan

5 (sangat setuju), dengan skala interval. (Sulani, 2009).

2. Kompetensi sumberdaya manusia
Sumber daya manusia adalah kemampuan dari anggota PPK SKPD dalam melaksanakan tugasnya dalam hal penyusunan laporan keuangan SKPD. (Oluseyi O. 2010). Kompetensi sumber daya manusia (variabel independen) di ukur berdasarkan persepsi responden tentang kemampuan mereka dalam melaksanakan tugas yang diberikan. Variabel ini diukur dengan skala likert 1 (sangat tidak setuju) sampai dengan 5 (sangat setuju).
3. Perangkat Pendukung
Perangkat pendukung adalah ketersediaan perangkat pendukung yang akan membantu sumber daya manusia dalam melaksanakan tugas seperti tersedianya komputer dan software yang berkaitan dengan kebutuhan dalam membantu penyusunan laporan keuangan pemerintah daerah. Perangkat pendukung (variabel independen) diukur dengan skala likert 1 (sangat tidak setuju) sampai dengan 5 (sangat setuju), dengan skala interval (Sulani, 2009).

Untuk menguji hipotesis yang diajukan, peneliti menggunakan 2 (dua) model persamaan regresi sebagai berikut:

$$PP = \beta_0 + \beta_1SDM + e \dots\dots\dots(1)$$

$$PP = \beta_0 + \beta_1SDM + \beta_2P + \beta_3SDM * P + e \dots(2)$$

Keterangan :

PP= Persepsi tentang keberhasilan penerapan akuntansi akrual

SDM = Kompetensi sumberdaya manusia

P = Perangkat pendukung

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskriptif Penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh dari Pemerintah Kota Yogyakarta bahwa terdapat 32

SKPD yang terdiri atas Sekretariat Daerah, Dinas dan Lembaga Teknis. Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan menyebarkan kuesioner kepada responden di kantor, dinas, badan, sekretariat daerah dan sekretariat DPRD di Kota Yogyakarta. Kuesioner disebarkan dengan cara mengantar langsung kepada responden. Kuesioner ditinggal kemudian diambil kembali sesuai dengan janji yang telah disepakati dengan responden.

Kuesioner yang disebarkan berjumlah 64 kuesioner dan yang dikembalikan sejumlah 60 kuesioner, dengan tingkat respon rate 93,75%. Sebanyak 8 kuesioner tidak dapat diikutsertakan dalam analisis karena pengisian yang tidak lengkap. Jumlah data yang bisa diolah adalah sebanyak 52 kuesioner atau sebesar 81,25%. Secara lengkap data disajikan dalam tabel 1.

Hasil Uji Kualitas Data

Menurut Hair, *et al* (1998) kualitas data digunakan untuk mengetahui konsistensi dan akurasi data yang dikumpulkan dari penggunaan instrumen.

1. Uji Reliabilitas

Menurut Sekaran (2000), berdasarkan nilai Alpha, reliabilitas dapat dikategorikan berikut ini. Nilai Alpha antara 0,8 sampai dengan 1,0 dikategorikan reliabilitas baik, nilai Alpha antara 0,60 sampai dengan 0,79 dikategorikan reliabilitas diterima dan nilai Alpha kurang dari 0,60 dikategorikan reliabilitas kurang baik. Hasil uji reliabilitas variabel penelitian ini dapat dilihat pada tabel 2. Hasil pengujian reliabilitas untuk semua butir jawaban kuesioner masing-masing variabel dalam penelitian menunjukkan bahwa nilai Alpha terletak di antara 0,60 sampai dengan 0,79 yang berarti reliabilitas diterima.

2. Uji Validitas

Dari sejumlah 31 pertanyaan yang dikelompokkan sesuai dengan variabel yang akan diuji yaitu variabel SDM terdapat 6 item

pertanyaan, variabel P terdapat 5 pertanyaan dan untuk variabel PP 15 item pertanyaan. Hasil pengujian validitas variabel independen dan dependen menunjukkan nilai koefisien korelasi antar item-item pertanyaan dengan total skor item-item pada tingkat signifikansi 0,01 (1%). Hal ini menunjukkan bahwa semua instrumen mempunyai hubungan yang signifikan. Dengan demikian instrumen-instrumen tersebut dapat dinyatakan valid karena masing-masing butir pertanyaan memang mengukur instrumen yang diukur.

Deskriptif Statistik

Deskripsi statistik variabel penelitian ditujukan untuk memberikan gambaran tentang tanggapan responden dapat dilihat pada tabel 3. Tabel statistik deskriptif menunjukkan bahwa variabel keberhasilan penerapan akuntansi akrual diperoleh rata-rata 4,12 berarti bahwa responden menjawab pertanyaan dengan pendapat setuju, maka dapat disimpulkan bahwa keberhasilan penerapan akuntansi akrual oleh Pemkot Yogyakarta adalah cukup. Variabel kompetensi sumberdaya manusia diperoleh rata-rata 3,90 berarti bahwa responden mempunyai persepsi mengenai Kompetensi sumberdaya manusia terhadap keberhasilan penerapan akuntansi akrual adalah cukup. Variabel perangkat pendukung, diperoleh rata-rata 3,82 berarti bahwa responden mempunyai persepsi mengenai perangkat pendukung terhadap keberhasilan penerapan akuntansi akrual juga cukup.

Hasil Analisis Data

Berdasarkan hasil analisis data, menunjukkan bahwa:

1. Berdasarkan hasil uji regresi model 1, menunjukkan bahwa Nilai Sig untuk variabel kompetensi sumberdaya manusia sebesar 0,011 lebih kecil daripada alpha (5% atau 0,05), yang berarti bahwa kompetensi sumberdaya manusia berpengaruh signifikan

terhadap keberhasilan penerapan Akuntansi Akrual (PP No.71 Tahun 2010).). Sumber daya manusia merupakan faktor yang penting bagi setiap usaha. Nilai dari sumberdaya manusia merupakan jumlah nilai dari suatu organisasi yang dapat di sebut sebagai Modal intelektual yang terdiri dari orang-orang dalam organisasi, kemampuan yang mereka miliki, dan menggunakannya dalam pekerjaan mereka. Hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Oluseyi (2010).

2. Berdasarkan hasil uji regresi model 2 menunjukkan bahwa Nilai Sig untuk variabel SDM yang berhubungan dengan perangkat pendukung sebesar 0,293 lebih besar daripada alpha (5% atau 0,05), yang berarti bahwa SDM yang berhubungan dengan perangkat pendukung tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan penerapan Akuntansi Akrual (PP No.71 Tahun 2010). Teknologi informasi yang menjadi suatu kebutuhan untuk mendukung kesuksesan penerapan standar akuntansi pemerintah berbasis *full accrual* penggunaannya belum optimal. Hasil penelitian ini mendukung penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sulani (2009).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis, maka ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Kompetensi sumberdaya manusia berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan penerapan Akuntansi Akrual (PP No.71 Tahun 2010).
2. Kompetensi sumberdaya manusia yang berhubungan dengan Perangkat pendukung tidak berpengaruh signifikan terhadap

keberhasilan penerapan Akuntansi AkruaI (PP No.71 Tahun 2010).

Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian diatas, maka saran untuk penelitian selanjutnya sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya hendaknya menambahkan variabel-variabel lain yang mungkin berpengaruh terhadap keberhasilan penerapan akruaI.
2. Penelitian ini dilakukan pada organisasi pemerintah yang tidak terbatas pada hanya satu kabupaten saja karena di Indonesia ada ratusan kabupaten/kota.

DAFTAR PUSTAKA

- Hair JF., Anderson, R.E. Tatham, R.L. and Black W.C. 1998. *Multivariate Data Analysis*. 5 th Edition. New Jersey, Prentice Hall.
- Mahsun, Moh. Firma S dan H. Andre P. 2012. *Akuntansi Sektor Publik*. Edisi ketiga. Yogyakarta: BPFE
- Mahmudi. 2011. *Akuntansi Sektor Publik*. UII pres. Yogyakarta.
- Oluseyi O, Adesina. 2010. *A comparative study of the adoption of accrual accounting in government*. PhD Thesis, Cardiff University.
- Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2005 tentang *Standar Akuntansi Pemerintahan*.
- Peraturan Pemerintah Nomor 71 Tahun 2010 tentang *Standar Akuntansi Pemerintahan*.
- Sulani A, Aldiani. 2009. *Faktor-Faktor Pendukung Keberhasilan penerapan Peraturan Pemerintah No.24 Tahun 2005 pada Pemerintah kabupaten Labuhan batu*. UNSU.
- Sekaran, Uma. 2000. *Research Method for Business: A Skill Building Approach*. Third Edition. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Steccolini, Ileana and Eugenio Annessi. 2003. *Accrual Accounting in Italian Local Governments: Is it working? Can it work?*. Tersedia di www.ssrn.com. Diakses pada 20 Mei 2014.
- Roviyantie, Devi. 2012. *Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia Dan Penerapan Sistem Akuntansi Keuangan Daerah terhadap Kualitas Laporan Keuangan Daerah (Survei pada Organisasi Perangkat Daerah (OPD) Kabupaten Tasikmalaya*. <http://journal.unsil.ac.id>.

DAMPAK KERENTANAN SOSIAL PADA ATRATEGI LIVELIHOODS RUAH TANGGA PEREPUAN PESERTA UPPKS DI KECAATAN NGAPILAN KOTA YOGYAKARTA

Nany Noor Kurniyati
Kristiana Sri Utami
Universitas Widya Mataram
e-mail : nanykurniyati@gmail.com

ABSTRACT

Social studies of UPPKS programs in Ngampilan Subdistrict are rarely held. The incomes of female group members of UPPKS depend on the program activities. The government policy which involves the increasing prices of daily needs and other household commodities causes the low ability of women in overcoming their life problems so that they are susceptible to poverty. It is a descriptive qualitative research, a research which collects and describes data and presents the real results without trying to make conclusion for public or generalization. The data collection has been through in-depth interviews, observations and document studies. The research will describes the household social economic condition of female group members of UPPKS in Ngampilan Sub district of Yogyakarta City and the strategy of survival. identify the vulnerability indicators in building the strength of UPPKS female members in Ngampilan Sub district in Yogyakarta City, identify the institution models which is potential to decrease the vulnerability and identify risk types in any program activities.

Keywords: Vulnerability, Livelihood Strategy, Female Groups, and UPPKS

PENDAHULUAN

Penanggulangan kemiskinan merupakan salah satu tujuan penting negara yang harus dipenuhi dan merupakan tujuan pembangunan nasional yang harus dicapai (Sumodiningrat dalam Jamasy, 2005). Kebijakan penanggulangan kemiskinan tidak terlepas dari konteks pembangunan masyarakat. Upaya untuk menanggulangi kemiskinan dan pengangguran harus menggunakan pendekatan multidisiplin yang berdimensi pemberdayaan dengan memadukan aspek-aspek penyadaran, peningkatan kapasitas, dan pendayagunaan. Dillon (2001) menjelaskan upaya penanggulangan kemiskinan yang

paling strategis dalam era otonomi daerah dapat dirumuskan dalam satu kalimat yaitu berikan peluang kepada keluarga miskin dan komunitasnya untuk mengatasi masalah mereka secara mandiri.

Inti pemecahan masalah kemiskinan adalah tersedianya lapangan kerja dan hal ini dapat diwujudkan jika sektor industri, pertanian dan pembangunan berjalan lancar (Khomsan, 2006). Selanjutnya, Sukidjo (2009) menjelaskan hasil penelitiannya bahwa kemiskinan bersifat kompleks dan multidimensi, sehingga untuk mengatasinya perlu pendekatan secara terpadu. Kurang berhasilnya program pengentasan kemiskinan adalah karena kemiskinan hanya dilihat dari aspek ekonomi dan menekankan

aspek pemberdayaan serta kurang melibatkan masyarakat lokal.

Kelompok perempuan merupakan aset pembangunan yang potensial dan dapat diperhitungkan apabila diberdayakan sebab perempuan memiliki akses yang besar dalam berbagai program pembangunan dengan memegang peran dan posisi yang strategis sehingga kecenderungan melaksanakan kemitrasejajaran gender relatif besar. Namun, perempuan masih menghadapi berbagai permasalahan dan menghadapi berbagai ancaman dalam pembangunan peningkatan peran perempuan. Berbagai upaya untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga khususnya Keluarga Pra Sejahtera dan Keluarga Sejahtera I telah dikembangkan pemerintah bersama-sama dengan masyarakat khususnya pada upaya pemberdayaan perempuan.

Sejak diperkenalkan konsep *Women in Development* (WID), BKKBN berupaya meningkatkan peran produktif perempuan, terutama yang berkaitan dengan pendapatan sehingga posisi perempuan tidak lagi termarginalkan. Upaya ini bertujuan untuk mengangkat peran perempuan dalam “area” produktif sebagai usaha untuk memperoleh/meningkatkan pendapatan keluarga (*income generating*) dalam memenuhi kebutuhan hidup, salah satunya melalui penerapan program UPPKS. UPPKS (Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera) merupakan suatu program dari BKKBN yang anggotanya adalah ibu-ibu rumah tangga, yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga, terutama keluarga miskin. UPPKS merupakan suatu kelompok kegiatan dari keluarga dalam wadah Paguyuban Keluarga Sejahtera, melakukan berbagai kegiatan usaha ekonomi produktif yang dapat meningkatkan pendapatan keluarga, beranggotakan Keluarga Pra Sejahtera, Keluarga Sejahtera I, Keluarga Sejahtera II, dan seterusnya, baik yang sudah menjadi akseptor

KB, PUS yang belum ber-KB, serta anggota masyarakat dalam rangka mewujudkan Keluarga Sejahtera (BKKBN, 1995).

Beberapa kelompok masyarakat mampu bertahan menjalankan aktivitasnya, seperti halnya kelompok perempuan peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta. Mereka menjalankan usaha bukan sebagai tujuan, tetapi karena kondisi yang lebih banyak didasarkan pada upaya memenuhi kebutuhan rumah tangga. Mereka umumnya berpendapatan rendah karena kecilnya modal usaha yang mereka miliki serta usahanya dijalankan secara konvensional sehingga pendapatan yang mereka peroleh hanya cukup untuk mencukupi kebutuhan hidup rumah tangga sehari-hari.

Kebijakan pemerintah yang memungkinkan turut mendorong naiknya harga barang-barang kebutuhan yang lain, akan berimbas kepada naiknya harga barang kebutuhan pokok seperti sembako dan harga barang kebutuhan pokok lainnya. Hal ini sebagai salah satu risiko yang berasal dari kebijakan pemerintah yang berada di luar kendali rumah tangga perempuan peserta UPPKS. Gambaran tersebut menunjukkan bahwa risiko maupun guncangan ekonomi akan membuat kemampuan rumah tangga dalam memenuhi kebutuhan hidupnya mengalami penurunan. Apabila guncangan datang secara bersamaan, sedangkan aset yang pasti dimiliki perempuan peserta UPPKS tidak mampu menghadapi risiko tersebut, maka kelompok perempuan peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan akan menjadi rentan terhadap kemiskinan.

Dalam konsep ilmu sosial, kerentanan (*vulnerability*) merupakan kebalikan dari ketangguhan (*resilience*), bahwa kedua konsep tersebut laksana dua sisi mata uang. Konsep ketangguhan merupakan konsep yang luas, di dalamnya termasuk kapasitas dan kemampuan merespon dalam situasi krisis/konflik/darurat (*emergency response*). Kerentanan, ketangguhan,

kapasitas, dan kemampuan merespon dalam situasi darurat, dapat diimplementasikan baik pada *level* individu, keluarga, masyarakat, dan institusi (pemerintah maupun NGO) (Sunarti, E. 2009). Kerentanan sebagai sebuah konsep yang dinamis, muncul secara berbeda dalam rumah tangga yang berbeda. Kapasitas atau kemampuan rumah tangga dalam merespon risiko dan tekanan akan memunculkan strategi rumah tangga yang berbeda-beda. Risiko yang dihadapi perempuan peserta UPPKS merupakan risiko sosial dan ekonomi dalam masyarakat. Demikian pula dengan strategi yang diterapkan dalam memenuhi kelangsungan hidup rumah tangga mereka. Risiko, tekanan, respon, dan strategi yang muncul akan berbeda tergantung pada daya tahan penduduk menghadapi berbagai tekanan.

Respon yang muncul dalam rumah tangga kelompok perempuan peserta UPPKS bukan hanya respon untuk jangka pendek yaitu untuk memenuhi kebutuhan pangan, tetapi sudah bertujuan memperkuat sumber-sumber kehidupannya. Hal ini tampak pada respon dan strategi yang mereka terapkan. Menurut penelitian Chaudhuri, rumah tangga terbuka terhadap guncangan apabila aset yang dimiliki terbatas. *Human capital* yang rendah, *asset financial* yang tidak produktif, akses terhadap kredit yang terbatas merupakan tanda rumah tangga lebih terbuka terhadap guncangan (Chaudhuri, 2003). Apabila diterapkan dalam rumah tangga kelompok perempuan peserta UPPKS maka kondisi kerentanan rumah tangga akan terjadi apabila: 1) Pendapatan yang diterima di tiap bulannya tidak mencukupi untuk waktu satu bulan. 2) Ketidakseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran rumah tangga. 3) Jenjang pendidikan anak yang semakin bertambah. 4) Kewajiban-kewajiban sosial yang harus dipenuhi. 5) Kebutuhan konsumsi sebagian besar dipenuhi dari pasar. Penelitian ini hendak mendeskripsikan kondisi kerentanan

sosial dan strategi-strategi yang dilakukan dalam mempertahankan kelangsungan hidup rumah tangga kelompok perempuan peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta.

REVIEW LITERATUR DAN HIPOTESIS

Beberapa pakar sosial berpendapat bahwa beberapa faktor utama yang berpengaruh terhadap kerentanan sosial, di antaranya adalah kurangnya akses terhadap sumberdaya (informasi, pengetahuan, dan teknologi), terbatasnya akses terhadap kekuatan dan keterwakilan politik, modal sosial, koneksi dan jejaring sosial, adat kebiasaan dan nilai budaya (Cutter, Susan L; Bryan J. Boruff; dan W. Lynn Shirley. 2003). Menurut Soetomo (2010), gejala kerentanan sosial merupakan kondisi yang tidak sesuai dengan harapan atau tidak sesuai dengan nilai, norma dan standar sosial yang berlaku. Hal yang demikian menjadi suatu masalah sosial, yang ditafsirkan sebagai suatu kondisi yang tidak diinginkan oleh sebagian besar masyarakat dan dapat menimbulkan berbagai penderitaan dan kerugian fisik maupun nonfisik.

Kerentanansosialmerupakan suatukondisi yang dialami oleh seseorang atau masyarakat, hingga mengakibatkan ketidakmampuan masyarakat tersebut dalam menghadapi suatu tekanan yang dapat mengancam kehidupannya. Menurut Hizbaron (2008), kerentanan sosial dapat meningkat seiring dengan meningkatnya laju urbanisasi pada suatu daerah. Dalam kasus tersebut, kota yang menjadi pusat pembangunan infrastruktur, kawasan industri dan pusat perekonomian menjadi tujuan migrasi penduduk pedesaan, dengan harapan mendapatkan pekerjaan

Kerentanan berasal dari kata rentan yang berarti peka, mudah merasa. Menurut Tesaurus Bahasa Indonesia, rentan berarti lemah, rapuh, ringkih, celomes; liabel, peka, rawan, sensitif, suseptibel, terbuka dan terdesak; kerentanan

mempunyai arti predisposisi, kepekaan, liabilitas (Endarmoko, 2006). Kerentanan mempunyai dua sisi yang saling berhubungan yaitu eksternal dan internal. Kerentanan secara eksternal ditunjukkan dari keterbukaan terhadap *shocks*, *stress*, dan risiko, sedangkan internal ditunjukkan dari ketidakberdayaan yang berarti ketiadaan sarana-sarana untuk menghadapi risiko tanpa adanya kerugian. Ketiadaan sarana untuk mengatasi risiko menunjukkan ketidakmampuan rumah tangga perempuan menghadapi risiko sehingga menyebabkan rumah tangga perempuan menjadi rentan. Demikian juga sebaliknya rumah tangga perempuan yang mampu mengatasi risiko akan menjauh dari situasi rentan. Hal itu menunjukkan bahwa kerentanan merupakan konsep yang dinamis.

Kerentanan yang dihadapi para perempuan peserta UPPKS dalam penelitian ini ditunjukkan dari risiko sosial dan tekanan ekonomi rumah tangga yang dihadapi oleh para perempuan. Kerentanan menurut Dercon ditentukan oleh risiko yang harus mereka hadapi dan kemampuan rumah tangga untuk mengatasi risiko tersebut (Dercon, 2001). Kemampuan rumah tangga dalam mengatasi risiko tergantung dari karakteristik risiko yang dapat dilihat dari sumbernya, frekuensinya, hubungannya, dan intensitasnya (Holzmann, 2001).

Manusia memiliki keinginan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dan meningkatkan taraf kehidupannya. Oleh karenanya mereka akan berusaha untuk dapat memenuhi segala kebutuhan hidupnya secara layak. Pengertian tersebut memberikan perhatian penting pada kaitan antara aset dan pilihan penggunaan yang dilakukan oleh masyarakat untuk mewujudkan alternatif kegiatan yang dapat meningkatkan pendapatan yang diperlukan untuk hidup.

Menurut Frank Ellis (2000) strategi penghidupan rumah tangga dapat dikelompokkan menjadi tiga, yakni; strategi bertahan hidup (*strategi survival*), strategi konsolidasi (*consolidation strategy*) dan strategi akumulasi (*accumulation strategy*). Adapun dalam menentukan strategi masing-masing rumah tangga dikaji tiga aspek, yaitu kapabilitas, aset dan aktivitas. Selanjutnya, *household strategy*, dapat diartikan sebagai upaya pemanfaatan serta alokasi sumber-sumber daya yang terbatas dilakukan oleh rumah tangga pedesaan secara aktif, dalam menghadapi kendala-kendala yang akan ada, serta perubahan-perubahan dalam kondisi sosial ekonomi (Firman dalam Gini Puspasari, 2005).

Saptari membagi model *survival* ke dalam dua bagian yaitu strategi sebagai bentuk dari usaha subsistensi untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, dan yang kedua sebagai bentuk dari usaha akumulasi yang terdiri dari strategi subsistensi dan sebagai upaya untuk mengakumulasi modal untuk menjamin keberlangsungan hidup individu dan kelompok di masa yang akan datang (Saptari, 1997).

Kerentanan rumah tangga dipengaruhi oleh risiko dan tekanan yang harus diatasi oleh rumah tangga perempuan peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta. Kemampuan rumah tangga menangani risiko dan tekanan dipengaruhi oleh kepemilikan aset rumah tangga. Kepemilikan aset mempengaruhi kondisi kerentanan rumah tangga bahwa semakin banyak aset yang dimiliki, maka daya kenyalnya tinggi sehingga rumah tangga tersebut jauh dari kerentanan, demikian juga sebaliknya, semakin sedikit aset yang dimiliki maka daya kenyalnya semakin rendah sehingga menjadikan rumah tangga tersebut dekat dengan kerentanan. *Self reliance* masing-masing rumah tangga akan membawa respon yang berbeda-beda, demikian pula dengan strategi yang diterapkan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data dan mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul tersebut dan kemudian menyajikan hasil olahan data sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Lokasi penelitian dilakukan pada Kelompok Perempuan Peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta. Penentuan lokasi ini dilakukan secara *purposive* (sengaja) dengan pertimbangan bahwa peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan mayoritas berada pada strata dasar.

Informan dalam penelitian ini adalah orang yang benar-benar tahu atau pelaku yang terlibat langsung dengan permasalahan penelitian, baik pengetahuan ataupun keterlibatan mereka dengan permasalahan, sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek/situasi sosial yang diteliti. Data dikumpulkan peneliti dimulai dari informan yang ditentukan untuk diwawancarai, yang darinya akan bergulir menggelinging seperti bola salju (*snowball sampling*). Dengan *snowball sampling* memungkinkan dari jumlah informan yang ditetapkan sebelumnya akan bertambah sesuai dengan perkembangan pada saat dilaksanakan penelitian untuk menggali informasi yang lebih akurat. Informan yang akan dijadikan sebagai narasumber dalam penelitian terdiri dari: Tim Koordinasi Pelaksanaan Program UPPKS, kelompok masyarakat yang menjadi sasaran program, fasilitator kelompok, fasilitator kecamatan, pihak-pihak lain yang dianggap perlu.

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan sesuai dengan permasalahan yang diteliti, penulis menggunakan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam dan observasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah melalui pendekatan empiris, yaitu dengan mengacu

pada metode analisis Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman (2007) bahwa analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: 1) Reduksi data, 2) Penyajian data, dan 3) Penarikan kesimpulan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Kerentanan Sosial Kelompok Perempuan Peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta

Upaya penanggulangan kemiskinan telah dilakukan di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta, di antaranya dilakukan melalui program UPPKS yang berorientasi pada pemerataan pendapatan antar kelompok masyarakat, pengurangan beban pengeluaran penduduk miskin, dan pemenuhan kebutuhan dasar. UPPKS merupakan upaya menyeluruh dan terpadu yang dilakukan oleh pemerintah, masyarakat dan keluarga untuk meningkatkan kualitas keluarga agar memiliki kemandirian sehingga dapat melaksanakan fungsinya secara optimal. Kemandirian keluarga akan dapat tercipta apabila keluarga tersebut tidak dibebani oleh risiko sosial dan tekanan ekonomi, sehingga keluarga akan mampu mendayagunakan aset atau sumber-sumber yang dimilikinya dengan baik serta memiliki kemampuan ekonomi yang kuat yang pada akhirnya mampu memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Perempuan peserta UPPKS merupakan salah satu kelompok rentan karena pada umumnya pendapatan keluarga yang mereka terima tidak memadai. Pendapatan yang rendah menjadi salah satu sebab kondisi perempuan peserta UPPKS yang menjadi rentan, ketika menghadapi permasalahan-permasalahan sosial. Penelitian ini akan melihat kondisi kerentanan perempuan peserta UPPKS berdasarkan pada risiko sosial dan tekanan-tekanan ekonomi yang dihadapi oleh perempuan peserta UPPKS. Risiko sosial dalam hal ini akan dilihat dari adanya beban *cultural*,

sedangkan tekanan ekonomi ditunjukkan dari ketidakseimbangan antara penghasilan dengan pengeluaran.

Risiko Sosial yang Dihadapi Perempuan Peserta UPPKS

Bentuk-bentuk risiko sosial yang dihadapi masyarakat, dalam hal ini para perempuan peserta UPPKS, menggambarkan kemungkinan kondisi terjadinya hal-hal yang dapat menurunkan tingkat kesejahteraan, di antaranya biaya-biaya sosial yang harus dikeluarkan, seperti aktivitas sumbang-menyumbang sebagai salah satu bentuk pertukaran timbal balik dalam masyarakat, iuran-iuran sosial dan iuran keagamaan yang juga merupakan bentuk dari risiko sosial yang dihadapi oleh perempuan peserta UPPKS. Risiko sosial merupakan beban *cultural* berkaitan dengan beban yang harus dipikul seseorang sebagai akibat dari tuntutan nilai-nilai yang datang dari masyarakat sendiri. Beban kultural yang merupakan risiko sosial yang harus ditanggung oleh rumah tangga perempuan peserta UPPKS dapat dilihat dari aktivitas seremonial terkait siklus hidup, menyumbang dalam kegiatan pembangunan di tingkat RT dan sumbangan yang dikeluarkan untuk kegiatan keagamaan.

Bentuk ikatan-ikatan sosial dalam masyarakat, setiap rumah tangga berupaya mampu menjaga hubungan sosial dalam masyarakat untuk keluarga mereka. Aktivitas seremonial terkait siklus hidup yang merupakan risiko sosial dalam penelitian ini misalnya biaya yang dikeluarkan oleh rumah tangga perempuan peserta UPPKS di antaranya menyumbang untuk acara hajatan tetangga atau saudara, seperti acara pernikahan dan juga kematian (tetangga atau kerabat yang meninggal dunia). Peran perempuan dalam kegiatan lingkungan kemasyarakatan merupakan salah satu peran yang dibebankan kepada perempuan dan tidak dapat dielakkan. Risiko sosial juga akan ditemui ketika seseorang

jatuh sakit atau mengalami kecelakaan maka sumbang-menyumbang juga akan ditemui. Risiko sosial dari masing-masing rumah tangga berbeda-beda, hal ini menunjukkan bahwa kerentanannya juga akan berbeda. Dari deskripsi di atas, menunjukkan bahwa rumah tangga yang memberi sumbangan dalam bentuk uang, belanja, dan tenaga yang lebih rentan. Peristiwa dan sasaran yang dituju lebih banyak adalah saudara.

Risiko sosial lainnya berupa biaya iuran pembangunan tingkat RT (Rukun Tetangga) atau tingkat RW (Rukun Warga) merupakan salah satu bentuk risiko sosial yang menjadi tanggungan rumah tangga perempuan peserta UPPKS dalam kehidupan bermasyarakat. Biaya iuran tersebut tidak dikeluarkan secara rutin tiap bulan, namun hanya pada saat-saat tertentu, apabila di lingkungan tempat tinggal mereka hendak membangun sesuatu atau hendak mengadakan acara-acara tertentu yang melibatkan seluruh warga.

Selanjutnya, bentuk risiko sosial yang dilakukan adalah mengeluarkan iuran dalam kegiatan keagamaan yang merupakan salah satu bentuk risiko sosial yang menjadi beban rumah tangga perempuan peserta UPPKS dalam kehidupan bermasyarakat. Iuran dalam kegiatan keagamaan dalam setiap bulan dikeluarkan secara tidak tertentu waktunya, seperti pada saat penyelenggaraan pengajian atau pada saat-saat tertentu saja apabila ada kegiatan gotong-royong untuk memperbaiki masjid.

Berdasarkan keterangan tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya iuran yang dikeluarkan dalam rangka kegiatan sumbang-menyumbang, iuran pembangunan dan iuran dalam aktivitas keagamaan yang merupakan bentuk-bentuk risiko sosial yang menjadi beban rumah tangga perempuan peserta UPPKS dalam kehidupan bermasyarakat. Iuran dalam aktivitas sosial tersebut tidak rutin dilakukan setiap bulan, hanya saat-saat tertentu, tetapi hal tersebut menjadi beban atau risiko sosial yang harus ditanggung

oleh rumah tangga perempuan peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta.

Tekanan Ekonomi yang Dihadapi Perempuan Peserta UPPKS

Bentuk tekanan ekonomi yang dihadapi oleh perempuan peserta UPPKS di antaranya adalah adanya fluktuasi pendapatan dan fluktuasi pengeluaran, antara lain adanya ketidakpastian harga barang-barang kebutuhan pokok yang kemungkinan mengalami kenaikan dari waktu ke waktu, selain itu adanya kebijakan kenaikan harga BBM dari pemerintah. Kenaikan harga BBM secara otomatis akan lebih dulu diikuti dengan naiknya harga-harga kebutuhan pokok. Hal ini akan berakibat pada membengkaknya pengeluaran pada masing-masing rumah tangga perempuan peserta UPPKS yang akan terlihat dari pola konsumsi rumah tangga yang cenderung menyesuaikan kondisi yang ada.

Kelompok perempuan sebenarnya telah hidup di atas garis kemiskinan, namun masih berada di bawah kemampuan rata-rata masyarakat sekitarnya, atau dapat dikatakan rentan miskin. Dengan berbagai keterbatasan yang dimiliki kelompok perempuan peserta UPPKS, harus diakui memang tidak banyak pilihan yang tersedia bagi kelompok perempuan peserta UPPKS untuk dapat menyalahi dan keluar dari tekanan ekonomi yang menerpa mereka. Di kalangan rumah tangga perempuan di perkotaan seperti halnya di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta, maka selain melakukan langkah-langkah penghematan, mengurangi kualitas menu makanan, atau meminta bantuan atau hutang kepada tetangga atau kerabat, membantu keluarga mencari nafkah dan melibatkan perempuan dalam aktivitas ekonomi merupakan salah satu upaya yang sering ditempuh rumah tangga kelompok perempuan peserta UPPKS untuk mengurangi tekanan kemiskinan yang mereka alami.

Salah satu wujud semangat kelompok perempuan di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta dalam mengikuti program UPPKS

adalah peranserta ibu-ibu anggota UPPKS dalam mengikuti pembinaan dan pelatihan kewirausahaan yang diselenggarakan dalam program UPPKS, dengan harapan bahwa mereka akan lebih mampu meningkatkan pendapatan dan mampu mengatasi tekanan-tekanan ekonomi yang bersifat tidak menentu atau fluktuatif. Tekanan ekonomi yang dilihat dari ketidakseimbangan antara penghasilan dengan pengeluaran menunjukkan bahwa dengan kondisi masing-masing rumah tangga yang berbeda maka akan menghasilkan pola konsumsi yang berbeda pula dalam rumah tangga. Besar kecilnya pengeluaran untuk makanan, pendidikan, kesehatan, pakaian ataupun aspek yang lainnya menunjukkan kondisi kerentanan yang berbeda pula. Rumah tangga dikatakan rentan apabila pengeluaran untuk makanan mendekati separuh.

Penghasilan rumah tangga terdiri dari penghasilan pokok, penghasilan sampingan, kiriman dari pihak anak, kiriman dari pihak lain, kemudian dikurangi dengan potongan. Di sisi lain, pengeluaran rumah tangga yang dilihat dari pola konsumsi rumah tangga di antaranya yaitu rata-rata pengeluaran untuk makanan; untuk listrik, air, dan telepon; untuk pakaian; untuk transportasi; untuk biaya pendidikan, biaya kesehatan; untuk barang dan jasa; dan juga untuk pengeluaran tidak terduga.

Kemampuan ekonomi yang sangat terbatas, sementara kebutuhan hidup semakin meningkat, telah mendorong perempuan untuk menambah pendapatan dengan memanfaatkan berbagai peluang yang ada di sekitar tempat tinggal dan juga dengan memanfaatkan tenaga kerja anggota rumah tangga yang lain, seperti anak untuk membantu bekerja guna memperoleh pendapatan tambahan. Di sisi lain, akibat tidak memiliki latar belakang pendidikan yang cukup dan tidak menguasai ragam ketrampilan yang dapat dijadikan bekal untuk mencari pekerjaan alternatif, sering terjadi kelompok perempuan menjadi apatis, cenderung bersikap menerima nasib, pesimis, dan tidak berdaya.

Pada perempuan peserta UPPKS umumnya tidak memiliki selisih antara penghasilan dengan pengeluaran, bahwa cadangan atau simpanan keuangan rumah tangga jika sewaktu-waktu menghadapi kebutuhan yang mendesak umumnya sudah tidak ada. Dengan demikian, dari kelompok perempuan peserta UPPKS umumnya lebih rentan atau bahkan termasuk dalam kategori miskin mengingat besarnya penghasilan dengan pengeluaran hampir sama besar atau malah lebih besar pengeluaran dibanding dengan penghasilan. Kondisi ekonomi yang demikian jika mendapatkan tekanan dari luar maka akan mudah terperosok masuk lebih dalam dan dalam kondisi rentan.

B. Strategi Bertahan Hidup Perempuan Peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta

Strategi bertahan hidup merupakan suatu tindakan yang dilakukan oleh setiap orang untuk dapat mempertahankan hidupnya melalui pekerjaan apapun yang dilakukannya. Strategi bertahan pada hakikatnya adalah suatu proses untuk memenuhi syarat dasar agar dapat melangsungkan hidupnya. Manusia sebagai makhluk sosial yang hidup dengan makhluk sosial lainnya harus bertindak laku sesuai tuntutan lingkungan tempat manusia itu tinggal, dan tuntutan itu pun tidak hanya berasal dari dirinya sendiri.

Masalah ekonomi merupakan masalah yang sangat penting bagi setiap manusia. Permasalahan ekonomi merupakan problema yang menyangkut pada kesejahteraan dan pemenuhan kebutuhan hidup orang banyak. Berbagai cara/strategi bertahan hidup dilakukan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Strategi yang dapat diambil antara lain adalah memindahkan risiko kepada pihak lain, menghindari risiko, mengurangi efek negatif risiko, dan menampung sebagian atau semua konsekuensi risiko tertentu.

Mengingat pentingnya sumber pendapatan tambahan bagi keluarga Pra KS dan

KS I, maka perlu dibentuk suatu program guna meningkatkan pendapatan keluarga dan membantu perekonomian keluarga yang kurang mampu yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu akan dijelaskan tentang pelaksanaan program UPPKS. Keberadaan program UPPKS (Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera) sangat penting. Usaha yang dijalankan dalam program UPPKS di antaranya membina ibu-ibu rumah tangga yang termasuk golongan keluarga Pra Sejahtera dan Keluarga Sejahtera I (keluarga miskin) agar mendapatkan penghasilan pribadi dengan memanfaatkan sumber daya alam di sekitar lingkungan tempat tinggalnya untuk diolah dan dikelola menjadi suatu usaha yang dapat menghasilkan pendapatan. Karena selain menambah pendapatan bagi keluarganya, penciptaan usaha melalui UPPKS juga dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi ibu-ibu peserta UPPKS.

Strategi yang diterapkan suatu rumah tangga tidak lepas dari peran perempuan di dalamnya. Peran perempuan yang menjadi tumpuan harapan untuk menyelamatkan kehidupan rumah tangganya sangat besar. Perempuan mempunyai posisi sentral dalam ekonomi keluarga. Keberhasilan rumah tangga menghadapi berbagai ketidakpastian didukung oleh peran perempuan dalam suatu rumah tangga. Perempuan menghabiskan energi dan waktu yang lebih banyak untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

Bertahan hidup berarti harus memenuhi segala kebutuhan dasar minimal yang disyaratkan. Kebijakan ataupun program penanggulangan kemiskinan dalam program UPPKS dilakukan melalui berbagai macam kegiatan, seperti: peningkatan akses perempuan terhadap pengetahuan dan ketrampilan tentang manajemen, informasi pasar, modal usaha, pembentukan kelompok usaha, peningkatan pendapatan dan usaha, pengorganisasian wanita

dalam kelompok, pengurangan beban kerja, peningkatan partisipasi aktif wanita dalam perencanaan usaha. Di samping itu, perhatian juga ditujukan pada upaya pemetaan dan pemahaman kondisi sosial kultural secara umum, sebelum fasilitator mulai melakukan komunikasi intensif dengan kelompok perempuan. Hal ini disebabkan perilaku masyarakat yang pada umumnya sangat terikat dengan sosio-kultural yang ada.

Perempuan peserta UPPKS dapat bertahan hidup secara permanen sehingga dapat dikatakan mempunyai strategi beradaptasi mempertahankan kehidupannya. Kehidupan perkotaan sangat kompleks, menimbulkan perempuan tidak dapat berbuat banyak dan harus berusaha atau bekerja di sektor informal. Dinamika hidup di kota membuat perempuan harus berusaha mencari cara atau strategi agar mendapatkan uang untuk membiayai kehidupan bersama keluarganya. Strategi yang digunakan oleh perempuan peserta UPPKS ternyata relatif dapat menghidupi keluarganya, walaupun bila dilihat lebih dekat masih dalam kondisi miskin. Upaya pendekatan strategi bertahan hidup yang dapat dilakukan melalui pendekatan subsistensi dapat dilakukan dengan mengubah pola konsumsi, dengan mengurangi makanan yang digoreng, mengurangi jajan di luar, dan mengurangi kegiatan-kegiatan sosial.

Selanjutnya, upaya pendekatan strategi bertahan hidup juga dapat dilakukan melalui pendekatan akumulasi yang dapat dilaksanakan dengan mengembangkan ketrampilan yang dimiliki oleh kelompok perempuan sebagai pekerjaan sampingan keluarga, memaksimalkan jam kerja untuk memperoleh pendapatan dan mempekerjakan anggota rumah tangga untuk memperoleh penghasilan tambahan. Upaya mengembangkan kegiatan ekonomi produktif dapat diwujudkan dengan menjalankan usaha sendiri.

Bentuk-bentuk strategi bertahan hidup perempuan peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta dapat dilaksanakan dengan mengikutsertakan perempuan dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan produktif melalui pendekatan kewirausahaan. Ketrampilan untuk berusaha akan diarahkan pada peningkatan ketrampilan yang dimiliki guna dicetak menjadi wirausaha yang handal. Upaya untuk meningkatkan kesejahteraan dan keberdayaan perempuan miskin perkotaan menyangkut pada persoalan upaya pemberdayaan perempuan miskin melalui kewirausahaan yang dilakukan dapat menjamin para pelaku ekonomi rakyat memperoleh sesuatu yang menjadi hak mereka, khususnya kesejahteraan dan taraf kehidupan yang layak.

Melalui partisipasi aktif perempuan dalam program UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta dapat memberikan pengalaman yang berharga kepada kaum perempuan untuk mengembangkan *skill* dan kemampuan mereka dalam kegiatan-kegiatan usaha ekonomi produktif yang berguna dan bermanfaat bagi kemajuan bersama. Bentuk pelatihan yang telah diberikan dalam pelaksanaan program UPPKS yang ada di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta, seperti pelatihan menjahit, memasak, dan membuat makanan ringan. Tujuannya agar ibu-ibu tersebut mampu mendirikan usaha secara mandiri. Selain pelatihan, program UPPKS juga memberikan bantuan pinjaman yang diberikan kepada kelompok. Pinjaman tersebut bersifat “tanggung renteng” artinya pinjaman yang diberikan tersebut ditanggung oleh seluruh anggota kelompok. Pemberian bantuan permodalan dengan bunga rendah agar dapat berwirausaha di luar sektor informal sesuai ketrampilan yang dimiliki oleh kelompok perempuan.

Konsep manajemen usaha kecil yang digambarkan melalui pengenalan usaha kecil dan prinsip dasar tentang manajemen usaha kecil bagi perempuan diharapkan dapat memberikan

wawasan kepada perempuan tentang pengelolaan usaha kecil. Pengelolaan secara menyeluruh mengenai upaya pemberdayaan ekonomi perempuan melalui program UPPKS yang berupaya dalam pengembangan usaha ekonomi produktif dapat melengkapi pengetahuan perempuan dalam menjalani dan mengelola usaha kecil.

Dengan demikian, keikutsertaan ibu rumah tangga yang tergabung dalam kelompok perempuan peserta UPPKS dalam mencari nafkah merupakan strategi bertahan hidup keluarga dalam upaya peningkatan pendapatan guna mengatasi masalah memenuhi kebutuhan hidup rumah tangga. Konteks bertahan hidup di perkotaan tidak hanya berlandaskan pada basis ekonomi semata, tetapi juga bersandar pada strategi-strategi sosial yang dikembangkan. Karena itu, aspek ekonomi, relasi sosial dalam arti modal sosial, perilaku konsumsi dan gaya hidup perempuan peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta, seharusnya dipahami secara lebih komprehensif dan saling berkaitan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Tingkat kerentanan perempuan peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta masih tergolong sangat tinggi disebabkan oleh kondisi aset keuangan (ketidakpastian penghasilan) dan sumberdaya manusia (ketidakpastian matapencaharian). Selain itu, risiko sosial dan tekanan ekonomi masing-masing rumah tangga perempuan peserta UPPKS masih relatif menjadi beban sehingga rumah tangga perempuan menjadi rentan miskin.

Masyarakat sangat mudah terkena *shock*, seperti: kenaikan harga akibat kenaikan harga BBM, penyakit yang diderita oleh keluarga, musibah keluarga, bentuk kegiatan sumbang-menyumbang, iuran pembangunan,

dan iuran keagamaan. Di samping itu juga tekanan ekonomi yang berupa pendapatan dan pengeluaran rumah tangga yang tidak menentu, sehingga menuntut rumah tangga perempuan untuk melakukan strategi-strategi bertahan hidup dalam menghadapi kerentanan. Strategi yang dilakukan untuk menghadapi hal ini yaitu *strategi subsisten* seperti merubah pola makan dan pola belanja, dan *strategi akumulasi* seperti menjalankan usaha ekonomi produktif, mencari pekerjaan sampingan, mempekerjakan anggota rumah tangga (anak) untuk membantu mencari nafkah.

Para perempuan peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta memiliki strategi agar dapat bertahan hidup dengan membuka usaha sendiri atau berwirausaha. Strategi yang dilakukan adalah dengan mengoptimalkan segala potensi keluarga untuk melakukan aktivitas atau usaha sendiri, memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya. Selain itu, strategi yang dilakukan adalah dengan menekan biaya kehidupan mereka, misalnya biaya pendidikan, kebutuhan sandang, kebutuhan pangan, dan pemanfaatan jaringan sosial kemasyarakatan. Ini terlihat jelas dalam mengatasi masalah ekonomi dengan usaha meminjam uang kepada tetangga, berhutang, memanfaatkan program pemerintah dalam upaya pengentasan kemiskinan yaitu dengan menjadi peserta UPPKS, bahkan ada yang pinjam uang ke rentenir atau bank.. Strategi bertahan hidup dijalankan guna meningkatkan kemampuan kelompok-kelompok rentan dalam menghadapi dan keluar dari kemiskinan, kesengsaraan, dan ketidaknyamanan sosial ekonomi. Dengan demikian perempuan peserta UPPKS turut memiliki kontribusi dalam pembangunan dan dalam pengentasan kemiskinan dengan menjadi semakin kuat dan mandiri.

Saran

1. Hendaknya dilakukan usaha untuk meningkatkan sumberdaya manusia melalui

- program yang menyentuh kehidupan perempuan peserta UPPKS di Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta, dengan pemberian pengetahuan dan ketrampilan yang bernuansa ekonomi produktif, sehingga perempuan dapat bertahan hidup dan mampu memenuhi serta meningkatkan taraf hidup.
2. Hendaknya dikembangkan model-model pengembangan kewirausahaan yang berpotensi mengurangi kerentanan melalui pengembangan usaha-usaha ekonomi produktif. Hal ini dikarenakan masih banyaknya kendala-kendala yang dihadapi perempuan peserta UPPKS dalam meningkatkan taraf hidup, di antaranya keterbatasan pengetahuan pada sebagian besar perempuan pelaku usaha, rendahnya ketrampilan untuk mengembangkan ekonomi produktif pada sebagian besar perempuan miskin pelaku usaha, terbatasnya modal usaha pada sebagian besar perempuan miskin pelaku usaha, terbatasnya akses terhadap informasi dan modal maupun potensi pasar pada sebagian besar perempuan miskin pelaku usaha, dan perempuan umumnya memiliki ketidakberdayaan untuk mengentaskan dirinya dari kemiskinan.
 3. Hendaknya dilakukan upaya pemberdayaan ekonomi perempuan melalui pengembangan manajemen usaha kecil, sehingga dapat menemukan rancangan sederhana yang tepat sesuai kebutuhan dan kondisi agar menjadi program yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- BKKBN. 1995. *Buku Pegangan Kader Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS)*. Kantor Menteri Negara Kependudukan. Jakarta: BKKBN.
- Chaudhuri, Shubham. 2003. *Assessing Vulnerability to Poverty : Concept, Empirical Methods, and Illustrative Examples*. Bahan diakses tanggal 18 Mei 2014.
- Dercon, Stefan. 2001. *Vulnerability to Poverty: A Framework for Policy Analysis*. Bahan diakses tanggal 20 Mei 2014.
- Dillon, H. S. 2001. Paradigma Ekonomi yang Pro Kaum Miskin dan Pro Keadilan. Makalah Forum INFID Pertama. Jakarta: Badan Koordinasi Penanggulangan Kemiskinan.
- Endarmoko, Eko. 2006. *Tesaurus Bahasa Indonesia*. Jakarta: Gramedia.
- Hizbaron, Dyah R. 2008. Analisis Kerentanan Sosial Lingkungan Kota Jakarta. *Jurnal Kebencanaan Indonesia*. Yogyakarta: Pusat Studi Bencana Universitas Gadjah Mada. Vol 1 No 5 hlm: 354-373.
- Holzmann, R. 2001. *Risk and Vulnerability: The Forward Looking of Social Protection in a Globalizing World*. Bahan diakses tanggal 20 Mei 2014.
- Jamasy, Owin. 2005. *Keadilan, Pemberdayaan dan Penanggulangan Kemiskinan*. Jakarta: Belantika.
- Khomsan. A. 2006. *Pengentasan Kemiskinan, Kail atau Ikan*. Artikel.
- Miles, Matthew B, dan Micchel A. Huberman. 2007. *Analisa Data Kualitatif*. Buku Sumber tentang Metode-metode Baru. Jakarta: UI Press.
- Soetomo. 2010. *Masalah Sosial dan Upaya Pemecahannya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa. 2001. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.