Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan **p-ISSN 2548 – 298X**
Akreditasi No. 80/DIKTI/Kep/2012 **e-ISSN 2548 – 5024**
DOI: 10.24034/j25485024.y2017.v1.i1.2053

GAYA KEPEMIMPINAN TRANSFORMASIONAL, ORIENTASI PASAR DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KINERJA PDAM TIRTA KHATULISTIWA PONTIANAK KALIMANTAN BARAT

Nur Afifah
afifahnur_fe@yahoo.com
Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura Pontianak

ABSTRACT

The public sector operates in an open system with a complex environment and turbulence as well as customers are increasingly demanding. Understanding customer needs and creating value for the customer is very important for the public sector organizations including for the PDAM. The leadership has an important role in determining the future of the organization and creating public value. Therefore, management must be able to develop a strategy based on the vision and mission as well as its implementation in order to achieve the objectives of the company. The purpose of this study is to explore the effect of transformational leadership style towards market orientation, service quality and its impact on the performance of PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak. Total respondents are 100 employees represented by each department which corresponding to the tasks of customer service by using purposive sampling method. The analytical tool used is Structural Equation Modeling (SEM). The results showed that transformational leadership style affects the performance of PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak, transformational leadership style effect on market orientation, but the leadership style has no effect on the service quality. Furthermore, market orientation has no effect on the service quality while market orientation has affects on the performance of PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak. Then the service quality affects the performance of PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak.

Key words: transformational leadership style, market orientation, service quality, performance of PDAM.

ABSTRAK

Sektor publik beroperasi pada sistem yang terbuka dengan lingkungan yang komplek dan *turbulence* serta pelanggan yang semakin *demanding*. Memahami kebutuhan pelanggan dan menciptakan nilai bagi pelanggan sangat penting bagi organisasi sektor publik termasuk Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM). Kepemimpinan memiliki peran penting dalam menentukan masa depan organisasi dan menciptakan *publik value*, oleh karena itu pimpinan harus mampu mengembangkan strategi berdasarkan visi dan misi serta implementasinya untuk mencapai sasaran perusahaan. Tujuan penelitian ini untuk mengeksplorasi pengaruh gaya kepemimpinan transformasional terhadap orientasi pasar, kualitas pelayanan serta dampaknya terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak. Jumlah responden 100 karyawan yang diwakili oleh masing-masing bagian yang berhubungan dengan tugas melayani pelanggan, dengan menggunakan metode *purposive* sampling. Alat analisis yang digunakan *Structural Equation Modeling (SEM)*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh pada kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak, gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh pada orientasi pasar, akan tetapi gaya kepemimpinan tidak berpengaruh pada kualitas pelayanan. Selanjutnya orientasi pasar tidak berpengaruh pada kualitas pelayanan sedangkan orientasi pasar berpengaruh pada kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak. Kemudian kualitas pelayanan berpengaruh pada kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak.

Kata kunci: gaya kepemimpinan transformasional, orientasi pasar, kualitas layanan dan kinerja PDAM.

PENDAHULUAN

Industri jasa memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian di suatu negara (Lovelock, 2012), memberikan pelayanan yang berkualitas dalam lingkungan global saat ini dianggap sebagai strategi penting bagi keberhasilan dan kelangsungan hidup suatu organisasi bisnis. Termasuk pada sektor publik, saat ini mendapat tuntutan untuk meningkatkan dan memberikan pelayanan yang berkualitas kepada masyarakat atau pelanggannya (Munhurrun *et al*., 2010; Caemmerer dan Wilson, 2011). Pemimpin pada sektor publik dituntut untuk dapat melakukan perubahan-perubahan dalam organisasi dan pelayanan publik (Piening, 2013; Voet *et al*., 2013**),** serta mengelola sektor public secara efektif (Pandey 2010; Donald *et al*., 2014). Oleh karena itu orientasi pasar sangat diperlukan dalam sektor publik karena dengan orientasi pasar yang kuat akan menghasilkan nilai pelanggan yang unggul melalui kualitas layanan yang disampaikan kepada pelanggan sehingga berdampak pada kinerja perusahaan (Mahmoud *et al*., 2010; Gummerus, 2013: Rubina *et al*., 2016).

Perusahaan Daerah Air Minum (selanjutnya disebut dengan PDAM) merupakan Badan Usaha Milik Daerah yang dimiliki oleh Pemerintah Daerah Kota/ Kabupaten sebagai pemilik modalnya. Sebagai bagian dari organisasi sektor publik, PDAM merupakan entitas bisnis yang memberikan pelayanan umum air bersih kepada pelanggannya. PDAM merupakan sektor publik yang berbentuk *quasi non profit organization* yang menghasilkan *quasi private goods,* yaitu menghasilkan barang atau jasa kebutuhan masyarakat yang mana manfaat barang atau jasa tersebut hanya dinikmati secara individual yang membelinya walaupun sebetulnya barang atau jasa tersebut dapat dinikmati semua masyarakat (Fitriyani *et al*., 2015). Oleh karena itu memberikan pelayanan berkualitas sesuai dengan harapan pelanggan dan berorientasi pada kepuasaan pelanggan merupakan suatu keharusan, karena pelanggan yang puas merupakan salah satu basis bagi kelangsungan hidup dan perkembangan bisnis perusahaan itu sendiri. Dengan demikian tuntutan untuk terus berinovasi dan meningkatkan kerja sama antar bagian untuk dapat menghasilkan keunggulan yang berkelanjutan merupakan suatu keharusan (Beeta *et al*., 2015). Hal ini dikarenakan semakin pentingnya sektor publik dalam membangun perekonomian bangsa, sehingga dalam pengelolaan manajemen sektor publik tidak boleh hanya berfokus pada apa yang baik dimasa lalu atau bahkan pada apa yang baik hari ini tapi apa yang bisa dilakukan lebih baik di masa depan.

Membangun keunggulan yang berkelanjutan bukan pekerjaan mudah, jika tidak didukung adanya strategi yang jelas dan bisa dijalankan. Untuk itu, agar dapat melaksanakan fungsinya sebagai organisasi sektor publik dituntut untuk dapat mengalokasikan sumber daya strategis yang dimiliki untuk menciptakan *public value* (Bekkers *et al*, 2013; Pee dan Kankanhalli. 2015), sumber daya strategis perusahaan adalah teknologi, proses dan prosedur serta pegawai yang dimiliki perusahaan, oleh karena itu pimpinan organisasi harus mampu mengalokasikan sumber daya strategis yang dimilikinya, terutama pegawai layanan (*people in services*) yang merupakan bagian dari sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk langsung berinteraksi dengan pelanggan dalam menyampaikan layanan yang dapat meningkatkan kinerja perusahaan (De Farrias, 2010; Asgari, 2014; Pahi dan Hamid, 2015).

PDAM Tirta Khatulistiwa, merupakan salah satu PDAM yang berada di Pontianak Kalimantan Barat yang memiliki kinerja *coorporate* dalam kondisi sehat (Penilaian Kinerja PDAM, 2015), walaupun demikian pihak manajemen dituntut untuk senantiasa melakukan perubahan dalam manajemen perusahaan, desain dan pelayanan publik agar dapat melaksanakan fungsi-fungsinya

dengan baik dan dapat meningkatkan kinerja perusahaan saat ini dan dimasa yang akan datang menjadi PDAM yang mandiri dan berkelanjutan (*Sustainable Local Enterprise Performance)*. Meskipun dalam proses perubahan merupakan tantangan besar bagi PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak karena dalam pengambilan keputusan lebih sulit dikarenakan berhubungan dengan kepentingan *stakeholder* dengan demikian mempengaruhi kinerja organisasi (Isett *et al*., 2012; Fraczkiewicz dan Symaniec, 2013; Szymaniec Mlicka, 2014).

Kepemimpinan memiliki peran penting dalam menentukan masa depan bisnis. Penelitian tentang gaya kepemimpinan dan dampaknya terhadap organisasi sangat menarik untuk dilakukan terutama pada PDAM, dikarenakan PDAM berada pada lingkungan dengan sistem terbuka yang komplek dan *turbulence* serta pelanggan yang semakin *demanding*. Oleh karena itu diperlukan suatu gaya kepemimpinan yang dapat menciptakan inspirasi kepada bawahannya. Gaya kepemimpinan transformasional memiliki kecenderungan untuk meningkatkan kinerja organisasi dikarena kan gaya kepemimpinan yang menginspirasi semua orang dalam organisasi, selalu menanamkan sikap positif dan menginspirasi pegawai sehingga kepemimpinan transformational memiliki dampak positif pada kinerja organisasi (Peris dan Namusonge, 2012; Donald *et al*., 2014; Ozer dan Tinaztepe, 2014; Birasnav, 2014; Chiun *et al*., 2015), dengan demikian kinerja organisasi tergantung pada pimpinan organisasi dalam menetapkan misi dan visi serta keberadaannya di pasar.

Untuk mengidentifikasi strategi yang tepat agar misi dan visi PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak dapat tercapai, salah satu taktik yang harus dilakukan adalah orientasi pasar, dimana organisasi berusaha untuk mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Akan tetapi untuk itu diperlukan pimpinan yang berkarakter transformasional. Beberapa hasil penelitian menyatakan bahwa gaya kepemimpinan transformasional dapat mempengaruhi orientasi pasar (Theodosiou *et al*., 2012; Pinho *et al*, 2014; Chiun *et al*., 2015). Selain mempengaruhi orientasi pasar, pemimpin transformational dapat mempengaruhi pegawai untuk menyampaikan pelayanan terbaik kepada pelanggan (Rowold, 2011; Wright *et al*., 2012; Pahi dan Hamid, 2015).

Orientasi pasar adalah budaya organisasi yang menghasilkan perilaku yang diperlukan untuk menciptakan *value-in use* kepada pelanggan dan peningkatan kinerja. Orientasi pasar pada sektor publik sangat penting dikarenakan dengan orientasi pasar, PDAM akan dapat menciptakan dan memberikan pelayanan sesuai kebutuhan pelanggan. Menurut (Polat dan Mutlu, 2012), Orientasi pasar dipandang sebagai kemampuan perusahaan yang sangat berharga, langka, dan yang tidak dapat dengan mudah ditiru, dengan penekanan menempatkan pelanggan di pusat strategi dan operasi perusahaan. Beberapa hasil penelitian menyatakan bahwa orientasi pasar dapat mempengaruhi kinerja perusahaan (Ahmad, 2011; Eris dan Ozmen, 2012; Wilson, *et al*., 2014; Shehu dan Mahmood, 2014; Rubina *et al*., 2016; Zafar *et al*., 2016), sehingga perusahaan yang berorientasi pasar akan lebih siap dalam memberikan pelayanan yang berkualitas dan bernilai unggul karena dapat menciptakan kepuasan pelanggan dan orientasi pelanggan (Faryabi *et al*., 2011; Ramayah *et al*, 2011; Chin *et al*., 2013), oleh karena itu orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kualitas pelayanan (Ramayah *et al*., 2011; Hojati *et al*., 2012; Chin *et al*., 2013, Pahi dan Hamid, 2015).

Memberikan pelayanan yang berkualitas adalah bagian dari strategi yang sangat penting dalam era global karena dapat meningkatkan keberhasilan dan kelangsungan hidup organisasi termasuk sektor publik, oleh karena itu memberikan pelayanan yang berkualitas kepada masyarakat atau pelanggan merupakan bagian dari

tanggung jawab PDAM dalam menjalankan fungsi-fungsinya sebagai sektor publik. Beberapa hasil penelitian menyatakan bahwa kualitas pelayanan dapat mempengaruhi kinerja perusahaan (Lopez, 2010; Kersten dan Koch, 2010; Shekarchizadeh *et al*., 2011; Chiun *et al*., 2015).

Berdasarkan penjelasan dalam uraian di atas, maka dalam penelitian ini memiliki beberapa tujuan yaitu; untuk mengeksplorasi pengaruh gaya kepemimpinan transformasional terhadap orientasi pasar, kualitas pelayanan serta dampaknya terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak. Selain itu penelitian tentang gaya kepemimpinan transformasional, oreintasi pasar, kualitas pelayanan terhadap kinerja PDAM masih sedikit dilakukan kajian. Beberapa penelitian yang sudah dilakukan dalam sektor publik, diantaranya: penelitian tentang studi tentang kualitas pelayanan pada sektor publik di Republik Turki Siprus Utara (Lyikal dan Celebi, 2016), studi pada sektor publik jasa keuangan di Malaysia (Chiun *et al*., 2015), studi tentang orientasi pasar pada sektor publik Departemen Militer Negara Sao Paulo (Mainardes dan Cerqueira, 2014), studi tentang kepemimpinan dalam sektor publik (Donald *et al*., 2014), studi yang berbeda di rumah sakit di Pakistan (Irfan dan Ijaz 2011; Nisa *et al*., 2012), studi tentang gaya kepemimpinan pada sektor publik di Negara Kenya (Peris dan Namusonge, 2012), serta studi tentang kualitas pelayanan pada sektor publik (Munhurrun *et al*., 2010).

Penelitian ini sangat penting untuk mengeksplor bagaimana pengaruh gaya kepemimpinan transformasional terhadap orientasi pasar, kualitas pelayanan dan dampaknya terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak Kalimantan Barat. Ada beberapa hal yang menjadi dasar pertimbangan diantaranya: Berdasarkan penilaian kinerja yang diselenggarakan oleh BPKP wilayah Kalimantan Barat tahun 2015, menunjukkan kinerja *corporate* mengalami perkembangan yang semakin membaik bahkan memiliki kinerja dalam *kategori sehat,* dengan capaian layanan pelanggan sebesar 85% dari jumlah penduduk di wilayah Pontianak, selain itu merupakan satu-satunya PDAM di wilayah Kalimantan Barat dengan kondisi sehat. Adanya capaian-capaian tersebut apakah PDAM Tirta Khatulistiwa sudah memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggannya dan berorintasi pasar, selain itu karena PDAM merupakan sektor publik yang mendapat tuntutan untuk dapat melakukan perubahan dalam organisasi dan pelayanan publik.

TINJAUAN TEORETIS

Gaya Kepemimpinan Transformasional.

Pada saat ini, mayoritas organisasi berupaya untuk mencapai keunggulan yang berbeda dengan perusahaan lain yang sejenis, baik dalam hal sumber daya manusia, teknologi dan proses organisasi. Hal ini dilakukan dalam rangka mencapai visi dan misi organisasi. Selain itu terlepas dari pencapain visi dan misi, sebuah organisasi harus memenuhi kewajibannya untuk mengembalikan investasi yang di berikan oleh pemerintah atau pemilik modal, begitu juga dengan PDAM. Memiliki tuntutan untuk dapat mengembalikan investasi yang sudah diberikan oleh pemerintah daerah maupun pemerintah pusat dengan cara memiliki kinerja yang unggul.

Studi tentang kepemimpinan merupakan suatu kerjasama antara atasan dan bawahan dimana seorang pemimpin akan memperhatikan masukan dan pendapat dari bawahannya untuk mencapai tujuan organisasi (Yukl, 2010), oleh karena itu kepemimpinan merupakan elemen yang sangat penting dalam memformulasikan *value market orientation* pada suatu organisasi dalam pelaksanaan sehari-hari. Pemimpin menjadi salah satu faktor penentu dalam mencapai visi dan misi perusahaan (Pandey, 2010; Crook *et al*., 2011; Chiun *et al*., 2015), karena pemimpin menjadi unsur penting dalam keberhasilan suatu organisasi. Dengan demikian kinerja organisasi ter-

gantung pada pemimpinnya dalam menetapkan misi dan visi serta keberadaannya di pasar.

Organisasi publik sering kali menerapkan perubahan-perubahan dalam organisasi, desain dan pelayanan publik (Voet *et al*., 2013), dikarenakan sektor publik beroperasi pada sistem yang terbuka dengan lingkungan yang komplek dan *turbulence* serta pelanggan yang semakin *demanding*, oleh karena itu seorang pemimpin harus benar-benar memahami berbagai perubahan dalam lingkungan bisnis termasuk keinginan pelanggan yang kemudian memikirkan bagaimana perusahaan memenuhi keinginan pelanggan. Pelaksanaan perubahan organisasi tersebut merupakan tantangan besar bagi organisasi sektor publik (Piening, 2013; Voet *et al*., 2013), oleh karena itu gaya kepemimpinan merupakan bagian yang dapat menciptakan suatu kondisi yang ada pada organisasi. Kondisi yang komplek seperti itu memerlukan gaya kepemimpinan transformasional (Garcia *et al*., 2012; Belle 2012, Grant, 2012; Oberfield, 2012, Donald *et al*., 2014), dikarenakan gaya kepemimpinan transformasional dapat meningkatkan produktivitas dan penilaian kinerja individu, dengan kata lain pemimpin transformasional selalu berusaha untuk meningkatkan motivasi, inovasi dan meningkatkan prestasi.

Gaya kepemimpinan transformasional memiliki kecenderungan untuk meningkatkan kinerja organisasi dikarenakan gaya kepemimpinan yang menginspirasi semua orang dalam organisasi, selalu menanamkan sikap positif dan menginspirasi pegawai sehingga kepemimpinan transformasional memiliki dampak positif pada kinerja organisasi (Peris dan Namusonge, 2012; Donald *et al*., 2014; Ozer dan Tinaztepe, 2014; Birasnav, 2014; Chiun *et al*., 2015).

Menurut Rowold (2011), gaya kepemimpinan transformasional merupakan salah satu gaya kepemimpinan yang penting. Hal ini dikarenakan gaya kepemimpinan transformasional memiliki kemampuan untuk mempengaruhi bawahan untuk mencapai kinerja yang luar biasa**.** Dengan demikian kepemimpinan transformasional adalah kepemimpinan yang memiliki visi ke depan dan mampu mengidentifikasi perubahan lingkungan serta mampu mentransformasikan perubahan tersebut ke dalam organisasi, mempelopori perubahan dan memberikan motivasi, inspirasi kepada individu-individu karyawan untuk kreatif dan inovatif serta membangun *team work* yang solid, membawa pembaharuan dalam etos kerja dan kinerja yang optimal, berani dan bertanggung jawab memimpin dan mengendalikan organisasi (Schneider dan George, 2011; Moynihan *et al*., 2012; Belle 2012). Selain mempengaruhi kinerja organisasi, beberapa hasil penelitian menyatakan bahwa gaya kepemimpinan transformasional dapat mempengaruhi orientasi pasar (Theodosiou *et al*., 2012; Pinho *et al*, 2014; Chiun *et al*., Chiun *et al*., 2015), serta dapat mempengaruhi pegawai untuk menyampaikan pelayanan terbaik kepada pelanggan (Rowold, 2011; Wright *et al*., 2012; Pahi dan Hamid, 2015; Lyical dan Celebi, 2016).

Meskipun ada beberapa perdebatan tentang komponen yang mendasari gaya kepemimpinan transformasional, tetapi ada kesepakatan bersama bahwa gaya kepemimpinan transformasional adalah dimana para pemimpin mampu mengubah sikap bawahannya dan memiliki komitmen untuk melaksanakan misi organisasi secara konsisten. Konsep kepemimpinan transformasional dikembangkan oleh Bass dan Avolio, dengan empat dimensi diantaranya; (1) *Inspirational motivation*, (2) *Idealized influence,* (3) *Intellectual stimulation,* dan (4) *Individual consideration.*

Variabel gaya kepemimpinan transformasional dalam penelitian ini menggunakan empat dimensi yang akan dijadikan indikator dalam studi ini (Oberfield 2012; Wright, 2012; Donald *et al*., 2014), diantaranya: (1) *idealized influence* (Idealisasi pengaruh), dimana pemimpin memiliki

perilaku yang menghasilkan rasa hormat (*respect*) dan rasa percaya diri (*trust*) dari orang-orang yang dipimpinnya, (2) *inspirasional motivation* (Motivasi inspirasional), dimana pemimpin meningkatkan kesadaran dari para pegawai mengenai visi dan misi organisasi serta mendorong untuk memahami dan komitmen terhadap visi adalah fase kunci dari gaya kepemimpinan transformasional, (3) *intellectual stimulation* (Stimulasi intelektual), dimana pemimpin mendemonstrasikan tipe kepimpinan yang senantiasa menggali ide-ide baru dan solusi yang kreatif dari orang-orang yang dipimpinnya dan (4) *individual consideration* (Konsiderasi pribadi), berkaitan dengan perilaku kepemimpinan transformasional yang fundamental dari memperlakukan individu sebagai kontribusi penting di tempat kerja.

Adanya beberapa hasil penelitian yang dijelaskan diatas, maka dalam penelitian ini dapat disusun hipotesa sebagai berikut:

H_1 : Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh positif terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak.

H_2 : Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh positif terhadap orientasi pasar.

H_3 : Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh positif terhadap kualitas pelayanan.

Orientasi Pasar.

Orientasi pasar sangat diperlukan oleh perusahaan agar dapat meningkatkan daya saing dan daya jual suatu organisasi pada pelanggan. Organisasi yang berorientasi pasar akan mencari sumber informasi yang ada di lingkungan eksternal untuk menjalin hubungan pelanggan dan memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan, sehingga dengan berorientasi pasar perusahaan akan selalu berusaha untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dengan memenuhi harapan-harapan pelanggan terhadap produk yang dihasilkan oleh Perusahaan. Demikian juga dengan PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak.

Konsep orientasi pasar dikategorikan menjadi dua pendekatan, yaitu pendekatan perilaku dan pendekatan budaya. Pendekatan perilaku mengatakan bahwa orientasi pasar merupakan serangkaian kegiatan yang diarahkan untuk membuat pelanggan senang (Zafar *et al*., 2016), sedangkan pendekatan budaya mengatakan bahwa orientasi pasar merupakan serangkaian kegiatan yang menekankan pada nilai-nilai bersama perusahaan dan menganggap bahwa pelanggan adalah prioritas pertama. Menurut (Polat dan Mutlu, 2012), orientasi pasar dipandang sebagai kemampuan perusahaan yang sangat berharga, langka, dan yang tidak dapat dengan mudah ditiru, dengan penekanan menempatkan pelanggan di pusat strategi dan operasi perusahaan, oleh karena itu, orientasi pasar merupakan alat yang penting untuk mencapai keunggulan kompetitif dan meningkatkan kinerja organisasi, sehingga studi tentang orientasi pasar sangat menarik untuk dilakukan.

Konsep orientasi pasar sangat penting dilakukan oleh PDAM dalam rangka menciptakan *public value* kepada masayarakat, hal ini dikarenakan dengan orientasi pasar perusahaan akan melakukan penyesuaian terhadap sumber daya yang dimiliki dan proses bisnisnya dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggan serta membantu menilai kendala dan peluang yang diciptakan oleh lingkungan (Kumar *et al*., 2011), dengan demikian perhatian organisasi terpusat pada kebutuhan pelanggan (Chung *et al*., 2011), sehingga dengan orientasi pasar yang kuat dapat berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Beberapa hasil penelitian menyatakan bahwa orientasi pasar dapat mempengaruhi kinerja perusahaan (Mahmoud *et al*., 2010; Ahmad, 2011; Chin, 2013; Wilson *et al*., 2014; Shehu dan Mahmood, 2014).

Apalagi adanya pasar bebas mendorong perusahaan daerah untuk berorientasi pasar, selain membuat perusahaan daerah semakin kompetitif, orientasi pasar juga berperan sebagai landasan pengembangan kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan. Orientasi pasar yang kuat akan dapat

menciptkan *public value* bagi sektor publik, dikarenakan dengan orientasi pasar akan menyebabkan perusahaan dapat menciptakan nilai terbaik kepada pelanggan melalui produk dan layanannya, dengan demikian akan mengakibatkan kinerja organisasi menjadi lebih baik. Hal ini dikarenakan perusahaan yang berorientasi pasar akan lebih siap dalam memberikan pelayanan yang berkualitas dan bernilai unggul karena dapat menciptakan kepuasan pelanggan dan orientasi pelanggan (Faryabi *et al*., 2011; Ramayah *et al*, 2011; Chin *et al*., 2013), oleh karena itu orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kualitas pelayanan (Ramayah *et al*., 2011; Hojati *et al*., 2012; Chin *et al*., 2013; Pahi dan Hamid, 2015).

Dalam penelitian ini menggunakan instrumen pengukuran MARKOR yang dikembangkan oleh Kohli dan Jaworski, yang dimodifikasi sesuai dengan konteks sektor publik (Walker *et al*., 2011; Protco dan Dornberger 2014), diantaranya; *intelligence dissemination*, *intelligence generation*, and *responsiveness*. Berdasarkan hal tersebut, maka dalam penelitian ini dapat disusun hipotesa sebagai berikut:

H_4 : Orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kinerja sektor publik (PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak).

H_5 : Orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kualitas pelayanan.

Kualitas Layanan.

Industri jasa memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian di suatu negara (Lovelock, 2012). dalam lingkungan yang sangat kompetitif dan global seperti saat ini, memberikan layanan berkualitas dan kompetitif merupakan bagian dari strategi yang sangat penting untuk keberhasilan dan kelangsungan hidup perusahaan (Munhurrun *et al*., 2010). Begitu juga dengan sektor publik saat ini, ditekankan untuk dapat memberikan layanan yang berkualitas dan menciptakan *publik velue* (Agbor, 2011; Lykal dan Celebi, 2016).

Kualitas layanan telah menarik banyak perhatian baik dari akademisi maupun dari praktisi dikarenakan pengaruhnya terhadap biaya, kinerja keuangan, kepuasan pelanggan dan retensi pelanggan. Adanya kondisi persaingan yang sangat kompetitif saat ini, kualitas layanan (*service quality*) secara luas diakui sebagai persyaratan penting dari suatu perusahaan (Voet *et al*., 2013) bahkan kualitas layanan sebagai salah satu strategi kompetitif yang sangat penting untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan.

Kualitas layanan lebih sulit dievaluasi oleh pelanggan dari pada kualitas barang, dikarenakan penilaian terhadap kualitas layanan tidak hanya didasarkan pada hasil kualitas dari teknik layanan saja tetapi melibatkan proses penyediaan layanan atau kualitas fungsional. Hal ini sejalan dengan pendapat (Lovelock, 2012; Weerawit dan Vinai, 2014) yang menyatakan bahwa persepsi konsumen terhadap kualitas merupakan suatu hal yang sulit dipahami, bahkan pemahaman tentang kualitas sering disalah artikan sebagai sesuatu yang baik, kemewahan, keistimewaan atau sesuatu yang berbobot atau bernilai. Kesulitan dalam menilai kualitas dirasakan lebih berat, dikarenakan persepsi konsumen dalam menilai kualitas sifatnya sangat subyektif, meskipun, kualitas produk baik barang atau jasa akan memberikan kontribusi yang besar terhadap kepuasan pelanggan, pangsa pasar dan *return on investmen* perusahaan melalui penurunan biaya dan perbaikan produktivitas, serta berpengaruh terhadap loyalitas pelanggan.

Hal ini dikarenakan kualitas layanan merupakan suatu konstruk yang komplek, yang dikaji dalam disiplin pemasaran jasa (Kumasey, 2014). Kualitas layanan digambarkan secara general dan dievaluasi secara menyeluruh dalam jasa atau merupakan evaluasi konsumen dari sejumlah atribut yang terkait. Bahkan dikemukakan bahwa kualitas layanan telah dideskripsikan sebagai multi dimensional konstruk yang dibangun melalui evaluasi terhadap konstruk dari sejumlah atribut yang terkait dengan jasa (Lovelock, 2012; Chang dan

Horg, 2010; Greenwel *et al*., 2012). Sebagai konstruk yang kompleks dan paling diinvestigasi pada disiplin ilmu pemasaran, maka pemikiran tentang konsep kualitas layanan terus mengalami perkembangan. Khususnya, kebutuhan terhadap model untuk menilai kualitas layanan yang diberikan oleh perusahaan atau organisasi jasa.

Kualitas pelayanan pada dasarnya sangat penting bagi suatu perusahaan, dikarenakan kualitas pelayanan yang diberikan oleh perusahaan kepada pelanggan dapat menciptakan keuggulan kompetitif. Hal ini dikarenakan kualitas pelayanan yang diberikan oleh perusahaan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Oleh karena itu PDAM harus berupaya untuk memberikan kualitas pelayanan yang terbaik bagi pelanggannya dikarenakan kualitas pelayanan merupakan persyaratan penting bagi sektor publik untuk selalu meningkatkan pelayanannya kepada pelanggan (Munhurrun, 2010), bahkan kualitas layanan sebagai salah satu strategi kompetitif yang sangat penting untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan. Hasil penelitian (Chiun *et al*., 2015; Shekarchizadeh *et al*., 2011; Kersten dan Koch, 2010), menyatakan bahwa kualitas pelayanan dapat mempengaruhi kinerja sektor publik.

Kualias pelayanan dalam penelitian ini, mengembangkan konsep kualitas pelayanan yang dikemukakan oleh Brady dan Cronin (*interaction quality, physical environment quality dan outcome quality*) serta dimensi *SERVQUAL* (*reliable* dan *assurance)*. Hal ini dikarenakan konsep kualitas pelayanan tersebut sangat mendukung penelitian ini karena menggunakan pendekatan relasional yang mewakili aspek operasional pelayanan dari PDAM yaitu 3 K (kualitas, kuantitas dan kualitas air), sehingga dalam operasional PDAM pegawai layanan dituntut untuk lebih interaktif serta mampu memberikan jaminan kepada pelanggan terhadap kualitas dari produksi air yang dihasilkan.

Indikator kualitas pelayanan dalam penelitian ini (Munhurrum, 2010; Foster 2010; Chang dan Horg, 2010; Greenwel *et al*., 2012; Afifah *et al*., 2015), diantaranya adalah; (1) *interaction quality (*Kualiatas interaksi) adalah kontak yang terjadi pada proses jasa disampaikan dalam pertemuan antara penyedia jasa dan pelanggan, yang merupakan kunci penentu evaluasi pelanggan terhadap kualitas layanan (Lovelock, 2012), (2) *physical environment quality* (Kualitas lingkungan fisik), menurut (Chang dan Horg, 2010; Greenwel *et al*., 2012), yaitu sebuah kualitas yang ada di dalam lingkungan di mana proses pelayanan itu terjadi, lingkungan layanan telah dikaitkan dengan lingkungan fisik dari pertemuan layanan atau apa yang telah diperlakukan sebagai *service scape*, dan, (3) *outcome quality* (Kualitas hasil akhir) adalah apa yang didapatkan oleh pelanggan, ketika proses produksi jasa dan interaksi-interaksi antara pelanggan dengan penyedia layanan selesai diproduksi. Termasuk ketepatan/kecepatan waktu dalam penyampaian jasa yang merupakan salah satu faktor atau faktor kegagalan jasa, dalam pelayanan PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak dalam hal ini adalah kecepatan proses pelayanan terhadap pelanggan (Proses pemasangan SR, aktif/pasif pelanggan, dan lain-lain) serta kualitas, kuantitas dan kualitas air (3K) yang disalurkan ke pelanggan. Berdasarkan hal tersebut, maka dalam penelitian ini dapat disusun hipotesa sebagai berikut:

H_6 : Kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap kinerja sektor publik (PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak).

Kinerja PDAM.

Pengukuran kinerja perusahaan menjadi topik penting bagi para akademisi dan praktisi mulai tahun 1990. Kinerja organisasi meliputi tiga bidang diantaranya; (1) Kinerja keuangan laba, *returnonasset*, *returnoninvestment*, dan lain-lain), (2) Kinerja produk pasar (penjualan, pangsa pasar, dan lain-lain), (3) Pemegang saham (jumlah pemegang saham, nilai tambah ekonomi, dan lain-lain), sedangkan (Ozer dan Tinaztepe, 2014), mendefinisikan kinerja organisasi merupakan salah satu variabel yang digunakan untuk

mengukur tingkat kinerja perusahaan dalam mencapai tujuan organisasi diantaranya efisiensi dan efektifitas. Akan tetapi indikator kinerja perusahaan yang sering digunakan diantaranya adalah tingkat pertumbuhan laba, tingkat penjualan kembali, ROA dan kinerja secara keseluruhan (Zizlavsky, 2014), atau hanya dari sudut finansial saja. Akan tetapi saat ini penilaian kinerja perusahaan tidak hanya melihat dari sudut keuangan saja, melainkan dilihat dari sudut non keuangan yaitu aspkek pelanggan, aspek sumber daya manusia, aspek bisnis internal dan aspek pertumbuhan bisnis yang diperkenalkan oleh Robert Kaplan dan David Norton yaitu pengukuran kinerja perusahaan yang berbasis *Balanced Scorecard* (BSC) pada Januari-Februari 1992.

Begitu juga dengan PDAM di Indonesia, berdasarkan Keputusan Menteri Dalam Negeri No: 690-069 Tahun 1992, tentang Pola Petunjuk Teknis Pengelolaan PDAM ditegaskan bahwa PDAM mempunyai tugas pokok pelayanan umum kepada masyarakat, dimana dalam menjalankan fungsinya PDAM diharapkan mampu membiayai dirinya sendiri (*self financing*) dan harus berusaha mengembangkan tingkat pelayanannya, disamping itu PDAM diharapkan memberikan sumbangan pembangunan kepada PEMDA. Selanjutnya dalam keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor 47 Tahun 1999 tentang pedoman penilaian kinerja PDAM dinyatakan bahwa tujuan pendirian PDAM untuk memenuhi pelayanan dan kebutuhan air bersih bagi masyarakat serta sebagai salah satu sumber PAD. Selanjutnya berdasarkan Peraturan Menteri Pekerjaan Umum Pasal 59, Nomor 18/PRT/M/2007 tentang Penyelenggaraan Pengembangan SPAM (BPSPAM), mulai Tahun 2010 dilakukan penilaian kinerja PDAM dengan menggunakan penilaian pada empat aspek diantaranya keuangan, pelayanan, operasional, dan sumber daya manusia yang berbasis *Balance Scorecard* (BSC). Pelaksanaan penilaian oleh BPKP di setiap Propinsi dengan dilakukan audit setiap tahunnya serta dipublikasi secara nasional dengan tiga peringkat kinerja PDAM seluruh Indonesia, diantaranya *kategori sehat, kurang sehat dan sakit.* Tujuan penilaian kinerja dilakukan agar sektor publik dapat menjalankan fungsinya yaitu dapat menciptakan *public value* bagi pelanggan dan *stakeholders*, selain itu secara jangka panjang dapat menciptakan kinerja PDAM yang mandiri dan berkelanjutan (*sustainable local enterprise performance*).

Indikator kinerja perusahaan daerah dalam hal ini PDAM, dalam penelitian ini mengacu pada pendapat (Ozer dan Tinaztepe, 2014; Madsen dan Stenheim, 2014) yang meliputi; pertumbuhan jumlah pelanggan, kemampuan pengembangan produk/layanan, profitabiltas perusahaan, komitmen karyawan, dan kepuasan kerja karyawan.

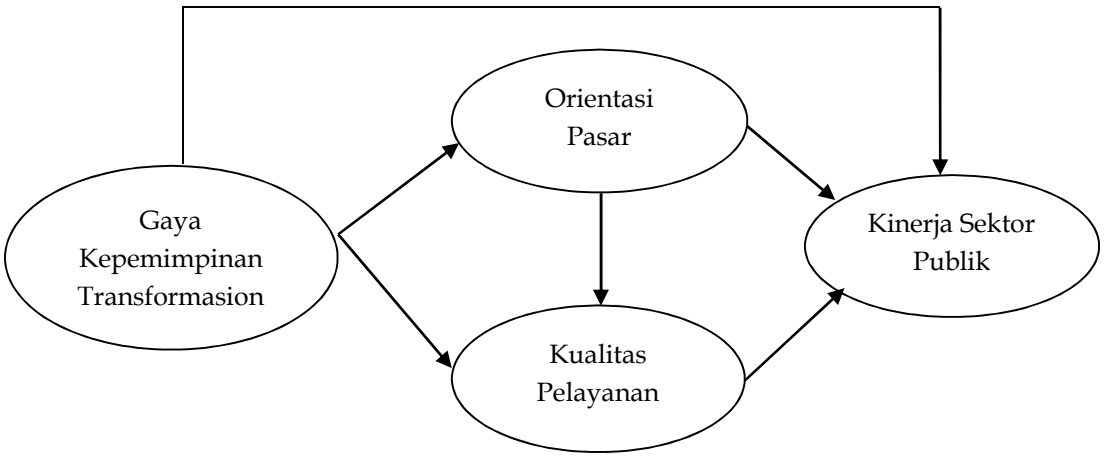
Rerangka Konseptual Penelitian.

Gaya kepemimpinan transformasional memiliki kecenderungan untuk meningkatkan kinerja organisaisi dikarenakan gaya kepemimpinan yang menginspirasi semua orang dalam organisasi, selalu menanamkan sikap positif dan menginspirasi pegawai sehingga kepemimpinan transformational memiliki dampak positif pada kinerja organisasi (Peris dan Namusonge, 2012; Donald *et al.,* 2014; Ozer dan Tinaztepe, 2014; Birasnav, 2014; Chiun *et al*., 2015), dengan demikian kinerja organisasi tergantung pada pimpinan organisasi dalam menetapkan misi dan visi serta keberadaannya di pasar. Untuk itu diperlukan gaya kepemimpinan transformasional dalam pengelolaan PDAM. Beberapa hasil penelitian menyatakan bahwa gaya kepemimpinan transformasional dapat mempengaruhi orientasi pasar (Theodosiou *et al*., 2012; Pinho *et al*, 2014; Chiun *et al*., 2015). Beberapa hasil penelitian menyatakan bahwa orientasi pasar dapat mempengaruhi kinerja perusahaan (Mahmoud *et al*., 2010; Ahmad, 2011; Chin, 2013; Wilson *et al*., 2014; Shehu dan Mahmood, 2014), sehingga perusahaan yang ber-

orientasi pasar akan lebih siap dalam memberikan pelayanan yang berkualitas dan bernilai unggul karena dapat menciptakan kepuasan pelanggan dan orientasi pelanggan (Faryabi *et al*., 2011; Ramayah *et al*, 2011; Chin *et al*., 2013). Oleh karena itu orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kualitas pelayanan (Ramayah *et al*., 2011; Hojati *et al*., 2012; Chin *et al*., 2013; Pahi dan Hamid, 2015).

Untuk dapat menciptakan *public value*, PDAM harus mampu memberikan kualitas pelayanan sesuai dengan harapan pelanggan dikarenakan kualitas pelayanan dapat menciptakan kepuasan pelanggan, oleh karena itu diperlukan pimpinan yang transformational. Beberapa hasil studi menunjukkan bahwa pemimpin transformational dapat meningkatkan pegawai untuk menyampaikan pelayanan terbaik kepada pelanggan (Rowold, 2011; Wright *et al*., 2012; Pahi dan Hamid, 2015; Lyical dan Celebi, 2016). Hal ini dikarenakan kualitas pelayanan dapat mempengaruhi kinerja perusahaan (Chiun *et al*., 2015; Kersten dan Koch, 2010).

Rerangka konseptual ini secara keseluruhan menggambarkan pengaruh langsung antara variabel gaya kepemimpinan transformasional terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak, gaya kepemimpinan transformasional terhadap orientasi pasar, gaya kepemimpinan transformasional terhadap kualitas pelayanan, selanjutnya orientasi pasar berpengaruh terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak, orentasi pasar berpengaruh terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak, selanjutnya kualitas layanan berpengaruh pada kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak. Berdasarkan uraian tersebut, pengaruh antar variabel dalam studi ini secara keseluruhan digambarkan dalam Gambar 1.



Gambar 1
Rerangka Konseptual Penelitian

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada PDAM Tirta hatulistiwa Pontianak di Kalimantan Barat. Teknik pengambilan data dengan cara menyebarkan kuesioner untuk masing-masing bagian, dengan teknik pengambilan sampel *purposive sampling* diambil sebanyak 100 karyawan yang terdiri dari kepala bagian, kepala seksi dan karyawan pada bagian yang berhubungan langsung dengan pelayanan (Produksi, Distribusi, Pengendalian Kehilangan Air (PKA), dan Kantor Pelayanan). Dasar pertimbangan yang digunakan dalam pengambilan sampel sebanyak 100 karyawan (Hair *et al*., 2010), menyatakan bahwa jika sampel diatas 400 akan mengakibatkan fit model (*goodness-of-fit*) tidak begitu baik, sehingga lebih di-

sarankan penggunaan sampel pada selang 100-400. Sehingga alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Structural Equation Modeling* (SEM).

Variabel gaya kepemimpinan transformasional dalam penelitian ini mengacu pada konsep Bass dan Avolio), yang dikembangkan dalam sektor publik (Wright, 2012; Oberfield 2012; Donald *et al*., 2014.), yang meliputi: *idealized influence*, *inspirasional motivation*, *intellectual stimulation* dan *individual consideration*, sedangkan variabel orientasi pasar menggunakan konsep pengukuran MARKOR yang dikemukanan oleh Kohli dan Jaworski, yang dimodifikasi sesuai dengan konteks sektor publik dengan mengacu pada (Walker *et al*., 2011; Protco dan Dornberger 2014), diantaranya; *intelligence dissemination*, *intelligence generation*, dan *responsiveness*. Untuk variabel kualitas pelayanan mengacu pada konsep Brady dan Cronin, serta dimensi *SERVQUAL* yang dikembangkan sesuai dengan desain penelitian (Munhurrum, 2010; Foster 2010: 257; Chang dan Horg, 2010; Greenwel *et al*., 2012; Afifah *et al*., 2015). Adapun variabel kinerja PDAM dalam penelitian ini mengacu pada pendapat (Ozer dan Tinaztepe, 2014; Madsen dan Stenheim, 2014) yang meliputi; pertumbuhan jumlah pelanggan, kemampuan pengembangan produk/layanan, profitabiltas perusahaan, komitmen karyawan.

Untuk lebih jelasnya definisi operasional variabel dalam penelitan ini dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1
Dinisisi Operasional Variabel

Variabel	Indikator	Sumber
Gaya kepemimpinan transformasional	1. Idealized Influence a. Merasa nyaman bila pimpinan berada disekitar kita. b. Mempercayai kemampuan dan kapabilitas pimpinan dalam menyelesaikan masalah. c. Sangat percaya sepenuhnya kepada pimpinan. 2. Inspirational Motivation. a. Pimpinan meningkatkan optimisme terhadap masa depan perusahaan. b. Pimpinan mendorong untuk sukses dalam suatu pekerjaan. c. Pimpinan membuat antusias dalam suatu pekerjaan. 3. Intelectual Stimulation a. Pimpinan memberikan cara baru dalam menyelesaikan masalah. b. Pimpinan melihat permasalahan dengan berbagai pandangan. c. Pimpinan mencari beberapa alternative ketika memecahkan masalah. 4. Individual Consideration a. Pimpinan memberikan perhatian secara pribadi b. Pimpinan memperhatikan secara individual c. Pimpinan siap memberi petunjuk apabila dibutuhkan.	Wright, 2012; Oberfield 2012; Donald *et al*., 2014.

Orientasi pasar	1. Intelligence Dissemination a. Rapat antar bagian dilakukan seminggu sekali b. Komunikasi antar bagian mengenai kebutuhan pelanggan c. Menyediakan waktu untuk diskusi mengenai kebutuhan pelanggan 2. Intelligence Generation a. Melakukan survey pelanggan setahun sekali b. Mencari informasi mengenai perubahan kebutuhan pelanggan c. Meninjau ulang pengaruh perubahan lingkungan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. 3. Responsiveness. a. Perhatian terhadap kebutuhan pelanggan b. Usaha untuk memperbaiki produk/layanan sesuai keinginan pelanggan. c. Perhatian terhadap keluhan pelanggan	Walker *et al*., 2011; Protco dan Dornberger 2014.
Kualitas pelayanan	1. Interaction Quality a. Sikap karyawan b. Perilaku dan ketrampilan karyawan c. Keahlian karyawan. 2. Physical Environment Quality a. Lokasi PDAM b. Kenyamana tempat pelayanan c. Fasilitas 3. Outcome Quality. a. Kecepatan proses b. Jaminan 3 K (Kualitas, Kontinyuitas dan Kuantitas) air PDAM	Munhurrum, 2010; Foster 2010: 257; Chang dan Horg, 2010; Greenwel *et al*., 2012; Afifah *et al*., 2015
Kinerja PDAM.	1. Petumbuhan jumlah pelanggan 2. Kemampuan pengembangan produk/layanan 3. Profitabilitas perusahaan 4. Komitmen karyawan 5. Kepuasan kerja karyawan	Ozer dan Tinaztepe (2014); Madsen dan Stenheim, 2014.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Untuk mengetahui karakteristik pegawai PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak yang dijadikan responden dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2
Karakteristik Responden

Karakteristik Responden	Keterangan	Frekwensi	Persentase (%)
Jenis Kelamin	Laki-laki	67	67
	Perempuan	33	33
Masa Kerja	1-3 Tahun	6	6
	3-4 Tahun	29	29
	Diatas 5 Tahun	65	65
Usia	20 – 24 Tahun	11	11
	25 -29 Tahun	23	23

	30 – 34 Tahun	29	29
	35 Ke atas	37	37
Pendidikan	SMA	32	32
	D3	21	21
	S1	41	41
	S2	6	6

Untuk mengetahui deskripsi jawaban responden dalam penelitian ini, dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3
Deskripsi Jawaban Responden

Item Pertanyaan	**Rata-2**	**Max**	**Min**	**Standar D**
Variabel Gaya Kepemimpinan Transformasional				
1. Merasa nyaman bila pimpinan berada disekitar kita.	28	54	13	20,5
2. Mempercayai kemampuan dan kapabilitas pimpinan dalam menyelesaikan masalah.	30,333	62	7	27,6
3. Sangat percaya sepenuhnya kepada pimpinan	28,933	51	3	25,6
4. Pimpinan meningkatkan optimisme terhadap masa depan perusahaan.	31,933	79	9	17,6
5. Pimpinan mendorong untuk sukses dalam suatu pekerjaan.	26,933	42	27	7,8
6. Pimpinan membuat antusias dalam suatu pekerjaan	27,267	50	9	17,7
7. Pimpinan memberikan cara baru dalam menyelesaikan masalah.	29,6	56	44	8,5
8. Pimpinan melihat permasalahan dengan berbagai pandangan.	24,866	40	5	16,1
9. Pimpinan mencari beberapa alternative ketika memecahkan masalah	29,4	55	14	20,6
10. Pimpinan memberikan perhatian secara pribadi	30,866	63	37	18,4
11. Pimpinan memperhatikan secara individual	21,8	28	5	9,6
12. Pimpinan siap memberi petunjuk apabila dibutuhkan	27,867	41	23	9,3
Variabel Orientasi Pasar				
1. Rapat antar bagian dilakukan seminggu sekali	26,8	73	2	32,7
2. Komunikasi antar bagian mengenai kebutuhan pelanggan	24,2	35	8	11,9
3. Menyediakan waktu untuk diskusi mengenai kebutuhan pelanggan	26,13	39	9	12,5
4. Melakukan survey pelanggan setahun sekali	28,4	50	5	19,8
5. Mencari informasi mengenai perubahan kebutuhan pelanggan	21,13	27	9	7,4
6. Meninjau ulang pengaruh perubahan lingkungan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan	27,06	43	3	17,2
7. Perhatian terhadap kebutuhan pelanggan	27,46	42	8	17,9
8. Usaha untuk memperbaiki produk/layanan sesuai keinginan pelanggan.	24,86	40	14	10,98
9. Perhatian terhadap keluhan pelanggan	29,13	51	6	24,00
Variabel Kualitas Pelayanan				
1. Sikap karyawan	25,266	38	17	9,27
2. Perilaku dan ketrampilan karyawan	27,133	39	5	15,12
3. Keahlian karyawan.	27,666	43	8	18,56

4. Lokasi PDAM	25,533	39	7	13,8
5. Kenyamana tempat pelayanan	28,266	46	22	12,05
6. Fasilitas	26,93	59	5	22,09
7. Kecepatan proses	25,6	41	3	16,19
8. Jaminan 3 K (Kualitas, Kontinyuitas dan Kuantitas) air PDAM	25,066	32	5	13,07
Variabel Kinerja PDAM				
1. Petumbuhan jumlah pelanggan	29,266	51	12	19,7
2. Kemampuan pengembangan produk/layanan	24,4	34	11	9,89
3. Profitabilitas perusahaan	25,466	53	9	18,7
4. Komitmen karyawan	27,266	41	5	15,42
5. Kepuasan kerja karyawan	25,733	37	5	14,05

Untuk menjelaskan pengaruh antar variabel, hipotesis dalam penelitian ini akan diterima apabila nilai α lebih kecil dari 0,05. Hasil pengujian antar variabel dalam penelitian ini, secara rinci dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4
Hasil Pengujian Hipotesis

Variabel	Koefi-sien	C.R.	Prob.	Keterangan
Gaya kepemimpinan transformasional → Kinerja Sektor Publik	0, 426	5,128	0,000	Signifikan
Gaya kepemimpinan transformasional → Orientasi pasar	0, 144	2,009	0,045	Signifikan
Gaya kepemimpinan transformational → Kualitas pelayanan	0, 121	1,595	0,124	Tidak Signifikan
Orientasi pasar → Kualitas pelayanan	0, 324	1,578	0,115	Tidak Signifikan
Orintasi pasar → Kinerja Sektor Publik	0, 411	4,899	0,000	Signifikan
Kualitas pelayanan →Kinerja Sektor Publik	0,315	2,835	0,004	Signifikan

Berdasarkan Tabel 4, interpretasi masing-masing koefisien jalur adalah sebagai berikut:

Hipotesis 1 : Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh positif terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak.

Hasil pengujian koefisien jalur (Tabel 4) menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh positif terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak dengan arah positif sebesar 0,426 dengan nilai C.R. sebesar 5,128 dan diperoleh probabilitas signifikansi (p) sebesar 0,000 yang lebih kecil dari taraf signifikansi (α) yang ditentukan sebesar 0,000. Hal ini berarti bahwa hipotesis pertama dalam studi ini yang menyatakan bahwa gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh positif terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak, terbukti kebenarannya.

Diterimanya Hipotesa 1, menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan yang ada dilingkungan PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak dalam memimpin perusahaan adalah dengan menggunakan gaya kepemimpinan transformasional, sehingga mereka memiliki kemampuan untuk menginspirasi, memotivasi dan mempengaruhi seluruh pegawai di lingkungan PDAM untuk mencapai visi dan misi organisasi sehingga kinerja PDAM sebagai *public value* semakin membaik mulai dari tahun 2011 sampai dengan saat ini, dimana kondisi PDAM mendapatkan penilaiain *kinerja*

coorporate dengan kategori "sehat". Penilaian dilakukan oleh BPKP Perwakilan yang ada di Propinsi Kalbar diantaranya kategori *sehat, kurang sehat dan sakit*. Hal ini menunjukkan Pimpinan PDAM Tirta Khatulistiwa mampu mengoptimalkan sumber daya manusia yang dimiliki untuk menjalankan misi dan visi yang sudah ditetapkan. Selain itu beberapa hasil diskripsi jawaban responden dalam indikator *idealized influence* menyatakan bahwa rata-rata sangat baik, begitu juga dengan *inspirational motivation, intellectual stimulation* serta *individual consideration*, rata-rata jawaban responden dalam penelitian ini menyatakan sangat baik, dengan demikian bahwa gaya kepemimpinan transformasional sangat mempengaruhi pegawai dalam mencapai kinerja yang menjadi tanggung jawabnya.

Hasil penelitian ini sependapat dengan hasil penelitian (Peris dan Namusonge, 2012; Donald *et al.,* 2014; Ozer dan Tinaztepe, 2014; Birasnav, 2014; Chiun *et al*., 2015), yang menyatakan bahwa gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh pada kinerja perusahaan.

Hipotesis 2 : Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh positif terhadap orientasi pasar.

Hasil pengujian koefisien jalur (Tabel 4) menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan berpengaruh terhadap orientasi pasar dengan arah positif. Hal ini terlihat dari jalur yang bertanda positif sebesar 0,144 dengan nilai C.R. sebesar 2,009 dan diperoleh probabilitas signifikansi (p) sebesar 0,045 yang lebih kecil dari taraf signifikansi (α) yang ditentukan sebesar 0,05. Hal ini berarti bahwa hipotesis ke dua dalam studi ini yang menyatakan bahwa gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh positif terhadap orientasi pasar, dalam hal ini adalah PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak *terbukti kebenarannya*. Diterimanya H_2, menunjukkan bahwa Pimpinan PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak menetapkan misi dan visi PDAM yang berorientasi kepada pelanggan di karenakan Pimpinan menyadari bahwa PDAM merupakan sektor publik yang harus menciptakan *public value*, dengan penekanan pelanggan di pusat strategi dan operasi perusahaan selain itu terus berupaya untuk meningkatkan hubungan antar bagian dalam meningkatkan kinerja pelayanan. Hal ini dibuktikan pada saat ini PDAM Tirta Khatulistiwa untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarkat terus menerus dengan melakukan perbaikan terhadap kualitas, kuantitas dan kontinuitas pelayanan air kepada masyarakat sesuai dengan peraturan Menkes yang mengacu pada standar air minum, sehingga selalu berusaha untuk memperbaiki produk/layanan yang ada, selain itu untuk proses pengaduan serta pemasangan sambungan telah diberlakukan pelayanan *on line* yang bisa diakses oleh pelanggan (Afifah dan Afandi, 2015: Afifah *et al.,* 2015), dengan demikian orientasi pasar yang ditetapkan di PDAM Tirta Khatulistiwa sudah di sesuaikan dengan pelanggan PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak.

Berdasarkan hasil jawaban responden dari indikator oreintasi pasar, diantaranya *intelligance dissemination*, *intelligance generation*, serta *responsiveness* rata-rata penilaian responden menyatakan baik. Hal ini menunjukkan bahwa oreintasi pasar yang dilakukan oleh PDAM Tirta Khatulistiwa sudah sesuai dengan kebutuhan pelanggan, dimana setiap tahun dilakukan survey kepuasan pelanggan, selalu mencari informasi mengenai perubahan kebutuhan pelanggan, selalu memperbaiki produk/ layanan yang diberikan oleh PDAM dalam hal 3K (kualitas, kuantitas, kontinyuitas air), serta setiap minggu sekali pimpinan PDAM melakukan komunikasi (rapat) antar bagian dalam rangka meningkatkan kinerja pelayanan kepada pelanggan.

Diterimanya hipotesa ini, menjelaskan bahwa gaya kepemimpinan yang dilakukan oleh pimpinan PDAM Tirta Khatulistiwa mampu menciptakan orientasi pasar yang kuat, dan ini sangat dibutuhkan dalam manajemen sektor publik dikarenakan

berada pada lingkungan yang komplek dan *turbulence* (Pandey 2010; Donald *et al.*, 2014) dan yang berorientasi pasar (Mahmoud *et al*., 2010; Gummerus, 2013: Rubina *et al*., 2016), dikarenakan dengan oreintasi pasar, perusahaan akan mencari sumber informasi yang ada di lingkungan eksternal untuk menjalin hubungan dengan pelanggan dan memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan, sehingga dengan orientasi pasar yang kuat, PDAM dapat menciptakan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

Hasil penelitian ini sependapat dengan (Theodosiou *et al*., 2012; Pinho *et al*, 2014; Chiun *et al*., 2015), yang menyatakan bahwa gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh terhadap oreintasi pasar.

Hipotesis 3 : Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh positif terhadap kualitas layanan.

Hasil pengujian koefisien jalur (Tabel 4) menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan tidak berpengaruh positif terhadap kualitas pelayanan. Hal ini terlihat dari jalur yang bertanda positif sebesar 0,121 dengan nilai C.R. sebesar 1,595 dan diperoleh probabilitas signifikansi (p) sebesar 0,124. Hal ini berarti bahwa hipotesis ke tiga dalam studi ini yang menyatakan bahwa gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh positif terhadap kualitas layanan, dalam hal ini adalah PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak *tidak terbukti kebenarannya*.

Kualitas layanan sebagai salah satu strategi kompetitif yang sangat penting untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan. Kualitas layanan lebih sulit dievaluasi oleh pelanggan dari pada kualitas barang, dikarenakan penilaian terhadap kualitas layanan tidak hanya didasarkan pada hasil kualitas dari teknik layanan saja tetapi melibatkan proses penyediaan layanan atau kualitas fungsional (Lovelock, 2012). *Tidak berpengaruhnya gaya kepemimpinan transformasional terhadap kualitas pelayanan (Hipotesa 3)*, hal ini dikarenakan konsep orientasi pasar yang ada tidak dibarengi dengan penyesuaian terhadap sumber daya yang dimiliki dan proses bisnis perusahaan, sehingga pegawai pelayanan PDAM belum sepenuhnya menghantarkan kualitas pelayanan yang sudah ditetapkan dalam orientasi pasar, oleh karena itu, pada tingkatan organisasi manajemen puncak harus selalu menekankan dan memberikan pelatihan kepada pegawai untuk memastikan bahwa pegawai selalu menempatkan pelanggan sebagai prioritas pertama dan berusaha memenuhi kebutuhan pelanggan dengan cara yang paling tepat.

Hasil penelitian ini tidak sependapat dengan (Rowold, 2011; Wright *et al*., 2012; Pahi dan Hamid, 2015; Lyical dan Celebi, 2016), yang menyatakan bahwa pemimpin transformasional dapat meningkatkan pegawai untuk menyampaikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

Hipotesis 4 : Orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kualitas layanan.

Hasil pengujian koefisien jalur (Tabel 4) menunjukkan bahwa orientasi pasar tidak berpengaruh terhadap kualitas pelayanan. Hal ini terlihat dari jalur yang bertanda positif sebesar 0,324 dengan nilai C.R. sebesar 1,658 dan diperoleh signifikansi (p) sebesar 0,155. Hal ini berarti bahwa hipotesis ke empat dalam studi ini yang menyatakan bahwa orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kualitas layanan, dalam hal ini adalah PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak *tidak terbukti kebenarannya*.

Tidak diterimanya H_4, mengidentifikasikan bahwa kualitas layanan yang dikembangkan dan dijalankan oleh PDAM bisa jadi tidak didasarkan pada konsep orientasi pasar yang cukup kuat, dikarenakan adanya kekurangan sumber daya yang ada di PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak Kalimantan Barat, sehingga tidak berpengaruhnya orientasi pasar terhadap kualitas pelayanan karena masih banyak pegawai yang tidak memahami orientasi pasar dan merasa bahwa orientasi pasar adalah tanggung jawab organisasi secara ke-

seluruhan, bukan merupakan proses terintegrasi antar bagian dan jelas pengukurannya. Sehingga pegawai belum memiliki kesadaran secara keseluruhan terhadap penyampaian layanan yang berkualitas sesuai dengan tanggung jawab sektor publik yaitu menciptakan *public value* kepada masyarakat (pelanggan).

Oleh karena itu agar konsep orientasi pasar yang sudah ditetapkan oleh PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak agar dapat mempengaruhi perilaku pegawai dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan, maka diharapkan pimpinan PDAM Tirta Khatulistiwa mengaplikasikan oreintasi pasar dalam dua pendekatan sekaligus, baik pendekatan budaya maupun perilaku. Konsep orientasi pasar dibedakan menjadi dua, yaitu (1) Pendekatan budaya yang menyatakan bahwa orientasi pasar merupakan serangkaian kegiatan yang menekankan pada nilai-nilai bersama perusahaan dan menganggap bahwa pelanggan adalah prioritas pertama, (2) Pendekatan perilaku yang menyatakan bahwa orientasi pasar merupakan serangkaian kegiatan yang diarahkan untuk membuat pelanggan senang (Zafar *et al*., 2016).

Hasil penelitian ini tidak sependapat dengan hasil penelitian (Ramayah *et al*., 2011; Hojati *et al*., 2012; Chin *et al*., 2013; Pahi dan Hamid, 2015), yang menyatakan bahwa orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kualitas pelayanan.

Hipotesis 5 : Orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak.

Hasil pengujian koefisien jalur (Tabel 4) menunjukkan bahwa orientasi pasar berpengaruh terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak dengan arah positif. Hal ini terlihat dari jalur yang bertanda positif sebesar 0,411 dengan nilai C.R. sebesar 4,899 dan diperoleh signifikansi (p) sebesar 0,000. Hal ini berarti bahwa hipotesis ke lima dalam studi ini yang menyatakan bahwa orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan, dalam hal ini adalah PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak *terbukti kebenarannya*.

Diterimanya H_5, menunjukkan bahwa orientasi pasar yang semakin kuat akan semakin memahami akan kebutuhan pelanggan. Hal ini dibuktikan dengan adanya perbaikan secara terus menerus dilakukan oleh PDAM dalam hal penyampaian produk/layanan kepada pelanggan dalam hal 3K (kualitas, kuantitas dan kontinyuitas air), selain itu dalam hal proses pengaduan serta proses-proses yang lainnya seperti proses pemasangan SR Baru, PDAM Tirta Khatulistiwa memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan menetapkan standar pelayanan yang cepat dan tepat serta bisa langsung di akses secara *online*, sehingga secara keseluruhan pimpinan PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak telah menetapkan orientasi pasar yang tertuang dalam misi dan visi organisasi.

Hasil penelitian ini, sejalan dengan beberapa hasil penelitian yang dilakukan oleh (Mahmoud *et al*., 2010; Ahmad, 2011; Chin, 2013; Wilson *et al*., 2014; Shehu dan Mahmood, 2014).

Hipotesis 6 : Kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak.

Hasil pengujian koefisien jalur (Tabel 4) menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap kinerja PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak dengan arah positif. Hal ini terlihat dari jalur yang bertanda positif sebesar 0,315 dengan nilai C.R sebesar 2,835 dan diperoleh signifikansi (p) sebesar 0,004. Hal ini berarti bahwa hipotesis ke enam dalam studi ini yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap kinerja sektor publik, dalam hal ini adalah PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak *terbukti kebenarannya*.

Diterimanya H_6, menunjukkan bahwa kualitas pelayanan yang dilakukan oleh pegawai PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak dalam hal ini diantaranya hubungan interaksi antara pegawai dengan pelanggan

sudah dilakukan dengan baik, pegawai melakukan proses pelayanan sesuai dengan harapan pelanggan sehingga hal ini menjadikan kinerja perusahaan meningkat. Hal ini dibuktikan dengan jumlah pelanggan yang semakin meningkat serta kinerja keuangan yang semakin membaik. Hanya saja dalam penelitian ini kualitas pelayanan adalah bersifat internal bukan karena persepsi pelanggan, sehingga kinerja perusahaan dalam hal ini adalah dilihat dari sudut internal.

Hasil penelitian ini sependapat dengan (Kersten dan Koch, 2010; Shekarchizadeh *et al*., 2011; Chiun *et al*., 2015), yang menyatakan bahwa kualitas pelayanan dapat mempengaruhi kinerja perusahaan.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Gaya kepemimpinan transformasional berpengaruh signifikan terhadap kinerja sektor PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak Kalbar, dan berpengaruh signifikan terhadap orientasi pasar dengan arah hubungan positif, akan tetapi tidak berpengaruh terhadap kualitas pelayanan. Dengan tidak berpengaruhnya gaya kepemimpina transformasional terhadap kualitas pelayanan, maka yang perlu diperhatikan dan dilaksanakan di PDAM Tirta Khatulistiwa adalah pimpinan harus mampu dan mengoptimalkan sumber strategis yang dimiliki (Bekkers *et al*, 2013; Pee dan Kankanhalli. 2015), hal ini sesuai dengan Pendekatan *resources base view* (RBV) dikemukakan oleh Jay Barney, oleh karena itu kunci keberhasilan organisasi publik adalah membangun strategi berbasis sumber daya (*resources base view*- RBV) yang dimiliki oleh organisasi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan (orientasi pelanggan) dan pemangku kepentingan (*stakeholder*).

Orientasi pasar tidak berpengaruh signifikan terhadap kualitas pelayanan akan tetapi berpengaruh pada kinerja sektor publik, sedangkan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap kinerja sektor publik. Hal ini mengidentifikasikan bahwa kualitas layanan yang dikembangkan dan dijalankan oleh PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak Kalbar bisa jadi tidak didasarkan pada konsep orientasi pasar yang cukup kuat, dikarenakan adanya kekurangan sumber daya yang ada di PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak Kalimantan Barat, oleh karena itu orientasi pasar sangat diperlukan dalam sektor publik karena dengan orientasi pasar yang kuat akan menghasilkan nilai pelanggan yang unggul melalui kualitas layanan yang disampaikan kepada pelanggan sehingga berdampak pada kinerja perusahaan (Mahmoud *et al*., 2010; Gummerus, 2013: Rubina *et al*., 2016). Hal ini dikarenakan perkembangan pesat terjadi pada sektor jasa dalam beberapa dekade terakhir di negara-negara maju dan juga negara-negara berkembang, baik pada jasa profit maupun nonprofit berkembang sangat pesat bahkan menjadi sumber pendapatan domestik bruto bagi suatu negara (Lovelock, 2012), dengan demikian yang perlu dilakukan oleh PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak dalam melakukan orientasi pasar harusnya dibarengi dengan penyesuaian terhadap sumber daya yang dimiliki dan proses bisnis perusahaan, sehingga berdampak pada kualitas pelayanan.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini hanya menggunakan 100 pegawai sebagai sampel, selanjutnya tidak mempertimbangkan variabel orientasi pasar dan kualitas pelayanan sebagai variabel moderating, sehingga dalam penelitian ini hanya ada pengaruh langsung dan tidak ada pengaruh tidak langsung.

Saran

Model teoritik yang dikembangkan masih dapat diperluas dengan memasukkan kontruk-konstruk lain seperti budaya kerja, komitmen pegawai, dan inovasi layanan dengan demikian akan didapatkan suatu model yang lebih komprehensif. Penelitian lebih lanjut tentang gaya kepemimpinan transformasional dan transaksional di segala tingkatan manajemen, hal ini dikarenakan

gaya kepemimpinan transformational dan transaksionl mempengaruhi orientasi pasar yang memang diperlukan dalam sektor publik dalam hal ini adalah PDAM. Selain itu perlu juga melakukan penelitian lebih lanjut tentang orientasi pasar yang di-hubungkan dengan budaya orgnisasi kaitannya dengan kualitas layanan.

DAFTAR PUSTAKA

Agbor M. J. 2011. The Relationship between Customer Satisfaction and Service Quality: a study of three Service sectors in Umea, *Umea University*.

Afifah, N. dan A. Asnan. 2015. The Impact of CSR, Service Experience, and Inter-culture Competance on Customer Company Identification, Customer Satisfaction on Customer Loyalty (Case Study: PDAM Tirta Khtulistiwa Ponti-anak). *Procedia Sosial and Behavioural Sciences* 211: 277-284.

Afifah, N. S. A. dan I. Daud. 2015. Perception on The Service Experience: An Exploration of Public Sector in PDAM Tirta Khatulistiwa Pontianak West Kalimantan Using Reportary Grid Technique. *Global Journal of Business and Sosial Review* 4(1): 80-88.

Ahmad, S. 2011. Market Orientation in Pakistan Companies. *Pakistan Business Review* 106-131. Retrieved from http:// www.iobm.edu.pk/PBR/PBR_1104/11 0407_106-126.pdf .

Asgari, M. R. 2014. The Effect of Leadership Styles on Employees Commitment to Services Quality in Bank Melli Branches of Isfahan. *Kuwait chapter of the Arabian Journal of Business and Management Review* 3(12): 113.

Babin, B. J. dan K. W. James. 2010. A Brief Retrospective and Introspective on Value. *European Business Review* 22(5): 471–78.

Bekkers, V. J. J. M., L. G. Tummers., B. G Stuijfzand, dan W. Voorberg. 2013. Social Innovation in the Public Sector: An integrative framework. *LIPSE Working papers* 1 (Rotterdam: Erasmus University Rotterdam).

Belle, N. 2013. Leading to Make a Difference: A Field Experiment on the Performnace Effect of Transformational Leadership, Perceived Social Impact and Public Service. *Journal of Public Administration Research and Theory*. DOI: 10.1093/ jopart/mut 003.

Birasnav, M. 2014. Knowledge Management and Organizational Performance in The Service Industry: The Role of Transfor-mational Leadership Beyond The Effects of Transactional Leadership. *Journal of Business Research* 67(8): 1622–1629. http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.201 3.09.006. Diakses 12 September 2016.

BPPSPAM. 2015. *Kinerja Penilain PDAM*. Kementrian Pekerjaan Umum.

Caemmerer, B., A. Wilson. 2011. An Exploration of the Service Orientation Discrepancy Phenomenon in a Public Sector Context. *The Service Industries Journal* 31(3): 355-370.

Changa, Y. T. dan C. S. Horng. 2010. Conceptualizing and Measuring experience quality: the customer's perspective. *The Service Industries Journal* 30(14): 2401–2419.

Chiun, L. M., A. A. Mohamad., T. Ramayah. Dan W. Y. Chai. 2015. Examining the Effectsof Leadership, Market Orientationand Leader Member Exchange (LMX) on Organisational Performance. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics* 26(4): 409–421.

Chin, C. H., Lo May-Chiun dan T. Ramayat. 2013. Market Orientation and Organizational Performance: *The Moderating Role of Service Quality*. *SAGE Article* DOI: 10. 1177.

Chung, J. E., Y. Huang., B. Jin dan B. Sternquist. 2011. The Impact of Market Orientation on Chinese retailers' channel relationships. *Journal of Business and Industrial Marketing*, *26*(1): 14–25. http://dx.doi.org/10.1108/ 088586.

Crook, T. R., S. Y. Todd., J. G. Combs., D. J. Woehr dan D. J. Ketchen Jr. 2011.

Does Human Capital Matter? A Meta-analysis of the Rrelationship Between Human Capital and Firm Performance. *Journal of applied psychology* 96(3): 443. http://dx.doi.org/10.1037/a0022147.

De Farias, S. A. 2010. Internal Marketing (IM): a Literature Review and Research Propositions for Service Excellence. *Brazilian Business Review* 7(2): 99-115.

Donal, P. M., K. P. Sanjay dan E. W. Bradley. 2014. Transformational Leadership in the Public Sector: *Empirical Evidence of its Effects*. https://www.researchgate.net/publication/277224792.

Eris, E. D., dan N. T. Ozmen. 2012. The Effect of Market Orientation, Learning Orientation and Innovativeness on Firm Perfor- mance: A Research from Turkish Logistics Sector. *International Journal of Economics Sciences and Applied Research 5*: 77-108.

Faryabi, M., R. Tajvidi dan M. Tajvidi. 2011. Investigate the Rrelationship Bbetween Market Orientation and Competitive Advantage in the Iran Tractor Manufacturing Industries. *Iranian Journal of Farasoye Modiriat 5*(17): 131-160.

Fitriyani, D., W. Tiswiyanti dan E. Prasetyo. 2015. Praktik Good Corporate Governance dan Dampaknya Terhadap Kinerja Berdasarkan Balances Scorecard Pada Perusahaan Daerah Air Minum. *Conference in Business, Accounting and Management* 2(1).

Frączkiwicz-Wronka A., K. Szymaniec. 2013. *Zastosowanie koncepcji RBV do Pragmatyki Funkcjonowania Szpitali Publicznych, Organizacjai Kierowanie"nr5.*

Foster, S. T. 2013. *Managing Quality: Integrating the Supply Chain*. 5th ed. Edinburgh Gate, Harlow: Pearson Education

Grant, A. M. 2012. Leading With Meaning: Eneficiary Contact, Prosocial Im-pact and the Performance Effect of Transformational Leadership. *Academy of Management Journal* 55: 458-76.

Garcia-Morales, V. J., Jimenez-Barrionuevo, M. M., dan Gutierrez-Gutierrez, L. 2012. Transformational Leadership Influence on Organizational Performance Through Organizational Learning and Innovation. *Journal of Business Research 65*: 1040–1050. http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2011.03.005

Greenwell, T., Christopher., S. Janet, Fink, dan L. P. Donna. 2012. Perceptions of the Service Experience: Using Demographic and Psychographic Variables to Identify Customer Segments. *Sport Marketing Quarterly* 11(4).

Gummerus, J. 2013. Value Creation Processes and Value Outcomes in Marketing Theory: Strangers or Siblings? *Marketing Theory* 13(1): 19-46.

Hair, J. F. Anderson. 2010. *Multivariate Data Analysis*. Pearson International Edition.

Hanzaee, K. H., S. Nayabzadeh dan M. Jalaly. 2012. The Effect of Market Orientation, Innovation and Customer Loyalty of Firm's Performance: A Case Study of Islamic Clothing Manufacturing Company. *Journal of Basic and Applied Scientific Research* 2: 3225-3234.

Hojati, E., A. Shahin dan H. Shirouyehzad. 2012. Prioritization of Service Quality Dimension and Performance Indicators Using Analytic Network Process With the Approach of Balanced Score Card: A Case Study. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business 3*: 1190-1198.

Irfan, S. M., dan A. Ijaz. 2011. Comparison of Service Quality Between Private and Public Hospitals: Empirical Evidences From Pakistan. *Journal of Quality and Technology Management 7*(1):1-22.

Isett, K. R., S. A. M. Glied., M. S. Sparer dan L. D. Brown. 2012. When Change Becomes Transformation: A Case Study of Change Management in Medicaid Offices in New York City. *Public Management Review 15*(1): 1-17.

Kersten, W., dan J. Koch. 2010. The Effect of Quality Management on The Service Quality and Business Success of

Logisticsser Vice Providers. *Internati onal Journal of Quality & Reliability Management* 27: 185-200.

Kumar, K., R. Subramanian dan K. Strandholm. 2011. Market Orientation and Performance: Does Organizational Strategy Matter?. *Journal of Applied Business Research* 18(1): 37-49.

Kumasey A., S. 2014. Service Quality and Customer Satisfaction: Empirical Evidence from the Ghanaian Public Service. *European Journal of Business and Management* 6(6).

Lopez, M. B. 2010. Market Orientation, Service Quality and Business Performance of Hotels in Klang Valley of Malaysia (*Unpublished master's thesis*). Faculty of Hotel & Tourism Management, Universiti Teknologi Mara, Malaysia.

Lovelock. 2012. *Market Orientation and Business Performance: a Framework for Services Organization*. Thomson, South-Western.

Lyikal, O. C. dan A. Celebi. 2016. Investigating A Quality of Services in The Public Sector. Evidance From Northing Cyprus. *Journal Economic and Social Development* 3(2).

Madsen, D. Ø. dan T. Stenheim. 2014. Perceived Benefitr of Balanced Scorecard Implementation: Some Preliminary Evidance. *Problems and Perspective in Management* 12(3).

Mahmoud, M. A., Kastner dan J. Yeboah. (2010). Antecedents, Environmental Moderators and Consequences of Market Orientation: a Study of Pharmaceutical Firms in Ghana. *Journal of Medical Marketing* 10(3): 231–244.

Mahmoud, M. A. 2011. Market Orientation and Business Performance Among SMEs in Ghana. *International Business Research* 4(1): 241-251.

Mainardes, E. W. dan Cerqueira Alexandre dos Santos. 2014. Measuring The Internal Market Orientation in The Public Sector. *Original Scientific Article*.

Munhurrun, P. R., S. D. L. Bhiwaje dan P. Naido. 2010. Service Quality in The Public Service. *International Journal of Management and Marketing Research* 3(1).

Nayebzadeh, S. 2013. Market Orientation: A New Model. *Journalof Basic and Applied Scientific Research* 3: 472-483.

Nisa, M., R. Sadaf dan M. Zahid. 2012. *Patient Satisfaction Survey in an Obstetric and Action Survey in an Obstetrics and Gynecology Ward of a Tertiary Care Hospital and of a Tertiary Care Hospital and of a Tertiary Care Hospital.*

Oberfield, Z. M. 2012. Public Management in Time: A Longitudinal Examination of the Full Range of Leadership Theory. *Journal of Public Administration Research and Theory.* Advance access. doi: 10.1093/jopart/mus060.

Ozer, F. dan C. Tinaztepe. 2014. Effect of Srategic Leadership Styles on Firm Performance: A study in a Turkish SME. *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 150: 778–784.

Pandey, S. K. 2010. Cutback Management and the Paradox of Public Administration. *Review* 70(4): 564-71.

Pahi, M. H. dan K. A. Hamid. 2015. The Examination of the Influence of Transformational Leadership Over Commitment to Service Quality: A Case of Hospitals of Sindh, Pakistan. *Asian Social Science* 11(26).

Pandey, S. K. 2010. Cutback Management and the Paradox of Publiceness. *Public Administration Review* 50(4): 564 -71.

Pee, L. G dan Kankanhalli. 2015. Interactions Among Factors Influencing Knowledge Management in Public Sector Organizations: A resource-Based View. *Goverment Information Quartely* xxx-xxx.

Peris, M. K. dan G. S. Namusonge. 2012. The Effect of Leadership Styles on Organizational Performance at State Corporations in Kenya. *International Journal of Business and Commerce* 2(1): 01-12.

Piening, E. P. 2013. Dynamic Capabilities in Public Organizations: A Literature Review and Research Agenda. *Public Management Review* 15(2): 209-245.

Pinho, J. C., A. P. Rodrigues dan S. Dibb. 2014. The role of Corporate Culture, Market Orientation and Organisational Commitment in Organisational Performance. The Case of Non-profit Organizations. *Journal of Management Development* 33(*4*): 374–398. http://dx.doi.org/10.1108/JMD-03-2013-0036.

Polat, I., dan M. H. Mutlu. 2012. The Impact of Market Orientation, Entrepreneurial Orientation, Environmental Uncertainty and Internationalization Speed of Firm Performance. *European Researchers* 27(8/2): 1248-1254.

Protco, E. da D. Utz. 2014. The Impact of Market Orientation on Business Performance-the Case of Tatarstan Knowledge-Intensive Companies (Rusia). *Problem and Perspective in Management* 12(4).

Ramayah, T., N. Samat dan M. C. Lo. 2011. Market orientation, service quality and organizational performance in service organizations in Malaysia. *Asia-Pacific Journal of Business Administration 3*: 8-27.

Rowold, J. 2011. Relationship Between Leadership Behaviors and Performance: The Moderating Role of Awork Team's Level of Age, Gender, and Cultural Heterogeneity. *Leadership & Organization Development Journal 32*(6): 628–647. http://dx.doi.org/10.1108/01437731111161094.

Rubina, J., S. A. Mukhta dan M. Rosli. 2016. The Moderating Effect of Environment on The Relationship Between Market Orientation and Business Performance: *A Quantitative Approach*. IPBJ 8(1): 16-25.

Schneider, S. K., dan W. M. George. 2011. Servant Leadership Versus Transformational Leadership in Voluntary Service Organizations. *Leadership and Organization Development Journal* 32(1): 60–77. http://dx.doi.org/10.1108/. Diakses tanggal 6 Oktober 2016.

Shehu, A. M. dan R. Mahmood. 2014. An Empirical Analysisi of Market Orientation and Business Performance Relationship in the Context of Developing Economy. *International Journal of Academic Researc in Business Social Sceince* 4(9): 457-4.

Shekarchizadeh, A., A. Rasli dan H. H. Tat. 2011. SERVQUAL in Malaysian Universities: Perspectives of International Students. *Business Process Management Journal 17*: 67-81.

Szymaniec-Mlicka K. 2014. Charakterystyka Otoczenia Organizacji Publicznych, Artykuł po Otrzymaniu Pozytywnych Recenzji Oczekuje na Publikacje w Zeszytach Naukowych Politechniki Śląskiej.

Theodosiou, M., J. Kehagias dan E. Katsikea. 2012. Strategic Orientations, Marketing Capabilities and Firm Performance: An Empirical Investigation in the Context of Frontline Managers in Service Organizations. *Industrial Marketing Management* 41(7): 1058–1070. http://dx.doi.org/10.1016/j.indmarman 01.001.

Voet, J. van der., B. S. Kuipers., S. Groeneveld. 2013. Implementing change in public organizations: The relationship between ledhersip and affective commitment to change I a public sector context. *Paper presented at the 11th Public Management Research Conference*, Madison, Wisconsin June 20-22.

Wijesekara, W. A. D. S., P. A. P. S. Kumara, dan T. S. L. W. Gunawardana. 2014. Impact of Market Orientation and Entrepreneurial Orientation on Performance: A Study of Small and Medium Scale Garment Manufacturers in Sri Lanka. *Paper Presented in Proceedings of the 3rd International Conference on Management and Economics, Faculty of Management and Finance*, University of Ruhuna, Sri Lanka. Retrieved from http://www.mgt.ruh.ac.lk/ pubs/pdf/ ICME2014_OP_p373.pdf. Diakses tanggal 6 Oktober 2016

Walker, R. M., G. A. Brewer., G. A. Boyne dan C. N. Avellaneda. 2011. Market Orientation and Public Service Performance: New Public Management Gone Mad?", *Public Administration Review* 71(5): 707-717.

Weerawit, L. dan P. Vinai. 2014. The Airline Service Quality Affecting Post Purchase Behavioral Intention: Empirical Evidence from the Low Cost Airline Industry. *International Journal of Trade, Economics and Finance* 5(2).

Wilson, G. A., J. Perepkin., D. D. Zhang dan M. Vachon. 2014. Market Orientation, Alliance Orientation, and the Business Performance in the Biotechnology in Industry. *Journal of Commercial Biotechnology* 20(2): 32-40.

Wright, B., P. M. Donald dan K. P. Sanjay. 2012. Puing the Levers: Leadership, Public Service Motivation and Mission Valance. *Public Administration Review* 72: 201-15.

Yukl, G. 2010. *Leadership in Organizations*, 7th ed. Prentice Hall. New Jersey.

Zafar, H., H. H. Mohammad dan N. Mohd., S. Mohd. 2016. Relationship Between Market Oreintation, Organizational Learning, Organizational Culture and Organizational Performnance: Mediating Impact of Innovation. *South East Asia Journal of Contemporary Business Economics and Law* 9(2): 2289–1560.

Zizlavsky, O. 2014. The Balanced Scorecard: Innovation Performance Measurement and Management Control System. *Journal of Technology Management & Innovation* 9(3).

Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan **p-ISSN 2548 – 298X**
Akreditasi No. 80/DIKTI/Kep/2012 **e-ISSN 2548 – 5024**
DOI: 10.24034/j25485024.y2017.v1.i1.2051

PENGARUH KETAATAN PADA PRINSIP SYARI'AH (KPS) TERHADAP LOYALITAS NASABAH

Siti Asiyah
al.asiyah@yahoo.com
STIE Gempol Pasuruan

ABSTRACT

Adherence to theprinciple of Shariais the basis ofthe formation ofcustomer loyalty, butcustomerloyaltydoes not justcome into beingcoupledwith thepositive effortsof a social naturesuch asCSR. Byimplementing CSR, the level ofloyaltyandconsumer confidencewill increase. This research is explanatory research (explanation), the research wants to find an explanation in the form of cause and effect.This study aimed to analyze and test the effect of adherence to Islamic principles on customer loyalty with CSR as a mediation on the BMT Sidogiri East Java.This study was conducted by distributing questionnaires to 136 customers loan recipient qardul hasan BMT Sidogiri located in the branch Pasuruan, Malang, Surabaya and Mojokerto.Sampling was done by sampling purposive. Data analysis method used is the PLS method. The results of this study prove that Obedience On Sharia principles can increase customer loyalty through CSR Sidogiri BMT as mediation.CSR significantly contribute to the improvement of loyalty, not only regarding the fulfillment of the obligations legally, morally and government rules, but also as an application of morality and behavior as a Muslim.

Key words: Adherence to theprincipleof sharia, CSR, andcustomerloyalty.

ABSTRAK

Ketaatan pada Prinsip Syari'ah (KPS) merupakan dasar terbentuknya loyalitas nasabah, akan tetapi loyalitas nasabah tidak begitu saja terbentuk tanpa dibarengi dengan upaya-upaya positif yang bersifat sosial seperti CSR. Dengan menjalankan CSR, tingkat loyalitas konsumen akan meningkat. Jenis penelitian ini merupakan penelitian e*xplanatory* (penjelasan), yaitu penelitian yang ingin mencari penjelasan dalam bentuk sebab akibat. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menguji pengaruh ketaatan pada prinsip syari'ahterhadap loyalitas nasabah dengan CSR sebagai mediasi pada BMT Sidogiri Jawa Timur. Penelitian ini dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada 136 orang nasabah penerima pinjaman *qardul hasan* BMT Sidogiri yang berada di cabang Pasuruan, Malang, Surabaya dan Mojokerto. Pengambilan sampel dilakukan dengan *sampling purposive*. Metode analisis data yang digunakan adalah metode PLS. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa Ketaatan pada Prinsip Syari'ah dapat meningkatkan loyalitas nasabah BMT Sidogiri melalui CSR sebagai mediasi. CSR secara nyata memberikan kontribusi dalam peningkatan loyalitas, bukan hanya menyangkut pemenuhan kewajiban secara hukum, moral dan aturan pemerintah, tetapi juga sebagai aplikasi *akhlaq* dan perilaku sebagai seorang muslim.

Kata kunci: ketaatan pada prinsip syari'ah, CSR, dan loyalitas nasabah.

PENDAHULUAN

Keberadaan bank syari'ah yang semakin hari semakin meningkat ini, masih belum bisa menyentuh masyarakat kecil atau pengusaha kecil yang tidak *bankable,* karena untuk meminjam di bank syari'ah, nasabah terkendala oleh persyaratan administrasi yang diminta bank antara lain; harus memiliki jaminan, SIUP maupun NPWP. Ketatnya persyaratan ketika meminjam di bank syari'ah inilah menyebabkan masyarakat dan pengusaha kecil tidak terlayani oleh bank syari'ah. BMT yang merupakan salah satu LKMS dianggap lebih mengena di kalangan masyarakat dan pengusaha kecil daripada bank syari'ah karena lebih fleksibel

dalam persyaratan dan jumlah pinjaman maupun keluwesan pada pencairan kredit (Hascaryani *et al*., 2011).

Ada beberapa faktor yang berpengaruh terhadap cerahnya prospek perkembangan perbankan syari'ah, dimana ini juga bisa dibuat acuan oleh BMT, karena BMT mempunyai prinsip yang sama dengan bank syari'ah antara lain; (1) tingkat kesadaran umat Islam tentang bisnis syari'ah, (2) kualitas SDM di bidang perbankan syari'ah, (3) minat para investor untuk membuka divisi syari'ah, (4) adanya payung hukum yang jelas dan (5) kondisi iklim perekonomian Indonesia. Pendapat ini sesuai dengan (Sjahdeini, 1999), yang mengatakan bahwa tingginya respon terhadap bank Islam dipicu oleh ketidakpuasan terhadap konsep dan operasi bank konvensional. Perbedaan pandangan bahwa bunga bank itu riba juga mempengaruhi respon masyarakat terhadap LKMS (BMT). Pandangan ini sesuai dengan hasil penelitian dari (Sejati, 2006) yang menunjukkan, bahwa pandangan masyarakat tentang bunga bank adalah haram atau *syubhat* berpengaruh positif dan signifikan terhadap probabilitas masyarakat untuk menabung pada bank syari'ah. Larangan riba ini, menjadikan kebutuhan masyarakat akan perbankan syari'ah atau lembaga keuangan mikro syari'ah (LKMS) seperti BMT semakin tinggi. Realitas inilah yang menjadikan bahwa perbankan *syari'ah* (BMT) harus ada.

Islam melarang umatnya meminjamkan uang dengan mengambil bunga, pengambilan keuntungan hanya diperbolehkan dalam hal perdagangan (Rivai, 2012). Dasar pertimbangannya bahwa terhadap saudara yang miskin harus saling membantu dan berbagi bukan malah merugikan, apalagi membebani pinjamannya dengan bunga, sungguh ini perbuatan dosa dan dilarang keras oleh agama Islam. Hal ini sesuai dengan firman Allah yang termaktub dalam surat al-Hadid ayat 11; yang menganjurkan kepada umat Islam untuk selalu berbuat kebaikan, terutama ketika saudaranya membutuhkan yaitu dengan memberi pinjaman tanpa bunga. Selanjutnya (Sadeq, 1992) mengatakan bahwa bunga merupakan suatu bentuk ketidakadilan karena memberikan diskriminasi terhadap pembagian resiko maupun untung. Sistem bunga akan membatasi investasi, karena tingkat bunga berhubungan negatif dengan investasi.

Perkembangan BMT yang pesat akhir-akhir ini harus diikuti dengan layanan yang berbeda ala syari'ah; yaitu strategi yang tepat pada kesamaan jenis layanan yang ditawarkan oleh suatu perusahaan adalah strategi yang mempunyai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan, seperti usaha yang sulit ditiru dan mempunyai keunggulan yang tidak dimiliki oleh pesaingnya. Adapun pemasaran yang berorientasi pada konsumen, adalah pemasaran yang selalu memberikan sesuatu yang terbaik bagi konsumennya, seperti memberikan modal bagi pengusaha kecil yang menjadi tujuan sosialnya. Harapan penganut Islam terhadap organisasi yang mengaku Islam sudah jelas, bank Islam diharapkan mampu menjalankan tanggung jawab lembaga terhadap masyarakat (CSR) untuk mendapatkan legitimasi terhadap kelanjutan eksistensinya (Lewis, 2001, dan Maali, 2003).

Dari hasil penelitian di atas, diketahui bahwa salah satu permasalahan yang ada pada BMT pada rendahnya loyalitas nasabah. Permasalahan lain adalah kurangnya program-program berbagi seperti CSR, dan ketaatan pada prinsip syari'ah yang masih tidak sesuai dengan harapan nasabah. Penggunaan responden pada nasabah pembiayaan *qardul hasan* dalam penelitian ini dirasa tepat, karena nasabah pembiayaan merupakan orang yang telah menikmati "program-program CSR" dan dianggap lebih mengetahui seberapa jauh prinsip syari'ah telah dijalankan secara benar dalam BMT Sidogiri dibanding dengan nasabah pendanaan.

Adapun permasalahan yang harus dijawab dalam penelitian ini adalah: Bagaimanakah pengaruh Ketaatan Pada prinsip Syari'ah (KPS) pada loyalitas nasabah BMT Sidogiri di Jawa Timur dengan CSR sebagai

mediasi dan bagaimana pula pengaruh langsung CSR terhadap loyalitas nasabah BMT Sidogiri di Jawa Timur? Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan menguji pengaruh ketaatan pada prinsip syari'ah terhadap loyalitas nasabah dengan CSR sebagai mediasi dan pengaruh langsung CSR terhadap loyalitas nasabah pada BMT Sidogiri di Jawa Timur.

TINJAUAN TEORETIS

Ketaatan Pada Prinsip *Syari'ah* (KPS)

Ketaatan pada prinsip syari'ah (KPS) merupakan suatu bentuk komitmen atau kepatuhan manusia kepada perintah-perintah atau larangan-larangan Allah yang didasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist. Ketaatan pada prinsip syari'ah (KPS) merupakan syarat mutlak yang harus dipenuhi oleh lembaga keuangan yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syari'ah, dikarenakan KPS merupakan perwujudan dalam pemenuhan seluruh prinsip syari'ah pada semua aktivitas usaha suatu lembaga keuangan, sehingga dapat mencerminkan karakteristik dari lembaga itu sendiri, termasuk BMT. Semua hubungan, baik hubungan dengan Tuhannya maupun dengan sesama manusia dalam Islam harus didasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist. Hal ini menyiratkan bahwa dalam setiap tindakan atau kegiatan yang dilakukan manusia di bumi ini harus berdasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist. Ajaran Islam tidak boleh hanya dipandang sebagai hal yang bersifat ritual, tetapi harus diimplementasikan pada setiap kegiatan yang dilakukan oleh manusia. Demikian pula dengan urusan *muamalah* atau perekonomian, juga harus tunduk pada prinsip-prinsip syari'ah yang telah diatur berdasarkan Al-Qur'an dan Hadist.

Menurut Abdullah dan Chee (2012), suatu kegiatan muamalah yang berdasarkan prinsip *syari'ah*, yaitu kegiatan muamalah yang menghindari tiga larangan mendasar dari keuangan syari'ah yaitu:

a. ***Riba* (bunga);** Riba mencakup segala imbal hasil uang atas uang, baik bunga itu tetap atau mengambang, sederhana atau majemuk, dan pada tingkat suku bunga berapapun.
b. **Gharar (ketidakpastian);** Yaitu transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan kecuali diatur lain dalam syari'ah.
c. ***Maisir* (judi)**; bersifat spekulasi, dimana kedua belah pihak tidak mempunyai informasi yang jelas terhadap sesuatu yang diperdagangkan sehingga bisa merugikan salah satu pihak.

Dengan demikian, yang dimaksud dengan ketaatan pada prinsip syari'ah adalah ketaatan BMT menjalankan operasional usahanya dengan tetap berpegang teguh pada prinsip-prinsip syari'ah seperti menghindari *riba, gharar dan maisir,* dimana implementasinya yaitu dengan jalan menerapkan akad-akad sesuai dengan prinsip syari'ah seperti; akad *musyarakah* dan *mudharabah, ijarah* dan *qardul hasan* (pinjaman kebajikan) dalam penyaluran dana.

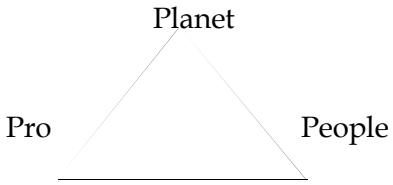
Dengan melihat beberapa pendapat di atas, maka bisa ditarik suatu kesimpulan bahwa ketaatan pada prinsip syari'ah (KPS) adalah merupakan hal yang membedakan LKMS (BMT) dengan LKM konvensional.

Corporate Social Responsibility (CSR)

(1) Konsep CSR

Secara konseptual, teori CSR yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada konsep *sustainable development* (pembangunan berkelanjutan) dengan menggunakan metode *triple bottom line* yang dikembangkan oleh Elkington (1997) dalam bukunya berjudul "*Canibals with Forks, the Triple Bottom Line of Twentieth Century Bussines.*" Dalam konsep *Triple Bottom Line* ditegaskan bahwa perusahaan yang ingin terus *sustainable* dalam kancah persaingan, perlu mempelajari dan memahami aspek 3P; yaitu perusahaan tidak semata-mata memperhatikan profit, tetapi perusahaan mempunyai kewajiban peduli dan aktif dalam memberdayakan masyarakat (*people)* sekitarnya serta ikut dalam pelestarian lingkungan *(planet).*

Dalam konsep 3 P ini, perusahaan tidak boleh hanya memikirkan perusahaan dari aspek keuangan saja tetapi harus menyeimbangkan faktor lain seperti *planet* dan *people* untuk keberlanjutan kehidupan di dunia. Konsep ini digambarkan melalui segitiga dalam kehidupan *stakeholders* yang mesti diperhatikan perusahaan di tengah upayanya mencari *profit* (ekonomi), yakni lingkungan dan sosial.



Gambar 1
Konsep CSR (3P)
Sumber: Elkington dalam Suharto (2010)

Dengan demikian, perilaku atau cara perusahaan memperhatikan dan melibatkan *shareholder,* pekerja, pelanggan, pemasok, pemerintah, LSM, lembaga internasional dan *stakeholder* lainnya merupakan konsep utama CSR. Lebih jauh, CSR adalah operasi bisnis yang berkomitmen tidak hanya untuk meningkatkan keuntungan perusahaan se cara finansial, melainkan pula untuk pembangunan sosial-ekonomi secara holistik, melembaga, dan berkelanjutan.

Selanjutnya CSR merupakan investasi bagi perusahaan untuk mendorong pertumbuhan berkelanjutan. CSR bukan lagi dilihat sebagai sentra biaya, melainkan sebagai sentra laba dimasa yang akan datang (Alma; 2009). Menurut *World Business Council for Sustainable Development* dinyatakan dalam buku CSR oleh Wibisono (2007); CSR merupakan suatu komitmen berkelanjutan oleh dunia usaha untuk bertindak secara etis dan memberikan kontribusi kepada pengembangan ekonomi dari komunitas setempat ataupun masyarakat secara luas, bersamaan dengan peningkatan taraf hidup pekerjanya beserta seluruh keluarganya. Schernerhorn dalam (Suharto; 2009), CSR adalah suatu kepedulian organisasi bisnis untuk bertindak dengan cara-cara mereka sendiri dalam melayani kepentingan organisasi dari kepentingan *public* eksternal. Lebih jauh dikatakan bahwa, CSR merupakan cita-cita perwujudan tanggung jawab sosial perusahaan dalam bentuk tindakan yang berdasarkan etika dengan tujuan untuk meningkatkan ekonomi secara berkelanjutan disertai peningkatan kualitas hidup karyawan beserta keluarganya sekaligus peningkatan kualitas hidup masyarakat ser dan masyarakat pada umumnya.

(2) CSR dalam Perspektif Islam

CSR dalam pandangan Islam merupakan sesuatu yang sudah seharusnya melekat pada LKM syari'ah (BMT), karena BMT mempunyai tujuan untuk *kemaslahatan* bagi orang banyak. Konsep CSR adalah konsep saling berbagi, atau saling membantu antar sesama dengan harta atau *profit* yang dimiliki oleh perusahaan. Konsep ini sesuai dengan konsep BMT yang mempunyai tujuan untuk *kemaslahatan* orang banyak. BMT tidak hanya mempunyai tujuan ekonomis tetapi juga mempunyai tujuan sosial yang salah satunya adalah berbagi yang dalam Islam biasa disebut dengan kewajiban membayar *zakat,* sumbangan *(waqof),* sedekah, pinjaman bebas bunga *(qardul hasan*) (Sadeghzadeh, 1995). Pendapat ini menegaskan bahwa pemberian *zakat, waqof,* sedekah dan pinjaman kebajikan (pinjaman bebas bunga) termasuk dalam konsep CSR. Hal ini sesuai dengan konsep berbagi dari CSR.

Larangan terhadap *riba* juga muncul dari prinsip-prinsip keadilan sosio ekonomi dalam Islam di mana tujuannya adalah melarang beberapa distribusi kekayaan tidak adil melalui kerugian dipaksa pada satu pihak atau keuntungan yang tidak dapat diperoleh pada pihak lain (bunga tetap). Didasarkan pada latar belakang tersebut dapat disimpulkan bahwa norma dan nilai bisnis Islam konsisten dengan definisi CSR. Hal ini diperkuat dengan aturan yang ada dalam Al-Qur'an yang memuat tentang *amwaal* (kepemilikan, kekayaan dan semua harta benda dalam segala bentuknya). Ada-

pun aturan-aturan yang menyangkut tentang kekayaan dapat dilihat dalam surat Al-Baqarah: 215. Ayat ini menjelaskan bahwa seseorang tidak boleh hanya memikirkan dirinya sendiri, tetapi dia mempunyai kewajiban untuk membantu orang lain terutama orang miskin. Hal ini dikarenakan, sebagai manusia yang beriman, manusia mempunyai kewajiban membangun keadilan sosial dan ekonomi agar tercipta keseimbangan hidup di dunia dan di akhirat, yang mana itu merupakan tujuan hidup seorang muslim. Dengan demikian, konsep CSR yang berbagi sudah seharusnya melekat pada BMT, yang dalam operasional usahanya berdasarkan pada nilai-nilai Islam (prinsip syari'ah).

CSR termasuk dalam permasalahan etika bisnis, ketika berbisnis haruslah diikuti dengan tanggung jawab sosial kepada orang lain. Inilah pandangan Islam terhadap etika bisnis. Berkaitan dengan konsep tanggung jawab sosial juga, BMT berkewajiban memberdayakan masyarakat sekitar dengan memberikan pinjaman kebajikan (*qardul hasan*) kepada rakyat kecil atau pengusaha kecil guna meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan mereka. Pinjaman kebajikan ini diberikan murni berdasar amal dan sodaqah BMT kepada mereka yang membutuhkan, sehingga pemberian pinjaman kebajikan ini bersifat produktif. Lebih jauh pinjaman ini tidak dikenai bunga (bebas bunga) sehingga peminjam hanya mengembalikan sejumlah modal yang diterimanya, jadi tidak ada kelebihan/penambahan pembayaran. Inilah konsep hutang-piutang yang diajarkan dalam Islam. Tambahan penghasilan (keuntungan) hanya diperkenankan melalui perniagaan atau perdagangan, sedangkan dalam hal pemberian hutang, lebih mengedepankan aspek sosial.

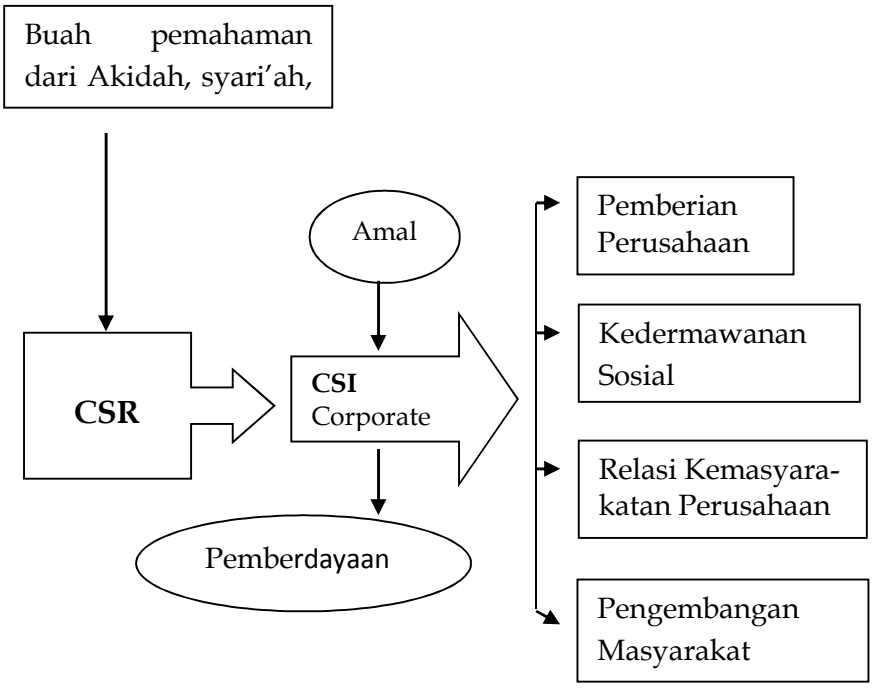
Hal ini sesuiai dengan pendapat dari Suharto (2010), yang mengatakan bahwa CSR Islami pada hakekatnya mengedepankan pemberdayaan berbasis syari'ah. Adapun pendekatan yang bisa diterapkan dalam CSR Islami salah satunya adalah pemberian *qardul hasan,* yakni program pemberian modal yang diangsur tanpa penambahan apapun dan tujuannya untuk pemandirian usaha. CSR merupakan amal dari masyarakat termasuk perusahaan yang benar-benar disisihkan dari keuntungan yang didapatkan dan bukan dari menekan konsumen, dimana hal itu untuk kemaslahatan orang banyak terutama orang tidak mampu atau miskin. Untuk lebih memperjelas hubungan antara CSR dan pengembangan masyarakat yang sesuai dengan perintah agama, maka bisa dilihat Gambar 2.

Loyalitas Pelanggan

Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa, sangat perlu meningkatkan loyalitas nasabah dengan memberikan sesuatu yang bisa menarik hati nasabah dengan cara yang tidak semata-mata untuk meningkatkan profit, tetapi yang lebih bersifat tindakan sosial seperti CSR dan ketaatan pada prinsip-prinsip syari'ah yang menjadi dasar operasionalnya. Keadaan ini menuntut BMT melakukan strategi yang tidak hanya bersifat ekonomis, tetapi lebih dituntut bersifat sosial, karena nasabah sekarang lebih pintar dan paham terhadap perilaku yang seharusnya dilakukan oleh sebuah BMT.

Jadi, untuk meningkatkan loyalitas, maka BMT perlu menerapkan strategi yang benar-benar bisa menyentuh hati nurani masyarakat khususnya nasabah, yaitu dengan memberikan *zakat, amal, infaq* dan *shodaqoh* seperti yang diperintahkan dalam ayat-ayat Al-Qur'an dan Hadist. Lebih jauh Islam menjelaskan bahwa loyalitas berkaitan erat dengan halal-haramnya suatu produk/jasa yang ditawarkan, sehingga untuk kasus pemilihan lembaga keuangan tentunya konsumen dalam memilih lembaga tersebut juga akan mempertimbangkan hal tersebut.

Ini sesuai dengan anjuran dalam QS. Al-Maidah: 91 yang menjelaskan bahwa sebagai umat Islam tidak boleh berjudi dan minum-minuman keras karena akan menjauhkan dalam mengingat Allah.



Gambar 2
Hubungan antara CSR dan Pengembangan Masyarakat sesuai perintah agama
Sumber: Alma dan Soeharto (2009)

Demikian juga dalam hal perdagangan seharusnya menghindari hal-hal yang haram seperti *riba, gharar dan maysir,* karena itu bisa menimbulkan kemudharatan di dunia, seperti yang telah dijelaskan pada uraian sebelumnya, oleh karena itu untuk meningkatkan loyalitas nasabah muslim, pelaku bisnis perlu memahami syariat Islam atau larangan-larangan yang ada dalam Al-Qur'an. Dengan demikian produk atau jasa yang ditawarkan dapat diterima oleh konsumen muslim.

Tjiptono (2000) juga menjelaskan beberapa karakteristik dari pelanggan yang loyal, diantaranya 1) Melakukan pembelian ulang yang konsisten; 2) Merekomendasikan produk perusahaan kepada orang lain dan 3) Konsumen tidak mudah beralih pada produk pesaing. Menurut Olson (1996), loyalitas pelanggan merupakan dorongan perilaku untuk melakukan pembelian secara berulang-ulang dan untuk membangun kesetiaan pelanggan terhadap suatu produk/jasa yang dihasilkan oleh badan usaha tersebut membutuhkan waktu yang lama melalui suatu proses pembelian yang berulang-ulang tersebut.

Membangun loyalitas pelanggan merupakan kebijakan strategis bagi perusahaan. Perusahaan memandang loyalitas pelanggan merupakan bagian dari strategi perusahaan dalam menghadapi pesaing dan menghubungkan perusahaan dengan pasar (konsumen). Pfeifer dan Farris (2006) mengidentifikasikan loyalitas pelanggan sebagai jaminan keuntungan jangka pendek dan jangka panjang bagi perusahaan.

Berdasarkan beberapa definisi dari loyalitas di atas, maka dalam penelitian ini menggunakan dimensi loyalitas berdasarkan Tjiptono (2000) yang menjelaskan beberapa karakteristik dari pelanggan yang loyal, diantaranya adalah:

1. Melakukan transaksi ulang yang konsisten
   Pelanggan menggunakan kembali produk/jasa yang sama yang ditawarkan perusahaan.
2. Merekomendasikan produk perusahaan kepada orang lain. Pelanggan melakukan komunikasi dari mulut ke mulut

berkenaan dengan produk/jasa tersebut kepada orang lain.

3. Konsumen tidak mudah beralih pada produk/jasa pesaing. Pelanggan tidak tertarik terhadap tawaran produk/jasa sejenis dari pesaing dan akan senantiasa memakai produk/jasa tersebut.

Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian dari Metawa dan Almossawi (1997) mengindikasikan bahwa keputusan seleksi bank yang dibuat konsumen adalah didominasi oleh pertimbangan *religius*. Kepatuhan terhadap prinsip Islam didapati sebagai kriteria seleksi yang paling penting, yang diikuti oleh tingkat *return*. Hal inilah yang menjadi dasar pada penelitian sekarang untuk menguji pengaruh variabel ketaatan pada prinsip syari'ah terhadap loyalitas nasabah bank.

Penelitian dari Omer (1992) terhadap 300 muslim di Inggris menunjukkan, bahwa alasan agama merupakan motivasi utama bagi muslim di Inggris untuk memilih lembaga keuangan Islam. Lebih jauh penelitian Hegazy (1995) menyimpulkan bahwa kebanyakan nasabah bank Islam adalah Muslim yang memilih untuk mematuhi hukum Islam.

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar dari konsumen menjalin hubungan dengan bank Islam karena alasan *religius*, yaitu karena bank Islam menjalankan prinsip-prinsip syari'ah. Bahkan tiga alasan utama dari sebagian besar responden bisa dipandang sebagai alasan *religius, k*arena bank Islam beroperasi sesuai dengan ajaran Islam, maka bank Islam memiliki reputasi yang baik dan menjaga keyakinan klien di dalam masalah operasi dan pengungkapan informasi. Di sisi lain, alasan konvensional untuk menjalin hubungan dengan sebuah bank, seperti laba, tidak banyak mendapatkan dukungan dari para responden. Mereka yang menjalin hubungan dengan bank Islam siap untuk menerima berapapun *return* yang diberikan asalkan bank mematuhi prinsip-prinsip *syari'ah* dan mereka mempercayai bank Islam untuk mengelola dana mereka dan sekaligus menjalankan ajaran agama.

Penelitian dari Fatmah (2009) menjelaskan bahwa antara persepsi *religiusitas* dan kepercayaan, persepsi *religiusitas* dan loyalitas serta kepercayaan dan loyalitas terbukti terdapat hubungan positif dan signifikan. Berdasarkan hasil penelitian ini, maka dalam penelitian ini menguji, hubungan antara ketaatan prinsip *syari'ah* dengan loyalitas dengan menggunakan CSR sebagai mediasi. Dari hasil penelitian ini bisa dijelaskan, bahwa untuk menghalangi berpindahnya nasabah ke bank (BMT) lain maka bank (BMT) harus melakukan tindakan yang konkrit dalam meningkatkan loyalitas nasabah, misal dengan menjalankan program CSR yang bisa meningkatkan loyalitas nasabah terhadap BMT.

Hasil penelitian dari Poolthong *et al.* (2009), menunjukkan bahwa inisiatif CSR mempunyai peranan penting dalam *perceived service quality,* dimana pada gilirannya mempengaruhi *trust* dan *brand effect* dan temuan terakhir, CSR berpengaruh secara langsung terhadap *brand effect*. Hal ini menunjukkan bahwa CSR memang bisa dijadikan sebagai alat strategi pemasaran utamanya untuk meningkatkan persepsi positif nasabah terhadap sebuah bank (BMT) sebagai salah satu LKMS. Bila nasabah telah mempunyai persepsi positif pada bank (BMT), maka pada gilirannya akan semakin meningkatkan loyalitas nasabah. Penelitian yang sedang dilakukan sekarang juga akan menguji lebih dalam tentang hubungan antara KPS dan CSR terhadap loyalitas nasabah BMT.

Niatan pembelian ulang didapati memiliki hubungan signifikan dan positif dengan persepsi kualitas layanan. Persepsi kualitas layanan juga didapati memberikan kontribusi bagi kesetiaan sikap. CSR terbukti memiliki hubungan positif dan signifikan dengan kesetiaan sikap dan persepsi kualitas layanan. Inisiatif CSR tidak memiliki dampak langsung terhadap niatan pembelian ulang pada bank-bank utama dari para responden, dan inisiatif CSR cenderung

untuk memiliki hubungan yang lebih kuat dengan peningkatan dalam persepsi kualitas layanan dan kesetiaan sikap.

Hal ini menunjukkan bahwa CSR tidak bisa secara langsung mempengaruhi niatan untuk membeli kembali, tetapi perlu dimediasi oleh persepsi kualitas layanan, ini berarti bahwa CSR itu bersifat memberikan penguatan terhadap persepsi dan sikap konsumen yang nantinya bisa mendorong kepada kesetiaan sikap yang pada akhirnya akan menciptakan keinginan untuk membeli kembali, karena CSR dianggap mempunyai nilai-nilai yang bisa membawa kebaikan terhadap konsumen dan masyarakat. Selain itu temuan ini juga mengindikasikan, bahwa CSR akan direspon positif oleh konsumen kalau kualitas pelayanan yang diberikan oleh BMT dianggap handal (memuaskan) atau sesuai dengan harapan yang diinginkan oleh konsumen. Berkaitan dengan hasil penelitian tersebut, maka peneliti menilai bahwa loyalitas nasabah dapat ditingkatkan dengan adanya KPS dan pelaksanaan CSR terhadap sebuah jasa keuangan. Dari dua penelitian yang telah dilakukan oleh Poolthong *et al.* (2009 dan 2011), maka ini membuktikan bahwa KPS bisa meningkatkan loyalitas dengan mediasi CSR.

Hipotesis Penelitian

Bagian ini menggambarkan model hipotesis dari pengaruh ketaatan pada prinsip syari'ah terhadap loyalitas nasabah dengan CSR sebagai variabel mediasi.

Pengaruh KPS terhadap loyalitas nasabah dengan CSR sebagai mediasi

Penelitian dari Metawa dan Almossawi (1997) menunjukkan bahwa faktor yang mendapatkan peran penting terbesar dalam proses seleksi bank adalah faktor *religius,* yaitu kepatuhan terhadap prinsip Islam. Temuan ini mengindikasikan bahwa bank-bank Islam memiliki basis kekuasaan yang relatif kuat di kalangan konsumen yang mementingkan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip Islam di dalam institusi finansial yang mereka pilih.

Selanjutnya Naser*et al.* (1999) mengatakan, bahwa 70 persen sepakat atau sangat sepakat dengan pendapat bahwa alasan *religius* memiliki peran penting di dalam memilih bank Islam. Ini dilanjutkan dengan 65 persen dari responden yang memiliki hubungan dengan bank Islam karena bank Islam tidak hanya sekedar menyediakan layanan perbankan konvensional tapi mematuhi prinsip-prinsip syari'ah. Lebih jauh Ajmi (2009) menemukan bahwa: keyakinan agama Islam dan tanggung jawab sosial adalah dua faktor penting yang menentukan pilihan bank.

Sejumlah ayat dalam Al-Qur'an dan hadist nabi menetapkan apa yang harus dilakukan agar membangun keadilan sosio ekonomi dengan bertanggung jawab secara sosial. Beberapa contohnya adalah kewajiban membayar zakat, sumbangan (waqof), sedekah, pinjaman bebas bunga (Sadeghzadeh, 1995) dalam Farouk (2011).

Keberagaman (*religiusitas)* diwujudkan dalam berbagai aspek kehidupan manusia. Aktifitas beragama tidak terjadi hanya ketika seseorang melakukan perilaku ritual saja. Akan tetapi diapresiasikan ke dalam kehidupan sosial kemasyarakatan, termasuk praktek perbankan sebagai bagian dari *muamalah* ekonomi. Nasution (1973) dalam Muclis (2011), menyebutnya sebagai internalisasi nilai-nilai ajaran agama yang diyakini tidak mustahil dan tidak bertentangan dengan logika yang kemudian diekspresikan dalam kehidupan sosial kemasyarakatan. Dengan demikian *religiusitas* mencakup keadaan yang terdapat dalam diri seseorang yang mendorongnya berpikir, bersikap, bertingkah laku, dan bertindak sesuai dengan ajaran agamanya.

Didasarkan pada latar belakang tersebut dapat disimpulkan bahwa norma dan nilai bisnis Islam konsisten dengan definisi CSR. Selanjutnya, ajaran-ajaran agama yang telah dipahami dapat menjadi pendorong kehidupan individu dalam berinteraksi dengan Tuhan dan sesama manusia, bahkan dengan alam (Mehboob ul Hassan, 2007). Sifat kepatuhan terhadap prinsip-prinsip

dan hukum Islam dari sudut pandang Islam memandang tidak saja sebagai jaminan kepatuhan terhadap penerbitan laporan syari'ah, tetapi juga keterlibatan lebih besar dalam aktivitas CSR termasuk pengungkapan CSR (Farook *et al.,* 2011). Peranan bank dalam menciptakan kesempatan kredit bagi seluruh entrepreneur kecil dipandang sebagai satu aspek penting dalam mengembangkan masyarakat.

Selanjutnya, dibuktikan oleh penelitian ini bahwa jumlah bank di Timur Tengah dan Asia Selatan telah menggunakan aspek pertanggungjawaban sosial dalam operasi mereka sebagai aplikasi dari prinsip-prinsip Islam.

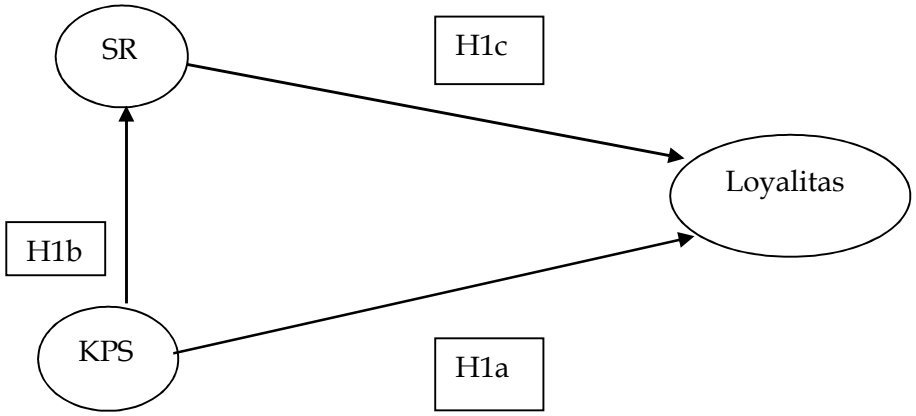
Komitmen kuat Islam terhadap keadilan dan persaudaraan menuntut bahwa organisasi bisnis harus memperhatikan orang-orang yang membutuhkan. Amal dalam Islam adalah satu-satunya kebajikan yang sangat dihargai oleh umat manusia (Hassan *et al.,* 2009). Maka;

H_1 : KPS berpengaruh positif terhadap loyalitas nasabah dengan CSR sebagai mediasi dengan penjelasan sebagai berikut:

H_{1a} : KPS berpengaruh positif terhadap loyalitas nasabah

H_{1b} : KPS berpengaruh positif terhadap CSR

H_{1c} : CSR berpengaruh positif terhadap loyalitas nasabah



Gambar 3
Model Penelitian

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini merupakan penelitian e*xplanatory* (penjelasan), yaitu penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan hubungan sebab akibat antara beberapa situasi yang digambarkan dalam variabel, kemudian ditarik suatu kesimpulan umum. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk mengembangkan pengetahuan melalui pengujian terhadap hipotesa yang diajukan, melakukan pengukuran dan observasi, serta menguji suatu teori. Penelitian ini menggunakan *sampling purposive* yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Adanya keterbatasan peneliti dalam meneliti semua cabang BMT Sidogiri berada, maka lokasi dipilih mengacu pada keberadaan Bank Indonesia yang ada wilayah Jawa Timur dan berdasarkan pada cabang yang dapat memberikan pinjaman *qardul hasan* yang tinggi mencapai Rp.2.000.000,- dan termasuk cabang yang jumlah nasabah *qardul hasannya* terbanyak. Adapun urutan cabang BMT Sidogiri yang mempunyai nasabah terbesar adalah cabang Pasuruan, Malang, Surabaya dan Mojokerto (informasi bagian pemasaran).

Populasi sasaran dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah pembiayaan *qardul hasan Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Sidogiri yang berada di Jawa Timur. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *non probability sampling* dikarenakan

yang menjadi obyek penelitian ini adalah nasabah yang menerima pinjaman kebajikan (*qardul hasan)* dari BMT Sidogiri dan jumlahnya tidak diketahui secara pasti karena bersifat rahasia, dan nasabah tidak mempunyai tabungan di lembaga keuangan yang lain.

Berdasarkan pertimbangan estimasi kemungkinan maksimum, jumlah sampel sebesar 80 sudah dapat memberikan hasil yang valid, tetapi jumlah sampel sekecil ini tidak direkomendasikan dan ukuran sampel minimum yang tepat dalam penelitian adalah minimum 100 responden Hair *et al.* (1992). Berdasarkan pendapat tersebut, jumlah sampel dalam penelitian ini ditetapkan sebanyak 200 orang nasabah, untuk mengantisipasi kuesioner tidak kembali atau tidak layak untuk dilakukan pengujian lebih lanjut.

Kuesioner diisi oleh nasabah pembiayaan *qardul hasan* BMT Sidogiri di Jawa Timur yang berada di cabang Pasuruan, Malang, Surabaya dan Mojokerto. Dalam memilih nasabah yang menjadi sampel dilakukan dengan metode *Judment sampling* (pertimbangan tertentu) dengan kriteria sebagai berikut: (1) Nasabah yang menerima pinjaman kebajikan (*qardul hasan*) dariBMT Sidogiri JawaTimur; (2) Minimal telah menjadi nasabah BMT Sidogiri selama 1 tahun; (3) Nasabah hanya mempunyai tabungan di BMT Sidogiri, ketika penelitian ini dilakukan; (4) Ditemui di lokasi penelitian.

Alat pengumpulan data pada penelitian ini adalah kuesioner yang akan diberikan kepada responden. Kuesioner ini berisi sejumlah daftar pertanyaan/pernyataan tertulis dimana responden diminta untuk menjawab atau memberikan tanggapan atas apa yang telah mereka rasakan dan harapkan sesuai dengan kenyataan yang ada.

Pengukuran skor untuk item-item pertanyaan terhadap permasalahan yang diteliti menggunakan skala *Likert,* satu sampai dengan lima tingkatan skala yang menghasilkan respon terhadap sebuah stimuli yang disajikan dalam bentuk kategori yang menyatakan sebuah sikap atau keterangan tertentu dari responden Ferdinand (2011). Kriteria pernyataan positif dalam variabel penelitian adalah 1 = sangat tidak setuju, 2 = tidak setuju, 3 = netral, 4 = setuju, 5 = sangat setuju.

Definisi Operasional Variabel

Ketaatan pada prinsip syari'ah adalah ketaatan pada aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara BMT Sidogiri dengan nasabah pembiayaan yang menerima pinjaman kebajikan, dimana pelaksanaannya harus memenuhi prinsip-prinsip syari'ah, seperti tidak mengandung unsur *Riba* (bunga bank), *Gharar* (untung-untungan) dan *Maysir* (Judi) yang dilarang dalam akad-akad keuangan Islami.

Indikator ketaatan pada prinsip *syari'ah* adalah :

1. Larangan *Riba***,** yaitu larangan penambahan pendapatan secara tidak sah antara lain dalam transaksi pertukaran barang sejenis yang tidak sama kualitas, kuantitas, dan waktu penyerahan, atau dalam transaksi pinjam-meminjam yang mempersyaratkan nasabah penerima fasilitas mengembalikan dana yang diterima melebihi pokok pinjaman karena berjalannya waktu*;*
2. Larangan *Gharar*, yaitu larangan transaksi yang obyeknya tidak jelas, tidak dimiliki, tidak diketahui keberadaannya, atau tidak dapat diserahkan pada saat transaksi dilakukan kecuali diatur lain dalam syari'ah;
3. Larangan *Maysir,* yaitu larangan transaksi yang digantungkan kepada suatu keadaan yang tidak pasti dan bersifat untung-untungan. Atau, meminjam uang untuk berspekulasi pada pergerakan mata uang.

***Corporate Social Responsibility* (CSR)**

***Corporate Social Responsibility* (CSR)** merupakan kegiatan BMT Sidogiri dalam memberikan kredit atau modal usaha dalam bentuk pinjaman kebajikan (*qardul hasan*)

untuk memberdayakan masyarakat kecil/ tidak mampu serta membina hubungannya dengan nasabah. Indikator *CSR* adalah sebagai berikut: Bravo, *et al.,* 2009.

1. Pinjaman kebajikan; pemberian kredit tanpa bunga untuk tujuan produktif yang diberikan BMT Sidogiri pada masyarakat yang membutuhkan seperti orang miskin dan pengusaha kecil,
2. Hubungan dengan konsumen; usaha-usaha BMT Sidogiri dalam menjaga hubungan baiknya dengan nasabah dan hak-hak nasabahnya.

Loyalitas Nasabah

Loyalitas nasabah adalah sikap positif dan komitmen nasabah terhadap BMT Sidogiri, untuk tetap meneruskan hubungan dan menggunakan jasanya di masa yang akan datang (adanya transaksi yang berulang kali).

Indikator untuk mengukur loyalitas nasabah diadaptasi dari Peter dan Olson (1996) dan Tjiptono (2000) yaitu:

1. Transaksi ulang yaitu keinginan nasabah untuk tetap menggunakan dan menambah transaksi dengan BMT Sidogiri pada waktu yang lain.
2. Memberikan informasi pada orang lain yaitu rekomendasi dan promosi produk dari nasabah BMT kepada nasabah lainnya.
3. Ketahanan untuk tidak berpindah pada bank lain, yaitu keinginan nasabah untuk tetap setia menjadi nasabah BMT.

Uji Validitas dan Reliabilitas

Berdasarkan uji validitas, seluruh item penelitian diperoleh nilai probabilitas semua item kurang dari 0,05 dan seluruh nilai korelasi (r hitung) lebih besar dari r tabel (r hitung > 0,355) sehingga disimpulkan bahwa semua pertanyaan pada masing-masing variabel Ketaatan pada Prinsip *Syari'ah*, CSR, dan Loyalitas telah valid.

Hasil pengujian reliabilitas menunjukkan bahwa nilai koefisien reliabilitas masing-masing variabel Ketaatan pada Prinsip *Syari'ah,* CSR, dan Loyalitas lebih besar dari 0,6. Jadi, bisa disimpulkan bahwa pertanyaan pada masing-masing variabel Ketaatan pada Prinsip Syari'ah, CSR, dan Loyalitas dapat diandalkan *(reliabel).*

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan *Partial Least Square* (PLS). PLS digunakan, karena dalam penelitian ini menggunakan teori berdasar Al-Qur'an yang tidak bersifat universal, maksudnya kebenarannya hanya diakui oleh orang Islam (muslim) saja. Dengan demikian, penggunaan PLS dirasa tepat. Alasan lain dari penggunaan teknik ini adalah, PLS tidak menganjurkan sampel besar maupun banyak asumsi, sehingga dipandang lebih unggul dibanding SEM. Selain itu PLS juga bisa digunakan pada variabel yang bersifat reflektif maupun formatif, sehingga PLS bisa dikatakan lebih bagus daripada SEM. Dan yang terakhir PLS mempunyai kegunaan untuk eksplanasi, prediksi, konfirmasi maupun untuk mengembangkan teori.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Hasil Pengujian koefisien jalur dan pengaruh langsung dapat dijelaskan sebagai berikut:

H_{1a} : Terdapat hubungan langsung antara KPS dengan loyalitas nasabah

Hasil pengujian pengaruh ketaatan pada prinsip syari'ah terhadap loyalitas dapat dibuktikan dengan nilai estimate koefisien jalur sebesar 0,173, dengan arah positif. Koefisien jalur bertanda positif memiliki arti hubungan antara ketaatan pada prinsip syari'ah dengan loyalitas nasabah adalah searah. Dengan menggunakan taraf signifikansi 0,05 diperoleh t tabel sebesar 1,96 dan ini menunjukkan bahwa nilai t hitung sebesar 1,551 lebih kecil dari pada t tabel. Analisis ini memberikan keputusan bahwa koefisien regresi tersebut adalah tidak signifikan. Hasil pengujian ini menjelaskan bahwa semakin tinggi ketaatan BMT pada prinsip syari'ah, tidak secara otomatis meningkatkan tingkat loyalitas nasabah. Artinya, ketaatan pada prinsip

syari'ah yang baik belum berpengaruh nyata terhadap tingginya loyalitas nasabah, dalam artian masih ada variabel lain selain ketaatan pada prinsip syari'ah yang dapat meningkatkan loyalitas nasabah secara langsung atau secara cepat. Hasil penelitian ini tidak mendukung adanya pengaruh langsung dari ketaatan pada prinsip syari'ah terhadap loyalitas nasabah.

H_{1b} : Terdapat hubungan langsung antara KPS dengan CSR

Berdasarkan hasil analisis data diperoleh bahwa nilai estimasi koefisien jalur pengaruh langsung ketaataan pada prinsip syari'ah terhadap CSR sebesar 0,543, dengan arah positif. Koefisien jalur bertanda positif memiliki arti hubungan antara ketaataan pada prinsip syari'ah dengan CSR adalah searah. Hasil ini dapat pula dibuktikan dengan nilai titik kritis sebesar 6,977. Dengan menggunakan taraf signifikansi 0,05 diperoleh t tabel sebesar 1,96 dan ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih besar dari pada t tabel. Analisis ini memberikan keputusan bahwa koefisien regresi tersebut adalah signifikan. Hasil ini memberikan kesimpulan bahwa data hasil penelitian mendukung adanya pengaruh langsung dari ketaatan pada prinsip syari'ah terhadap CSR. Hasil pengujian membuktikan semakin tinggi ketaatan BMT pada prinsip syari'ah, semakin besar/baik pula CSR yang diberikan oleh BMT Sidogiri. Artinya, ketaataan pada prin- sip syari'ah yang baik akan berpengaruh nyata terhadap besarnya CSR yang diberi- kan oleh BMT, sehingga hasil ini didukung oleh fakta empiris pada obyek penelitian ini.

H_{1c} : Terdapat hubungan antara CSR dengan loyalitas nasabah

Berdasarkan hasil analisis data diperoleh bahwa nilai estimasi koefisien jalur pengaruh langsung CSR terhadap loyalitas nasabah sebesar 0,322 dengan arah positif. Koefisien jalur bertanda positif memiliki arti hubungan antara CSR dengan loyalitas adalah searah. Hasil ini dapat pula dibuktikan dengan nilai titik kritis sebesar 2,536. Dengan menggunakan taraf signifikansi 0.05 diperoleh t tabel sebesar 1,96 dan ini menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih besar dari pada t tabel. Analisis ini memberikan keputusan bahwa koefisien regresi tersebut adalah signifikan. Hasil ini memberikan kesimpulan bahwa data hasil penelitian mendukung adanya pengaruh langsung dari CSR terhadap loyalitas. Hasil pengujian membuktikan semakin besar CSR yang diberikan BMT, semakin tinggi pula loyalitas nasabah pada BMT Sidogiri. Artinya, semakin baik pelaksanaan CSR pada BMT Sidogiri akan berpengaruh nyata terhadap tingginya loyalitas nasabah, sehingga hasil ini didukung oleh fakta empiris pada obyek penelitian ini.

Tabel 1
Hasil Model PLS
Hasil Pengujian Pengaruh Langsung antar variabel

	Original Sample Estimate	Mean of subsamples	Standard deviation	t-statistic	Ket
KPS -> Loyalitas	0.173	0.187	0.112	1.551	Tidak Signifikan
CSR -> Loyalitas	0.322	0.308	0.127	2.536	Signifikan
KPS -> CSR	0.543	0.555	.0078	6.977	Signifikan

Sumber: Hasil Olahan PLS, Tahun 2015

Pengaruh Ketaatan pada prinsip syari'ah (KPS) terhadap loyalitas nasabah dengan CSR sebagai mediasi

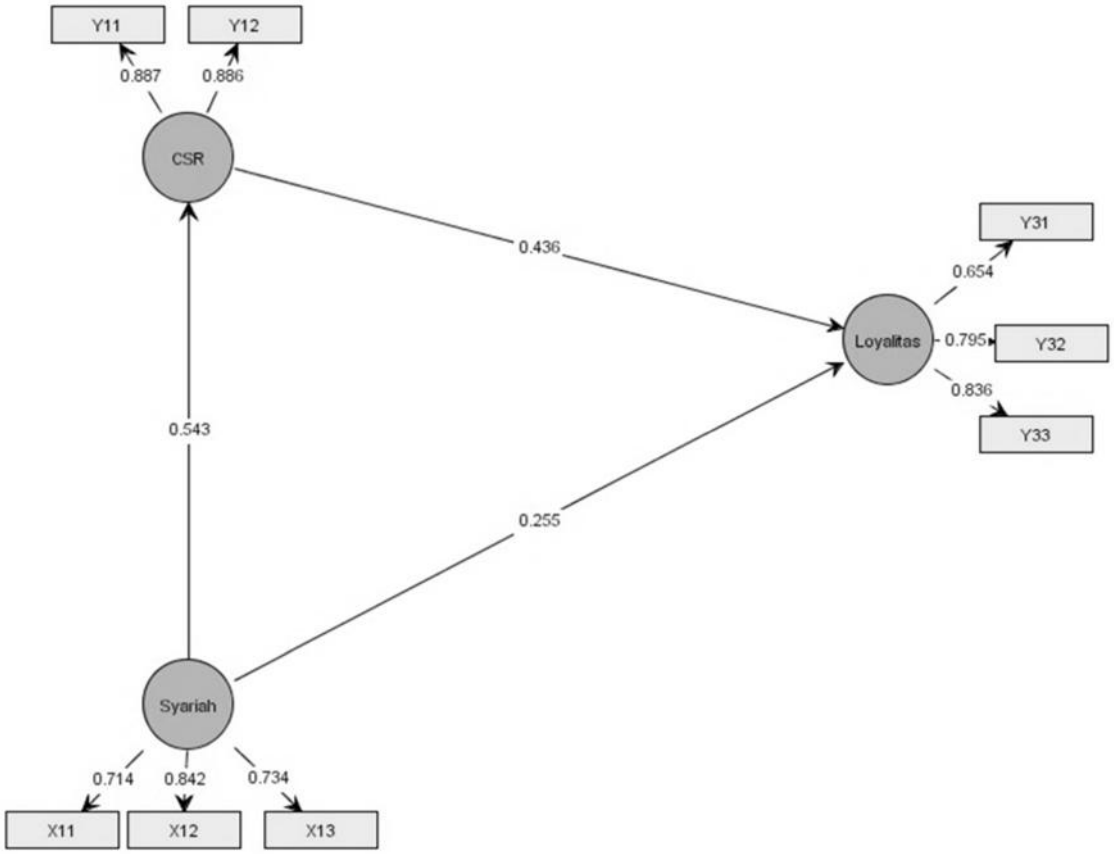
Pada penelitian ini, CSR merupakan variabel penting sebagai mediasi pengaruh KPS terhadap loyalitas nasabah karena KPS yang tinggi akan dicerminkan oleh kemampuan KPS dalam meningkatkan CSR, misalnya semakin baik KPS yang dijalankan oleh BMT, tentunya akan semakin bagus pelaksanaan CSR yang ada pada BMT tersebut. CSR yang berbentuk pinjaman kebajikan dan hubungan baik dengan konsumen inilah yang mendorong nasabah untuk berperilaku loyal terhadap BMT Sidogiri. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian dari (Sulayman, 1976); (Sadeghzadeh, 1995); (Fatmah, 2009) dan (Farook, 2011) yang mengatakan bahwa sifat kepatuhan terhadap prinsip-prinsip dan hukum Islam dari sudut pandang Islam memandang tidak saja sebagai jaminan kepatuhan terhadap penerbitan laporan syariah, tetapi juga keterlibatan lebih besar dalam aktivitas CSR termasuk pengungkapan CSR. Dalam Islam, amal adalah satu-satunya kebajikan yang sangat dihargai oleh umat manusia. Allah akan mencabut berkah dari *riba,* tetapi akan meningkatkan berkah dari amal (Hadist Muslem). Temuan ini sesuai dengan janji Allah SWT seperti yang difirmankan dalam Al-Qur'an surat al-Hadad ayat 11:

> "*Barang siapa yang meminjami Allah pinjaman yang baik, Allah akan melipat gandakan baginya dan di sisi-Nya pahala berlimpah dan lebih mulia.*"

Dan ini menjelaskan bahwa amal baik seperti memberikan hutang tanpa bunga akan mendapat keberkahan, dimana keberkahan yang dapat dirasakan oleh BMT Sidogiri sekarang adalah loyalitas yang tinggi dari nasabahnya. Lebih jauh, aturan-aturan yang menyangkut tentang kekayaan dapat dilihat dalam surat Al-Baqarah: 215*:* Ayat diatas membuktikan bahwa Al-Qur'an itu benar adanya karena Al-Qur'an merupakan pedoman hidup umat manusia khususnya umat Islam yang datang dari Allah, sehingga siapapun yang berbuat baik akan mendapat ridho dari Allah SWT sesuai janjinya dalam Al-Qur'an. BMT Sidogiri mendapatkan keberkahan dari CSR yang dilakukannya dengan penuh keikhlasan dan kerja keras tanpa mengenal lelah berupa loyalitas nasabah yang tinggi. Kalau hal ini dihubungkan dengan penilaian responden terhadap loyalitas nasabah BMT yang sebagian besar telah memberikan penilaian baik khususnya indikator ketahanan untuk tidak berpindah pada BMT lain dengan nilai 4,07.

Demikian pula dengan nilai esti*masi loading* yang memiliki nilai tertinggi juga sama yaitu ketahanan untuk tidak berpindah pada BMT lain dengan nilai 0,818. Hal ini mengindikasikan bahwa dalam pandangan responden indikator ketahanan untuk tidak berpindah merupakan indikator dominan dalam meningkatkan loyalitas, dan indikator ini sejalan dengan apa yang telah dilakukan oleh BMT Sidogiri dalam mempertahankan loyalitas nasabah, seperti tercermin pada kesetiaan nasabah terhadap BMT, meski nisbah bagi hasil kecil dan kecintaan nasabah terhadap seluruh produk-produk BMT.

Dengan modal loyalitas dari nasabah, BMT Sidogiri menjadi BMT yang berkembang pesat sampai wilayah operasinya mencakup wilayah Jawa Timur. Prestasi ini tidak mudah diraih untuk ukuran lembaga keuangan kecil yang berbasis syari'ah seperti BMT yang dalam operasionalnya memang melayani masyarakat menengah bawah dan usaha kecil. Akan tetapi kesuksesan ini tercapai berkat do'a dari para nasabah dan orang-orang di sekitarnya yang telah menikmati CSR, hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian dari (Siswanto, 2013), yang menjelaskan bahwa CSR menghasilkan do'a bagi perusahaan yang menjalankannya dengan kontinyu dan ikhlas. Hal ini terjadi karena pihak yang menerima CSR mempunyai tanggung jawab moral untuk mendoakan perusahaan pemberi CSR agar dapat terus berkembang dan bertambah besar dan inilah yang telah dilakukan oleh BMT Sidogiri.



Gambar 4
Hubungan Tidak Langsung Antara KPS terhadap Loyalitas dengan CSR sebagai mediasi
Sumber: Hasil Olahan, PLS 2015

Untuk mendukung peran CSR sebagai variabel mediasi, maka bisa dilihat dari hubungan langsung antara Ketaatan pada prinsip syari'ah (KPS) terhadap loyalitas nasabah yang terbukti tidak signifikan. Hal ini menjelaskan bahwasanya loyalitas nasabah terbentuk tidak hanya semata-mata karena BMT menerapkan prinsip syari'ah pada operasional kerjanya, tetapi nasabah juga perlu "bukti" atau manfaat apa yang telah diberikan oleh BMT dengan diberlakukannya prinsip syari'ah pada nasabahnya. Disini, BMT Sidogiri sebagai lembaga keuangan mikro syari'ah telah menerapkan CSR (pemberian pinjaman kebajikan dan dukungan pada konsumen). CSR berupa pinjaman kebajikan yang diberikan kepada nasabah kurang mampu inilah yang mempunyai daya tarik tersendiri bagi nasabah dalam melakukan transaksi keuangan pada BMT, sehingga nasabah merasa bahwa BMT Sidogiri merupakan BMT yang layak untuk dijadikan sebagai mitra atau tempat untuk melakukan transaksi keuangan dibanding lembaga keuangan lain. BMT Sidogiri dianggap telah mengintegrasikan prinsip *syari'ah* pada aspek bisnis yang telah dijalankannya. Fenomena ini, kalau dihubungkan dengan karakteristik responden yang sebagian besar berpenghasilan rendah antara 1–2 juta sebesar 44,1%, berpendidikan SD sebesar 47,8% dan pekerjaan wiraswata sebesar 45,6%, maka pemberian pinjaman kebajikan yang diberikan oleh BMT Sidogiri kepada nasabah ini sudah tepat sasaran dan sesuai dengan prinsip pemberdayaan masyarakat, yaitu memandirikan ekonomi masyarakat serta sesuai dengan tujuan BMT. Pemberian pinjaman kebajikan ini juga sesuai dengan yang disampaikan oleh Al-

Zuhayli (2003) yang menegaskan prioritas pinjaman atas amal didasarkan pada hadist sahih dari Nabi Muhammad. Ini adalah riwayat pada otoritas 'Arras bahwa Rasulullah (saw) mengatakan:

> *"Pada hari sayanaik ke surga (Laylatul-qadr), aku melihat tulisan dipintu surga yang berbunyi: "Setiap amal dihargai sepuluhkali lipatdan setiap pinjaman dihargai delapan belas kali'. Jadi, saya bertanya kepada malaikat, Jibril, mengapa pinjaman dihargai lebih dari amal? Malaikat itu menjawab, "Karena seseorang mungkin bertanya untuk amal ketika iatidak membutuhkannya, tetapi peminjam hanya meminjam pada saat membutuhkan."*

Hal inilah yang menjadi dasar terbentuknya loyalitas nasabah pada BMT Sidogiri; yaitu melakukan suatu program yang sangat bermanfaat seperti CSR. Akan tetapi, ke depan BMT harus memperbaiki dan meningkatkan ketaatannya dalam menerapkan prinsip *syari'ah, k*arena dalam pelaksanaannya BMT masih mengutamakan pencegahan larangan *riba* daripada *gharar* dan maysir seperti harapan nasabah. BMT Sidogiri telah berusaha keras dalam menjaga transaksi keuangannya agar terhindar dari *riba, gharar* maupun *maysir*. Adapun contoh tindakan yang sudah dilakukan oleh BMT dalam menghindari *gharar* dan *maysir* adalah memastikan bahwa uang pinjaman yang di dapat dari BMT tidak diselewengkan atau benar-benar digunakan sesuai dengan akad yang disepakati, juga memastikan barang yang diperjualbelikan oleh nasabah tidak mengandung unsur haram. Untuk menghindari uang pinjaman diselewengkan nasabah, maka karyawan BMT rela setiap hari mengunjungi nasabah, sehingga kondisi nasabah terkontrol, baik kemampuan dalam membayar maupun jenis usaha yang tengah dilakukan. Strategi-strategi yang telah dilakukan ini jika dihubungkan dengan karakteristik responden yang sebagian besar kalangan bawah, bisa dikatakan berhasil dengan baik dalam menjaga keberlanjutan CSR selama ini.

Lebih jauh bisa dikemukakan, bahwa ketatnya BMT Sidogiri dalam menjalankan prinsip syari'ah terbukti dengan terjaganya pinjaman kebajikan untuk terhindar dari unsur-unsur *riba, gharar, dan maysir* terbilang cukup berhasil. Hal ini bisa dibuktikan dengan indikator pertama dari CSR yaitu pinjaman kebajikan; dimana tidak dikenakannya tambahan jumlah pengembalian terhadap pinjaman kebajikan. Pinjaman kebajikan dikembalikan hanya pokoknya saja, pinjaman kebajikan hanya dikenai biaya administrasi, yang besarnya tidak lebih dari 1% dari jumlah pinjaman. Strategi ini membuat nasabah tidak mengalami kesulitan atau keberatan dalam mengembalikan pinjamannya. Dana yang telah dipinjam oleh nasabah terhindar dari kredit macet yang bisa mengakibatkan turunnya jumlah dana pinjaman kebajikan yang akan diberikan kepada nasabah lain. Tidak adanya kredit macet pada jenis pinjaman kebajikan, menjadikan dana pinjaman kebajikan lambat laun akan berkembang dan besar jumlahnya. Semakin taat BMT Sidogiri dalam menerapkan prinsip syari'ah dalam transaksi keuangannya, maka akan semakin besar pula dana CSR yang dapat diberikan oleh BMT Sidogiri terhadap nasabahnya.

Praktik pemberian pinjaman kebajikan ini sudah sesuai dengan pendapat Qardawi (1998) terhadap hadist yang artinya: *"Setiap pinjaman yang mempunyai keuntungan adalah riba"*. Beliau menyebutkan bahwa riba adalah hadiah atau keuntungan yang ditentukan sebagai syarat dalam perjanjian yang sudah disepakati sebelumnya. Dengan demikian, pinjaman *qardul hasan* yang dijalankan oleh BMT Sidogiri tidak termasuk riba, karena dalam pelaksanaannya tidak mensyaratkan imbalan tertentu dalam kesepakan awal, dan ini sudah sesuai dengan syariat Islam atau prinsip-prinsip syari'ah.

Selanjutnya indikator kedua dari CSR yaitu keharmonisan hubungan dengan nasabah, dengan ketatnya BMT Sidogiri dalam menjalankan prinsip syari'ah, maka nasabah akan merasa dibina, dijaga dan diperhatikan dalam hal pelunasan pinjaman-

nya. Hal ini menyebabkan hubungan antara nasabah dengan BMT terjalin dengan baik karena akan meminimalisir nasabah yang terlambat atau tidak bisa mengembalikan pinjamannya sesuai dengan akad yang telah disepakati. Jadi dengan semakin tertibnya nasabah dalam melunasi hutangnya, maka akan semakin baik hubungannya dengan BMT. Hasil penelitian ini memperkuat penelitian terdahulu dari Awan dan Bukhari (2011), yang menemukan bahwa loyalitas terbentuk tidak hanya dari ketaatan bank terhadap prinsip *syari'ah*, akan tetapi loyalitas juga terbentuk karena adanya alasan eko- nomi seperti kualitas jasa dan nilai lebih produk yang di tawarkan oleh bank. Pe- nelitian ini juga mendukung penelitian El Junusi (2009), yang menemukan bahwa komitmen agama berpengaruh terhadap loyalitas, dengan melalui mediator kepuas- an. Hasil penelitian ini juga sesuai dengan literatur dari Alma dan Priansa (2009) yang dimodifikasi oleh Suharto; dimana CSR terbentuk dari pengembangan pemahaman *aqidah, syari'ah, akhlaq*, dimana harta adalah milik Allah SWT.

Menurut buku ini CSR terbentuk karena keimanan manusia terhadap segala yang diperintahkan oleh Allah (*aqidah, syari'ah, akhlaq*, harta adalah milik Allah), sehingga segala bentuk tindakan yang dilakukan oleh manusia (organisasi) harus merujuk pada aturan-aturan yang telah dibuatNya. Dijelaskan, bahwa organisasi (yang didalamnya adalah manusia) harus mengintegrasikan aturan-aturan Allah itu dalam operasi bisnisnya. Seperti kepedulian terhadap sesama yang merupakan perintah Allah sebagai orang yang beriman, maka harus mengimplementasikan keimanan (*aqidah), syari'ah, akhlaq,* tersebut dalam kehidupan sehari-hari baik dalam ritual ibadah maupun bermuamalah seperti pada dunia bisnis. Konsep ini biasa disebut dengan *corporate social responsibility* (CSR). Dengan demikian, BMT Sidogiri telah membuktikan bahwa dengan mengimplementasikan *aqidah, syari'ah,* dan *akhlaq* dalam kehidupan bisnis mereka, BMT Sidogiri menjelma menjadi BMT yang berkembang melebihi harapannya.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut: (1) Temuan dari penelitian ini membuktikan bahwa ketaatan pada prinsip syari'ah (KPS) dapat meningkatkan loyalitas nasabah BMT Sidogiri melalui CSR dan kepercayaan sebagai mediasi. Hal ini menjadi bukti barang siapa menjalankan perintah agama secara baik dan benar, maka Allah SWT memenuhi janjinya dengan keberkahan, dalam hal BMT Sidogiri mendapatkan loyalitas yang tinggi dari nasabahnya; (2) Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa CSR secara nyata memberikan kontribusi dalam meningkatkan loyalitas nasabah. CSR bukan hanya menyangkut pemenuhan kewajiban secara hukum, moral dan aturan pemerintah, tetapi juga sebagai aplikasi *akhlak* dan perilaku sebagai seorang muslim sehingga CSR harus dipandang sebagai bentuk amal/sedekah yang harus selalu ditambah sebagai bentuk ketaatan manusia kepada Allah SWT; (3) Kepercayaan itu mempunyai peranan yang sangat penting dalam membentuk loyalitas nasabah, sehingga BMT yang dikelola dengan prinsip syari'ah harus berupaya meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam segala keputusan dan strategi pengembangan usahanya. BMT harus menghindar*i riba, gharar* dan *maysir,* selalu jujur dan menjaga transparansi dalam setiap transaksi keuangannya supaya kadar kepercayaan masyarakat terus meningkat; (4) Temuan penelitian ini membuktikan, baik CSR maupun *trust* itu sangat penting artinya bagi loyalitas nasabah, karena dengan menjalankan CSR yang merupakan simbol kedermawanan dan *trust* sebagai simbol kejujuran dan amanah, maka BMT mendapat kepercayaan dan loyalitas yang tinggi dari nasabahnya; (5) Hasil penelitian ini memberikan bukti secara empiris, bahwa loyalitas nasabah tidak

hanya terbentuk dari aspek agama atau ekonomi saja, melainkan juga terbentuk dari tiga aspek yaitu agama, ekonomi dan sosial.

Saran

Berdasarkan hasil dan simpulan penelitian, dapat dikemukakan beberapa saran yang dapat direkomendasikan dalam penelitian ini, adalah: (1) Disarankan kepada pihak pimpinan BMT Sidogiri Jawa Timur untuk tetap menjalankan CSR seperti mempertahankan dan meningkatkan pemberian pinjaman kebajikan *(qardul hasan)* yang telah dilakukan selama ini, demikian pula hubungan dengan konsumen yang telah terjalin dengan baik selama ini juga perlu ditingkatkan. Ke depan, BMT Sidogiri perlu mengembangkan program-program CSR ke arah yang lebih baik lagi seperti memberikan pelatihan-pelatihan usaha berbasis syari'ah dan pendampingan terhadap pengusaha mikro, sehingga pemberdayaan yang dilakukan oleh BMT Sidogiri lebih bermanfaat bagi masyarakat banyak; (2) Untuk meningkatkan kepercayaan, pihak BMT Sidogiri disarankan untuk tetap menjaga dan meningkatkan perilaku ihsannya serta kredibilitasnya dimata nasabah, sehingga loyalitas nasabah BMT Sidogiri bisa dipertahankan dan ditingkatkan. Ke depan, BMT Sidogiri perlu meningkatkan kualitas pelayanan, integritas dan kinerjanya, agar BMT Sidogiri lebih berkembang lagi; (3) Hasil temuan ini memberikan masukan bagi pihak pimpinan BMT, bahwa untuk meningkatkan loyalitas nasabah selain menjalankan CSR dan menjaga kepercayaan nasabah. BMT juga dituntut menjalankan prinsip *syari'ah* dengan baik dan benar, sehingga pelaksanaan CSR dan kepercayaan nasabah tetap terjaga dengan baik, yang pada akhirnya bisa meningkatkan loyalitas nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, D. V. dan K. Chee. 2012. *Keuangan Syari'ah; Cara Mudah Memahami Prinsip, Praktik, Prospek, dan Keunggulan Keuangan Islam di Zaman Kita.* Zaman. Jakarta.

Almossawi, M. 2009. Bank selection criteria employed by college students in Bahrain: an empirical analysis. *International Journal of Bank Marketing* 19(3): 115-25.

Awan, H. dan K. S. Bukhari. 2011. Customer's criteria for selecting an Islamic bank: evidence from Pakistan. *Journal of Islamic Marketing*.

Bravo, R. Teresa, M. and Pina, J. M. 2009. The role of bank image for customers versus non-customers. *International Journal of Bank Marketing* 27(4): 315-334

El-Junusi, R. 2009. Pengaruh Atribut Produk Islam, Komitmen Agama, Kualitas Jasa, Dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Nasabah Bank Syari'ah (Pada Bank Muamalat Semarang). t*he 9th Annual Conference on Islamic Studies (ACIS)*.

Farook, S. Hassan, M.K. and Lanis, R. 2011. Determinants of corporate social responsibility disclosure: the case of Islamic banks. *Journal of Islamic Accounting and Business Research* 2(2): 114–141.

Fatmah. 2009. Perilaku Konsumen Muslim: Religious Motive dan Economic Motive dalam Proses Pengambilan Keputusan. *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surabaya.*

Hassan dan S. A. Latiff. 2009. Corporate social responsibility of Islamic financial institutions and businesses: Optimizing charity value. *Humanomics* 25(3): 177-188.

Hegazy, I. 1995. An Empirical Comparative Study between Islamic and Commercial Banks' Selection Criteria in Egypt. *International Journal of Commerce and management* 5(3): 46-61.

Hascaryani. 2011. Metafora risk and Return Sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Waat Tamwil (BMT) Yang Mandiri. *Journal of Indonesian Applied Economics* 5(1): 93-109.

Jazim A. A. 2009. Client of conventional and Islamic banks in Bahrain: How they choose which bank to patronize.

Lewis. 2001. Service Quality, an International Comparison Bank customer expec-

tations and perceptions. *Journal of Marketing Management* 7: 47-62.

Maali, B. 2003. Social reporting by Islamic banks. *Discussion papers in accounting and finance.* University of Southampton, Southampton.

Hassan, M. 2007. People's Perceptions towards the Islamic Banking: A Field-work Study on Bank Account Holders' Behaviour in Pakistan. *School of Economics.* Nagoya City University. Japan.

Muchlis. 2011. Perilaku Menabung di Perbankan Syari'ah Jawa Tengah. *Disertasi.* Program Studi Doktor Ilmu Ekonomi UNDIP. Semarang.

Naser, K. Jamal, A. and K. Al-Khatif. 1999. Islamic banking: a study of customer satisfaction and preferences in Jordan. *International Journal of Bank Marketing* 17(3): 134-150.

Omer, H. S. H. 1992. The implications of Islamic beliefs and practice on the Islamic financial institutions in the UK: case study of Albaraka International Bank UK. *unpublished PhD thesis.* Economics Department. Loughborough University. Loughborough.

Poolthong, Y. and R. Mandhachitara. 2009. Customer expectations of CSR, Perceived Service Quality and brand effect in Thai retail banking. *International Journal of Bank Marketing* 27(2): 408-427.

Poolthong, Y. and R. Mandhachitara. 2011. A Model of Customer Loyalty and Corporate Social Responsibility. *Journal of Service Marketing* 25(2): 122-133.

Rivai, V. dan B. Alma. 2012. *Islamic Banking and Finance, Dari Teori ke Praktik*. BPFE. Yogyakarta.

Saad, A. M. dan Almossawi, M. 1997. Banking behavior of Islamic bank customers: perspectives and implications.

Sadeq, A. M. 2002. Islamic Ethics in Human Resource Management, Ethics in Business and Management: Islamic and Mainstream Approaches, *Asean Academic Press, London. 285-302.*

Ismoyo, S. 2006. Analisis Probabilitas Masyarakat Muslim Menabung pada Perbankan Syari'ah di Kota Semarang. *Thesis.* Magister Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan. Program Pascasarjana Unversitas Diponegoro Semarang. Tidak dipublikasi.

Sjahdeini, M. N. 1999. Islamic banking: true modes of financing. *New Horizon* 109: 15-20.

Suharto, E. 2009. *Pekerjaan Sosial di Dunia Industri: Memperkuat Tanggungjawab Sosial Perusahaan (Corporate Social Responsibility).* Refika Aditama. Bandung.

Suharto, E. 2010. *CSR dan Comdev, Investasi Kreatif Perusahaan Di Era Globalisasi*. Alfabeta. Bandung.

Sulayman, A. H. 1976. The Economics of Tawhid and Brotherhood: Contemporary Aspects of Economic Thinking in Islam. *American Trust Publications*. Indianapolis. IN.

Tjiptono, F. 2000. *Manajemen Jasa.* ANDI. Yogyakarta.

Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan **p-ISSN 2548 – 298X**
Akreditasi No. 80/DIKTI/Kep/2012 **e-ISSN 2548 – 5024**
DOI: 10.24034/j25485024.y2017.v1.i1.2049

KEMAMPUAN FAKTOR AKUNTANSI DAN NON AKUNTANSI DALAM MEMPREDIKSI *BOND RATING*

Rusfika
rusfika15@yahoo.com
Wahidahwati
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

ABSTRACT

This research is meant to find out the ability of accounting and non-accounting factor in predicting the bond rating to the non-finance companies. The accounting factors consist of i.e.: productivity, profitability, solvability, and liquidity. The non accounting factor consists of bail bond, bond age, and auditor's reputation. The samples are non-finance companies which are listed in Indonesia Stock Exchange (IDX) during 2010-2013 periods which are rated by PT. Pefindo. The samples of the research have been selected by using purposive sampling method. 48 samples of bonds with 192 pooling of 16 companies have been obtained. Hypothesis test has been done by using logistic regressions analysis to examine the influence of these seven independent variables to the bond rating has been carried out by using the SPSS program. Based on the result of the logistic regressions analysis with its significance level is 5% has proven that: (1) Profitability, solvability, liquidity and bail bond have positive and significant influence to the bond rating, (2) Productivity, bond age and auditor's reputation have insignificant influence to the bond rating.

Key words: bond rating, accounting factor, non-accounting factor, and logistic regressions.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kemampuan faktor akuntansi dan faktor non akuntansi dalam memprediksi peringkat obligasi pada perusahaan non keuangan. Faktor akuntansi terdiri dari produktivitas, profitabilitas, solvabilitas, dan likuiditas. Faktor non akuntansi terdiri dari jaminan obligasi, umur obligasi, dan reputasi auditor. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan non keuangan *(Non-Finance Company)* yang terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan rentang tahun 2010–2013 yang diperingkat oleh PT.Pefindo. Sampel penelitian diseleksi menggunakan metode *purposive sampling*. Diperoleh sebanyak 48 sampel obligasi dengan *pooling* 192 sampel dari 16 perusahaan. Pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi logistik untuk menguji pengaruh dari ketujuh variabel independen terhadap peringkat obligasi dengan menggunakan program SPSS. Berdasarkan hasil analisis regresi logistik dengan tingkat signifikansi 5% membuktikan bahwa: (1) Profitabilitas, solvabilitas, likuiditas dan jaminan obligasi berpengaruh positif signifikan terhadap peringkat obligasi, (2) Produktivitas, umur obligasi dan reputasi auditor berpengaruh tidak signifikan terhadap peringkat obligasi.

Kata kunci : peringkat obligasi, faktor akuntansi, faktor non akuntansi, dan regresi logistik.

PENDAHULUAN

Pasar modal di Indonesia memiliki berbagai macam pilihan sekuritas, pemilik modal diberi kesempatan untuk memilih diantara berbagai sekuritas tersebut. Salah satu sekuritas yang diperdagangkan di pasar modal adalah obligasi. Obligasi merupakan surat pengakuan hutang yang dikeluarkan oleh pemerintah atau perusahaan sebagai pihak yang berhutang. Investasi obligasi merupakan salah satu investasi yang banyak diminati oleh pemodal. Hal ini dikarenakan obligasi memilki pendapatan yang bersifat tetap yang

diperoleh dari bunga yang akan diterima secara periodik dan pokok obligasi pada saat jatuh tempo. Kelebihan investasi obligasi yang lain jika dibandingkan dengan saham yaitu dalam hal pembayaran *return*. Pendapatan yang diterima dari saham berasal dari deviden dan *capital gain*. Pembayaran deviden diberikan ketika pembayaran kupon obligasi telah dilakukan. Dibalik semua kelebihan tersebut obligasi juga memiliki risiko. Risiko terkait dengan perilaku dan rasa tanggung jawab emiten (penerbit) obligasi. Dapat saja perusahaan penerbit obligasi terlambat membayar bunga, wanprestasi (tidak dapat melaksanakan kewajibannya kepada investor), atau paling buruk, perusahaan tersebut dilikuidasi. Pemegang obligasi juga menghadapi risiko callability. Callability adalah pelunasan sebelum jatuh tempo, oleh karena itu sebelum ditawarkan, obligasi harus diperingkatkan oleh suatu lembaga atau agen pemeringkat obligasi (*Rating Agency*). Agen pemeringkat obligasi adalah lembaga independen yang memberikan informasi pemeringkatan skala risiko, dimana salah satunya adalah sekuritas obligasi sebagai petunjuk sejauh mana keamanan suatu obligasi bagi investor. Keamanan tersebut ditunjukkan oleh kemampuan suatu perusahaan dalam membayar bunga dan melunasi pokok pinjaman. Peringkat obligasi merupakan skala resiko dari semua obligasi yang diperdagangkan. Skala tersebut menunjukkan tingkat keamanan suatu obligasi. Pernyataan yang informatif dan sinyal yang diberikan tentang probabilitas kegagalan hutang perusahaan merupakan 2 hal penting yang tercermin dalam peringkat obligasi (Altman and Nammacher dalam Raharja dan Sari, 2008b).

Dalam realitasnya peringkat obligasi suatu perusahaan tidak selamanya stabil. Sering terjadi fluktuatif atau kondisi naik turunnya peringkat obligasi yang disebabkan oleh berbagai faktor baik akuntansi maupun non akuntansi. Menurut Brigham dan Houston (2009) faktor–faktor yang mempengaruhi peringkat obligasi yaitu ada 10 faktor. Berbagai macam rasio keuangan, jaminan aset obligasi, kedudukan obligasi dengan jenis hutang yang lain, penjamin, adanya singking fund. Faktor berikutnya yaitu umur obligasi, stabilitas laba maupun penjualan emiten, peraturan yang berkaitan dengan industri emiten. Lingkungan serta tanggung jawab produk dan kebijakan akuntansi yang diterapkan oleh suatu perusahaan juga dipandang sebagai faktor yang mempengaruhi fluktuatifnya *bond rating*, sedangkan Kamstra, *et al*. (2001) juga menyatakan bahwa, terdapat banyak faktor yang mempengaruhi peringkat obligasi baik dari faktor keuangan maupun non keuangan. Faktor keuangan meliputi rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas, rasio *leverage*, dan pertumbuhan perusahaan. Faktor non keuangan meliputi ukuran perusahaan, jaminan, reputasi auditor dan umur obligasi. Penelitian ini menggunakan beberapa variabel yang memiliki pengaruh terhadap peringkat obligasi yaitu likuiditas, ukuran perusahaan, *leverage* dan jaminan.

Pada penelitian ini penulis menggunakan data peringkat obligasi yang dikeluarkan oleh PT. Pefindo. Pada 28 Februari 2012 Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo) menurunkan peringkat obligasi I-2007 PT Bakrie Telecom Tbk menjadi idBBB- dari sebelumnya idBBB+. penurunan peringkat ini lantaran melorotnya kinerja perusahaan dan meningkatnya risiko pembiayaan kembali *(refinancing risk)* untuk obligasi yang akan jatuh tempo pada 4 September 2012.

Penelitian yang dilakukan oleh Magreta dan Nurmayanti (2009) menyatakan bahwa hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa profitabilitas dan produktivitas berpengaruh terhadap peringkat obligasi, namun, ukuran perusahaan *(size)*, likuiditas, leverage tidak berpengaruh signifikan dalam memprediksi peringkat obligasi seluruh perusahaan yang terdaftar di Pefindo. Penelitian yang dilakukan oleh Susilowati dan Sumarto (2010) menunjukkan hasil penelitian bahwa profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap peringkat

obligasi karena yang berpengaruh signifikan terhadap peringkat obligasi adalah likuiditas.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas penelitian ini bertujuan untuk menguji kembali mengenai faktor–faktor yang mempengaruhi prediksi peringkat obligasi pada perusahaan non keuangan yang listing di BEI yang ditinjau dari faktor akuntansi dan non akuntansi. Perbedaan penelitian ini dengan sebelumnya adalah menggunakan variabel–variabel yang terbukti signifikan pada penelitian–penelitian sebelumnya.

TINJAUAN TEORETIS

Teori Sinyal

Teori sinyal menjelaskan mengapa perusahaan mempunyai dorongan untuk memberikan informasi laporan keuangan kepada pihak eksternal. Alasannya adalah karena terdapat asimetri informasi antara perusahaan dan pihak luar. Asimetri informasi muncul karena adanya salah satu pihak yang mempunyai informasi lebih baik, misalnya seorang manajer yang mengetahui informasi mengenai prospek perusahaan yang lebih baik dibandingkan para investornya. Kurangnya informasi pihak luar mengenai perusahaan menyebabkan mereka melindungi diri dengan memberikan harga yang rendah untuk perusahan. Perusahaan dapat meningkatkan nilai perusahaan dengan mengurangi asimetri tersebut. Salah satu cara untuk mengurangi asimetri informasi adalah dengan memberikan sinyal kepada pihak luar.

Teori sinyal mengemukakan bagaimana seharusnya sebuah perusahaan memberikan sinyal kepada pengguna laporan keuangan. Sinyal ini berupa informasi mengenai apa yang sudah dilakukan oleh manajemen untuk merealisasikan keinginan pemilik. Sinyal yang diberikan dapat berupa promosi atau informasi lain yang menyatakan bahwa perusahaan tersebut lebih baik daripada perusahaan lain. Contohnya seperti informasi terkait peringkat obligasi.

Manajemen perusahaan sebagai pihak pemberi sinyal, memberikan laporan keuangan perusahaan dan informasi non keuangan kepada lembaga pemeringkat yang dipilih. Lembaga pemeringkat obligasi kemudian melakukan proses pemeringkatan sesuai dengan prosedur sehingga dapat menerbitkan peringkat obligasi dan mempublikasikannya. Peringkat obligasi ini memberikan sinyal tentang probabilitas kegagalan pembayaran utang sebuah perusahaan (Estiyanti dan Yasa, 2012). Dimana informasi tersebut sangat dibutuhkan oleh para kreditur untuk melindungi mereka dari resiko–resiko yang mungkin terjadi terkait dengan obligasi yang dimiliki, karena setiap investor yang melakukan investasi tentunya berharap mendapatkan *return* yang maksimal. Waktu jatuh tempo obligasi bervariasi mulai dari 1-5 tahun bahkan ada yang lebih dari 5 tahun.

Obligasi

Obligasi (*bond*) adalah instrumen utang jangka panjang dengan waktu jatuh tempo akhir umumnya 10 tahun atau lebih. Jika sekuritas tersebut memiliki waktu jatuh tempo kurang dari 10 tahun, biasanya disebut wesel (*note*) (Van Horne, J dan Wachowisz, 2007). Menurut Bursa Efek Indonesai obligasi merupakan surat hutang jangka menegah panjang yang dapat dipindah tangankan dan berisi janji dari pihak yang menerbitkan untuk membayar imbalan berupa bunga pada periode tertentu dan melunasi pokok utang sesuai waktu yang telah disepakati.

Menurut Brealey *et al*., (2007) obligasi adalah sekuritas yang mewajibkan penerbitnya untuk melakukan pembayaran tertentu pada pemegang obligasi. Ketika kita memiliki obligasi, umumnya kita menerima pembayaran bunga tetap tiap tahun hingga obligasi tersebut jatuh tempo. Pembayaran ini dikenal dengan kupon.

Pada saat jatuh tempo, utang tersebut dilunasi, peminjam membayar pemegang obligasi nilai nominal/nilai muka obligasi (*face value*, atau nilai pokok pinjaman (*principal*) atau *par value*) (Brealey *et al*., 2007).

Peringkat Obligasi *(Bond Rating)*

Peringkat merupakan sebuah pernyataan tentang keadaan penghutang dan kemungkinan apa yang bisa dan akan dilakukan sehubungan dengan hutang yang dimiliki. Dapat dikatakan bahwa peringkat mencoba mengukur risiko kegagalan, yaitu peluang emiten atau peminjam akan mengalami kondisi tidak mampu memenuhi kewajiban keuangan. Menurut Priyo *et a*l., (2000), peringkat obligasi dibuat untuk memberikan informasi kepada para investor apakah investasi mereka terutama dalam bentuk obligasi merupakan investasi beresiko atau tidak. Di Indonesia terdapat dua lembaga pemeringkat obligasi yaitu PEFINDO (Pemeringkat Efek Indonesia) dan PT Kasnic Credit Rating. Lembaga pemeringkat memberikan peringkat obligasi setiap satu tahun sekali selama obligasi tersebut belum lunas. Dalam penelitian ini menggunakan data *bond rating* yang dikeluarkan oleh Pefindo dikarenakan banyaknya perusahaan yang menggunakan jasa pemeringkat dari perusahaan ini.

Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Peringkat Obligas *(Bond Rating)*

Peringkat obligasi membantu investor dalam penilaian hutang dan risiko kegagalan (*default risk*) dari obligasi. Dalam realitasnya peringkat obligasi *(bond rating)* suatu perusahaan tidak selamanya stabil. Sering terjadi fluktuatif atau kondisi naik turunnya peringkat obligasi yang disebabkan oleh berbagai faktor baik faktor akun tansi maupun non akuntansi.

Menurut Brigham dan Houston (2009) Faktor-faktor yang mempengaruhi peringkat obligasi adalah sebagai berikut: (1) Berbagai macam rasio-rasio keuangan, termasuk *debt ratio*, *current ratio*, *profitability* dan *fixed charge coverage ratio*. Semakin baik rasio-rasio keuangan tersebut semakin tinggi *rating* tersebut; (2) Jaminan aset untuk obligasi yang diterbitkan (*mortage provision*). Apabila obligasi dijamin dengan aset yang bernilai tinggi, maka *rating* akan membaik; (3) Kedudukan obli- gasi dengan jenis utang lain. Apabila kedudukan obligasi lebih rendah dari utang lainnya maka *rating* akan ditetapkan satu tingkat lebih rendah dari yang seharusnya; (4) Penjamin. Emiten obligasi yang lemah namun dijamin oleh perusahaan yang kuat maka emiten diberi *rating* yang kuat; (5) Adanya *singking fund* (provisi bagi emiten untuk membayar pokok pinjaman sedikit demi sedikit setiap tahun); (6) Umur obli- gasi. *Cateris Paribus*, obligasi dengan umur yang lebih pendek mempunyai risiko yang lebih kecil; (7) Stabilitas laba dan penjualan emiten; (8) Peraturan yang berkaitan dengan industri emiten; (9) Faktor-faktor lingkungan dan tanggung jawab produk; (10) Kebijakan akuntansi. Penerapan kebijakan akuntansi yang konservatif mengindikasikan laporan keuangan yang lebih berkualitas.

Perwakilan dari para agen pemeringkat ini secara konsisten telah menyatakan bahwa tidak ada rumus yang akurat yang digunakan dalam menentukan peringkat sebuah perusahaan; seluruh faktor diatas disusun, dengan ditambahkan beberapa faktor lain, untuk ikut diperhitungkan, tetapi tidak dalam suatu aturan yang tepat secara sistematis, namun terdapat suatu korelasi yang kuat antara peringkat obligasi dengan banyak rasio. Perusahaan-perusahaan dengan rasio utang yang lebih rendah, rasio arus kas bebas terhadap utang yang lebih tinggi, tingkat pengembalian dari modal diinvestasikan yang lebih tinggi, rasio cakupan EBITDA yang lebih tinggi, dan rasio kelipatan pembayaran bunga (TIE) yang lebih tinggi umumnya akan memiliki peringkat obligasi yang juga lebih tinggi.

Rasio Keuangan

Rasio *Financial* (Rasio Keuangan) merupakan alat analisis perusahaan untuk menilai kinerja suatu perusahaan berdasarkan perbandingan data keuangan yang terdapat pada laporan pos keuangan (neraca, laporan/laba rugi, laporan arus kas) Rasio ini memberikan informasi yang penting dan strategis misalnya bagi kreditur

dan investor (Sumber Pendanaan) bagi Manajemen (untuk menyusun strategi bagaimana memaksimumkan keuntungan, bagaimana meningkatkan efisiensi pengelolaan aset perusahaan), bagi vendor, untuk mengetahui kemampuan likuiditas, risiko keuangan dan sebagainya (Noor, 2009).

a. Produktivitas
   Rasio produktivitas ini mengukur seberapa efektif perusahaan mempergunakan sumber daya yang dimiliki perusahaan tersebut. Perusahaan yang tingkat produktivitasnya tinggi cenderung lebih mampu menghasilkan laba yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang tingkat produktivitasnya rendah. Hal ini juga menunjukkan perusahaan yang tingkat produktivitasnya tinggi akan lebih mampu memenuhi kewajibanya secara lebih baik. Rasio ini secara signifikan berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi. Menurut Horrigan (1966 dalam Raharja dan Sari, 2008) rasio produktivitas secara siginifikan berpengaruh positif terhadap *credit rating*. Semakin tinggi rasio produktivitas maka semakin baik peringkat perusahaan tersebut.
b. Profitabilitas
   Profitabilitas adalah rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dalam hubungannya dengan tingkat penjualan, aset, maupun modal saham sendiri (Sugiarso dan Winarni, 2007 dalam Susilowati dan Sumarto, 2010). Rasio ini direpresentasikan oleh *return on asset* (ROA). Keuntungan yang diperoleh perusahaan mengindikasikan bahwa kondisi keuangan emiten baik. Tingkat profitabilitas yang tinggi dapat mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk *going concern* dan pelunasan kewajiban (Linandarini, 2010). Sejati (2010) menyatakan bahwa ketika laba perusahaan tinggi maka peringkat obligasi juga tinggi. Hal itu dikarenakan laba perusahaan dapat digunakan untuk melunasi kewajiban perusahaan termasuk obligasi. Dengan demikian tingkat profitabilitas dapat digunakan sebagai pengukur risiko *default* perusahaan.
c. Solvabilitas
   Solvabilitas suatu perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi segala kewajiban finansialnya pada saat perusahaan itu dilikuidasi. Dengan demikian solvabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan membayar semua kewajiban atau utang-utangnya baik jangka pendek maupun jangka panjang. Penelitian Horrigan (1966 dalam Raharja dan Sari, 2008) menemukan bahwa rasio solvabilitas cenderung signifikan berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi. Semakin kecil angka rasio solvabilitas maka semakin kecil angka fleksibilitas keuangan perusahaan serta semakin besar kemungkinan perusahaan menghadapi masalah keuangan dimasa yang datang. Semakin tinggi tingkat solvabilitas perusahaan semakin baik peringkat perusahaan tersebut.
d. Likuiditas
   Rasio likuiditas merupakan rasio keuangan yang mengukur tingkat kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendek. Tingkat likuiditas biasa dilakukan dengan pengukuran C*urrent ratio* dan *Quick ratio*. Menurut Arifin (2005 dalam Susilowati dan Sumarto, 2010) menyatakan bahwa kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajiban jangka pendek mengindikasikan bahwa perusahaan dalam keadaan likuid. Hal tersebut dikarenakan aktiva lancar yang dimiliki mampu melunasi kewajiban jangka pendek perusahaan. Kemampuan pelunasan kewajiban jangka pendek perusahaan secara tidak langsung berpengaruh pada kewajiban jangka panjang yang baik (pelunasan obligasi), oleh karena itu, tingkat likuiditas yang tinggi berpengaruh pada peringkat obligasi yang baik.

Faktor Akuntansi

Rasio *Financial* (Rasio Keuangan) merupakan alat analisis perusahaan untuk menilai kinerja suatu perusahaan berdasarkan perbandingan data keuangan yang terdapat pada laporan pos keuangan (neraca, laporan/laba rugi, laporan arus kas). Ada 4 rasio keuangan yang digunakan sebagai variabel dalam penelitian ini diantaranya produktivitas, profitabilitas, solvabilitas, dan likuiditas. Rasio produktivitas ini mengukur seberapa efektif perusahaan mempergunakan sumber daya yang dimiliki perusahaan tersebut. Perusahaan yang tingkat produktivitasnya tinggi cenderung lebih mampu menghasilkan laba yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang tingkat produktivitasnya rendah. Menurut Horrigan (1966 dalam Raharja dan Sari, 2008b) rasio produktivitas secara siginifikan berpengaruh positif terhadap *credit rating*. Semakin tinggi rasio produktivitas maka semakin baik peringkat perusahaan tersebut, sedangkan profitabilitas adalah rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dalam hubungannya dengan tingkat penjualan, aset, maupun modal saham sendiri (Sugiarso dan Winarni, 2007 dalam Susilowati dan Sumarto, 2010). Tingkat profitabilitas yang tinggi dapat mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk *going concern* dan pelunasan kewajiban (Linandarini, 2010). Sejati (2010) menyatakan bahwa ketika laba perusahaan tinggi maka peringkat obligasi juga tinggi.

Variabel ketiga yaitu terkait solvabilitas yang menjadi cerminan kemampuan perusahaan untuk memenuhi segala kewajiban finansialnya pada saat perusahaan itu dilikuidasi. Penelitian Horrigan (1966 dalam Raharja dan Sari, 2008b) menemukan bahwa rasio solvabilitas cenderung signifikan berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi. Semakin kecil angka rasio solvabilitas maka semakin kecil angka fleksibilitas keuangan perusahaan serta semakin besar kemungkinan perusahaan menghadapi masalah keuangan dimasa yang datang. Semakin tinggi tingkat solvabilitas perusahaan semakin baik peringkat perusahaan tersebut. Yang terakhir yaitu rasio likuiditas dimana merupakan rasio keuangan yang mengukur tingkat kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendek. Menurut Arifin (2005 dalam Susilowati dan Sumarto, 2010) menyatakan bahwa kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajiban jangka pendek mengindikasikan bahwa perusahaan dalam keadaan likuid. Hal tersebut dikarenakan aktiva lancar yang dimiliki mampu melunasi kewajiban jangka pendek perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Purwaningsih (2008), Magreta dan Nurmayanti (2009) serta Kilapong dan Setiawati (2012) menunjukkan bahwa likuiditas berpengaruh negatif terhadap peringkat obligasi. Hasil tersebut tidak sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Almilia dan Devi (2007), Raharja dan Sari (2008), Manurung *et al.* (2009) serta Susilowati dan Sumarto (2010) menunjukkan bahwa likuiditas berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi perusahaan.

Faktor Non Akuntansi

Faktor non akuntansi yang turut dipertimbangkan hubungannya dengan peringkat obligasi (*bond rating*) adalah terkait dengan jaminan obligasi, umur obligasi, reputasi auditor. Berdasarkan jaminan, obligasi dikelompokkan menjadi obligasi yang dijamin dan obligasi yang tidak dijamin (*debenture*). Menurut Brister (1994 dalam Andry, 2005) menyatakan bahwa investor lebih menyukai obligasi yang aman dibanding *debenture*. Terkait umur obligasi Tanggal dimana pemegang obligasi akan mendapatkan pembayaran kembali pokok atau nilai nominal obligasi yang dimilikinya. Periode jatuh tempo obligasi bervariasi mulai dari 1 tahun sampai dengan diatas 5 tahun. Obligasi yang akan jatuh tempo dalam waktu 1 tahun akan lebih mudah untuk diprediksi, sehingga memilki resiko yang lebih kecil dibanding-

kan dengan obligasi yang periode jatuh temponya 5 tahun. Menurut Andry (2005), obligasi dengan umur obligasi yang lebih pendek mempunyai resiko yang lebih kecil. Berbeda halnya dengan reputasi auditor. Pendapat yang mendasari dipilihnya reputasi auditor adalah karena semakin tinggi reputasi auditor maka semakin tinggi pula tingkat kepastian suatu perusahaan sehingga semakin kecil kemungkinan perusahaan mengalami kegagalan. Allen (1994) menyatakan bahwa pengguna informasi keuangan merasa bahwa auditor *big eight* menyediakan kualitas kredit yang lebih baik untuk perusahaan dan pemerintah daerah. Dengan reputasi auditor yang baik maka dapat memberi hasil audit yang bisa dipercaya.

Pengembangan dan Perumusan Hipotesis

Pengaruh produktivitas terhadap *bond rating non–finance company*

Rasio produktivitas ini mengukur seberapa efektif perusahaan mempergunakan sumber daya yang dimiliki perusahaan tersebut. Berdasarkan teori sinyal yang telah dijelaskan diatas pihak manajemen perusahaan memberikan informasi melalui laporan keuangannya dengan melihat nilai penjualan dan total aset untuk mengurangi asimetri informasi yang mungkin terjadi. Apabila produktivitas tinggi kemungkinan besar obligasi perusahaan tergolong dalam *investment grade*, karena dengan penjualan yang tinggi cenderung lebih mampu menghasilkan laba yang tinggi sehingga perusahaan lebih mampu untuk memenuhi segala kewajibannya kepada para investor secara lebih baik. Dengan pembayaran *return* yang tinggi dan tepat waktu. Hal ini dapat memberikan daya tarik tersendiri bagi investor untuk berinvestasi. Horrigan (1966, dalam Raharja dan Sari, 2008b) dan Margreta (2009) menyimpulkan bahwa rasio produktivitas secara signifikan berpengaruh positif terhadap *credit rating* namun berbeda halnya dengan hasil penelitian Aprilia (2011) yang menyatakan bahwa rasio produktivitas berpengaruh tidak signifikan terhadap peringkat obligasi.

H_1 : Produktivitas berpengaruh positif terhadap *bond rating non–finance company*

Pengaruh profitabilitas terhadap *bond rating non–finance company*

Profitabilitas perusahaan adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba yang tinggi dan juga untuk mengetahui efektifitas perusahaan dalam mengelola sumber–sumber yang dimiliki. didasarkan pada teori sinyal diatas pihak manajemen perusahaan dapat memberikan informasi melalui laporan keuangannya dengan melihat dari laba yang tinggi dari perusahaan tersebut dan nantinya dengan laba yang tinggi yang dimiliki perusahaan digunakan untuk membayar dan melunasi kewajiban jangka panjang dan dapat digunakan sebagai pengukur risiko *default* perusahaan. Kamstra *et al*., (2001) mengatakan bahwa rasio profitabilitas yang diukur dengan ROA mempunyai pengaruh positif terhadap pertumbuhan laba, karena rasio mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat asset tertentu. Penelitian yang dilakukan oleh Magreta (2009), Raharja dan Sari (2008b) juga menghasilkan kesimpulan bahwa profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap *bond rating*, namun hasil penelitian tersebut bertentangan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Almilia dan Devi (2007), Sejati (2010) yang menunjukkan bahwa profitabilitas tidak memberikan pengaruh terhadap peringkat obligasi.

H_2 : Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *bond rating non–finance company*.

Pengaruh solvabilitas terhadap bond *rating non–finance company*

Apabila solvabilitas tinggi maka kemungkinan obligasi tersebut masuk pada *investment grade*, karena dengan keadaan tersebut perusahaan mempunyai kemampuan untuk melunasi segala kewajibannya

tepat pada waktunya. Menurut teori sinyal manajemen perusahaan mensinyalkan informasi kepada investor dari laporan keuangan dengan melihat nilai dari *cash flow from operating*, jika nilainya tinggi maka kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajiban jangka panjang dan jangka pendeknya dapat dikatakan baik. Hal ini sesuai dengan penelitian Horrigan (1996 dalam Raharja dan Sari, 2008b) yang menemukan bahwa rasio solvabilitas cenderung signifikan berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi. Hasil penelitian ini didukung oleh hasil penelitian Sari (2008), Amrullah (2007), Purwaningsih (2008), namun berseberangan dengan hasil penelitian Widowati (2013) yang menemukan bahwa rasio solvabilitas berpengaruh negatif terhadap peringkat obligasi.

H_3 : Solvabilitas berpengaruh positif terhadap *bond rating non–finance company*

Pengaruh likuiditas terhadap *bond rating non–finance company*

Likuiditas perusahaan adalah kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajiban jangka pendek, biasanya diukur dengan *current ratio*. Didasarkan pada teori sinyal diatas pihak manajemen perusahaan memberikan informasi kepada calon investor dari laporan keuangan perusahaan dengan melihat aktiva lancar perusahaan, jika perusahaan memiliki aktiva lancar yang tinggi maka kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajiban jangka pendek dikatakan baik dan tepat waktu dan mengindikasikan bahwa perusahaan dalam keadaan *likuid*. Burton *et al* (2000) mengatakan bahwa tingkat likuiditas yang tinggi akan menunjukkan kuatnya kondisi keuangan secara financial sehingga akan mempengaruhi peringkat obligasi. Dengan kata lain bahwa likuiditas berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi perusahaan Almilia dan Devi (2007), Raharja dan Sari (2008), Manurung *et al.* (2009) serta Susilowati dan Sumarto (2010). Sebaliknya penelitian yang dilakukan oleh Satoto (2011), Purwaningsih (2008), Kilapong dan Setiawati (2012) menunjukkan bahwa likuiditas berpengaruh negatif terhadap peringkat obligasi. Sedangkan penelitian Magreta dan Nurmayanti (2009), Sejati (2010) yang menunjukkan bahwa likuiditas tidak memberikan pengaruh terhadap peringkat obligasi. Berdasarkan uraian diatas maka memunculkan hipotesis berikut.

H_4 : Likuiditas berpengaruh positif terhadap *bond rating non–finance company.*

Pengaruh jaminan obligasi terhadap *bond rating non–finance company*

Berdasarkan jaminan, obligasi dapat diklasifikasikan menjadi obligasi dengan jaminan *(secure)* dan obligasi tanpa jaminan *(debenture).* Berdasarkan teori sinyal manajemen perusahaan memberikan informasi kepada investor terkait jaminan atas obligasi yang sudah diterbitkan. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Magreta dan P.Nurmayanti (2009) dan Rahmawati (2005) bahwa variabel *secure* atau jaminan obligasi berpengaruh signifikan terhadap peringkat obligasi, namun hasil penelitian tersebut bertentangan dengan hasil yang diperoleh oleh Almilia dan Devi (2007), Maharti dan Daldjono (2011) yang menunjukkan bahwa jaminan obligasi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap peringkat obligasi.

H_5 : Jaminan Obligasi berpengaruh positif terhadap *bond rating non–finance company.*

Pengaruh umur obligasi terhadap *bond rating non–finance company*

Jatuh tempo *(maturity)* adalah tanggal dimana pemegang obligasi akan mendapatkan pembayaran kembali pokok atau nilai nominal obligasi yang dimilikinya. Periode jatuh tempo obligasi bervariasi mulai 1-5 tahun bahkan lebih dari 5 tahun. Berdasarkan teori sinyal yang dikemukakan diatas pihak manajemen perusahaan memberikan informasi kepada investor dengan menunjukkan umur obligasi dari perusahaan tersebut. Umur obligasi yang

pendek dapat mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk melunasi pokok obligasi dikatakan baik dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki *maturity* obligasi yang panjang. Andry (2005), Adrian (2011) mengatakan bahwa umur obligasi berpengaruh dalam memprediksi peringkat obligasi. Hasil penelitian ini bertentangan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Estiyanti dan Yasa (2012) dan juga Magreta dan Nurmayanti (2009) yang menyatakan bahwa variabel umur obligasi tidak memiliki pengaruh yang kuat terhadap prediksi peringkat obligasi.

H_6 : Umur Obligasi berpengaruh positif terhadap *bond rating non–finance company*.

Pengaruh reputasi auditor terhadap *bond rating non–finance company*

Berdasarkan pada teori sinyal yang telah dipaparkan diatas, pihak manajemen perusahaan memberikan informasi kepada pihak eksternal perusahaan yang diaudit oleh jasa audit *big four***,** karena jika kinerja laporan keuangan perusahaan diaudit oleh *big four* maka tingkat kebenaran dan ketelitian dari laporan keuangan akan semakin akurat dan terpercaya yang nantinya akan mempengaruhi peringkat obligasi. Andry (2005) mengatakan bahwa semakin tinggi reputasi auditor maka semakin tinggi pula tingkat kepastian suatu perusahaan sehingga semakin kecil kemungkinan perusahaan mengalami kegagalan.

Pernyataan tersebut sejalan dengan hasil penelitian Thamida dan Lukman (2013) yang menyimpulkan bahwa variabel reputasi auditor berpengaruh signifikan terhadap prediksi peringkat obligasi namun berseberangan dengan hasil penelitian Sejati (2010), Magreta dan Nurmayanti (2009) yang menemukan bahwa reputasi auditor tidak memiliki pengaruh dalam memprediksi peringkat obligasi seluruh perusahaan yang terdaftar di Pefindo.

H_7 : Reputasi Auditor berpengaruh positif terhadap *bond rating non–finance company*.

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Non-Finance Company* (Perusahaan Non Keuangan) yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2010–2013. Pemilihan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Kriteria yang ditetapkan agar perusahaan dapat dijadikan sampel penelitian, yaitu: (1) Obligasi perusahaan diperingkat oleh PT Pefindo, (2) Obligasi yang diterbitkan oleh *non–finance company* yang terdaftar di BEI, (3) Obligasi yang diterbitkan masih beredar selama periode pengamatan yaitu Januari 2010 – Desember 2013. Dari kriteria diatas maka didapatkan 48 Obligasi selama 4 tahun sehingga jumlah pooling ada 192 dari 16 perusahaan .

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel Dependen

Peringkat Obligasi

Variabel ini dilihat berdasarkan peringkat yang dikeluarkan oleh PEFINDO yang secara umum terbagi menjadi dua yaitu *investment grade* (AAA, AA, A, BBB) dan *non investment* (BB, B,CCC, D). Variabel ini mengukur tingkat peringkat obligasi perusahaan non keuangan dengan memberi nilai pada masing-masing kategori peringkat. Skala pengukurannya adalah skala nominal. Dengan skala ini pengukuran dilakukan dengan memberikan nilai 1 untuk obligasi yang tergolong *investment grade* dan 0 untuk obligasi yang tergolong *non investment grade* karena variabel dependennya merupakan variabel *dummy.*

Variabel Independen

a. Produktivitas

Rasio Produktivitas menunjukkan seberapa efektif perusahaan mempergunakan sumber daya yang dimiliki perusahaan tersebut. Menurut Horrigan (1996 dalam Purwaningsih, 2008), rasio produktivitas secara signifikan berpengaruh positif terhadap peringkat obli-

gasi. Semakin tinggi rasio produktivitas maka semakin baik peringkat perusahaan tersebut. Menurut Blocher *et al.* (2000) produktivitas merupakan hubungan antara output yang dihasilkan dan input yang dibutuhkan untuk memproduksi output tersebut. Dan dapat diukur dengan formulasi *Sales To Total Asset* (STA):

$$STA = \frac{SALES}{Total\ Aset}$$

b. Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dalam hubungannya dengan penjualan, aset dan modal sendiri. Menurut Sutrisno (2009) Return on Assets juga disebut sebagai rentabilitas ekonomis merupakan ukuran kemampuan perusahaan dengan menghasilkan laba dengan semua aktiva/aset yang dimiliki oleh perusahaan. Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen perusahaan dalam perusahaan dalam memperoleh laba secara keseluruhan. Kamstra (2001 dalam Sejati, 2010) menyatakan bahwa pengukuran ROA memiliki pengaruh positif terhadap pertumbuhan laba karena pengukuran ROA berdasarkan pada tingkat asset tertentu.

$$ROA = \frac{Laba\ Bersih}{Total\ Aset}$$

c. Solvabilitas

Mengukur kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajiban totalnya dalam satu tahun dari operasinya. Rasio solvabilitas cenderung signifikan berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi (Horrigan, 1996 dalam Raharja dan Sari, 2008b). Raharja dan Sari (2008b) dalam hal ini rasio solvabilitas (CFOTL) menunjukkan adanya perbedaan antara perusahaan yang obligasinya masuk *investment grade* dan *non investment* grade. Aspek solvabilitas dari rasio keuangan dapat diukur dengan proksi:

$$CFOTL = \frac{Cash\ Flow\ from\ Operating}{Total\ Liabilities}$$

d. Likuiditas

Likuiditas merupakan kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendek perusahaan. Variabel likuiditas dalam penelitian ini diproksikan dengan *current ratio* (CR). Menurut Almilia dan Devi (2007) perusahaan yang mampu melunasi kewajiban tepat waktu adalah perusahaan yang likuid dan mempunyai aktiva lancar lebih besar daripada utang lancar. Menurut Sutrisno (2009) *Current Ratio* adalah rasio yang membandingkan antara aktiva lancar yang dimiliki perusahaan dengan hutang jangka pendek.

$$CR = \frac{Aktiva\ Lancar}{Utang\ Lancar}$$

e. Jaminan Obligasi

Menurut Brister (1994 dalam Widya, 2005) menyatakan bahwa investor lebih menyukai obligasi yang aman dibanding *debenture*. Investor lebih menyukai obligasi dengan jaminan dikarenakan untuk mengurangi risiko *default* obligasi. Giri (1997) dalam Almilia dan Devi (2007) berpendapat bahwa utang obligasi bisa merupakan obligasi dengan jaminan atau obligasi tanpa jaminan. Obligasi dengan jaminan yaitu obligasi yang harus disertai dengan jaminan aktiva tertentu. Obligasi dengan jaminan diberi kode 1 dan obligasi tanpa jaminan diberi kode 0.

f. Umur Obligasi

Jatuh tempo adalah tanggal dimana pemegang obligasi akan mendapatkan kembali nilai nominal obligasi yang dimilikinya. Menurut Andry (2005), obligasi dengan umur obligasi yang lebih pendek mempunyai resiko yang lebih kecil. Obligasi yang akan jatuh tempo dalam waktu 1 tahun akan lebih mudah untuk diprediksi, sehingga memiliki risiko investasi yang lebih kecil dibandingkan dengan obligasi yang

memiliki periode jatuh tempo di atas 5 tahun (Magreta dan Nurmayanti, 2009). Skala pengukurannya menggunakan skala nominal karena merupakan variabel *dummy.* Nilai 1 diberikan untuk obligasi yang memiliki umur 1–5 tahun dan 0 untuk obligasi yang memiliki umur di atas 5 tahun.

g. Reputasi Auditor
Menurut Hilmi dan Ali (2008) dalam Ikhsan,Yahya dan Saidaturrahmi (2012) kantor akuntan besar disebutkan memiliki akuntan yang berperilaku lebih etikal daripada akuntan di kantor kecil sehingga lebih memilki reputasi baik dalam opini publik. Jumlah KAP juga terus meningkat dari hari ke hari, maka Arens *et al.* (2012) menggunakan empat kategori ukuran untuk mengelompokkan kantor akuntan publik yaitu *Big Four International Firm, National Firm, Regional and Large Local Firm,* dan *Small Local Firms*. Dalam penelitian ini reputasi auditor diproksikan dengan *The Big Four.* Skala pengukurannya menggunakan skala nominal karena merupakan *dummy* variabel. Nilai 1 diberikan jika diaudit oleh KAP *The Big Four* dan 0 jika diaudit oleh selain KAP *The Big Four* tersebut.

Teknik Analisis Data

Metode analisis data bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independen dapat berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis regresi logistik. Menurut Ghozali (2005) metode ini cocok digunakan untuk penelitian yang variabel independennya bersifat kategorikal (nominal atau non metrik) dan variabel independennya kombinasi antara metrik dan non metrik. Model regresi logistic adalah non linier maka metode OLS tidak bisa digunakan. Estimasi dilakukan dengan menggunakan metode *maximum likelihood* (ML). Regresi logit umumnya dipakai jika asumsi *multivariate normal distribution* tidak dipenuhi.

Formula dari model penelitian di atas adalah:

$$\ln\left(\frac{p}{1-p}\right) = \beta 0 + \beta 1\ STA + \beta 2\ ROA + \beta 3\ CFOTL + \beta 4\ CR + \beta 5\ SCRE + \beta 6\ MTRTY + \beta 7\ RAUD$$

Keterangan:

$\ln\left(\frac{p}{1-p}\right)$ = *Bond Rating*
β0 = Konstanta
β1-7 = Koefisien regresi
STA = *Sales To Total Asset*
ROA = *Return on Asset*
CFOTL = *cash flow from operating to total liabilities (CFOTL)*
CR = *current ratio*
SCRE = Jaminan/*Secure* (merupakan variabel *dummy*, adanya jaminan = 1 dan tanpa jaminan = 0)
MTRTY = Umur Obligasi/*maturity* (merupakan variabel *dummy*, umur 1–5 tahun = 1 dan umur 5 tahun ke atas = 0)
RAUD = Reputasi Auditor (merupakan variabel *dummy*, diaudit KAP *Big Four* = 1 dan bukan KAP *Big Four* = 0)

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Statistik Deskriptif

Tabel 1 menunjukkan statistik deskriptif variabel penelitian yaitu produktivitas, profitabilitas, solvabilitas dan likuiditas. Berdasarkan Tabel 1 STA (*Sales To Total Asset*/Produktivitas) memiliki nilai rata-rata sebesar 0,4494 serta nilainya berkisar antara 0,23–1,33. Nilai minimum STA sebesar 0,23 yaitu oleh PT. Jasa Marga pada tahun 2009 sedangkan nilai maximum STA sebesar 1,33 yaitu oleh PT. Mitra Adiperkasa pada tahun 2011. Berdasarkan Tabel 1 variabel ROA (*Return On Asset*/Profitabilitas) nilai rata-rata hitungnya sebesar 0,0094 serta nilainya berkisar antara -0,71 sampai dengan 0,52. Nilai minimum ROA sebesar -0,71 yaitu oleh PT. Berlian Laju Tanker pada tahun 2011, sedangkan nilai maximum ROA sebesar 0,52 yaitu oleh PT. Matahari Putra

Tabel 1
Statistik Deskriptif

	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
STA	192	.23	1.33	.54	.20
ROA	192	-.71	.52	.01	.13
CFOTL	192	-.10	.56	.12	.10
CR	192	.19	5.88	1.05	.64
Valid N (listwise)					
	N	**Min**	**Max**	**Mean**	**Std. Deviation**
STA	192	.23	1.33	.54	.20
ROA	192	-.71	.52	.01	.13
CFOTL	192	-.10	.56	.12	.10
CR	192	.19	5.88	1.05	.64
Valid N (listwise)					

Sumber : Output SPSS 20

Prima 2010. Kamstra (2001 dalam Sejati, 2010) menyatakan bahwa pengukuran ROA memiliki pengaruh positif terhadap pertumbuhan laba karena pengukuran ROA berdasarkan pada tingkat asset tertentu.

CFOTL *(Cash Flow From Operating*/ Solvabilitas) memiliki nilai rata–rata 0,1243 dengan nilai minimum dan maximum sebesar -0,10 dan 0,56. Nilai -0,10 dicapai oleh PT.Lontar Papyrus Pulp & Paper pada tahun 2009 sedangkan nilai 0,56 dicapai oleh PT.Jasa Marga pada tahun 2010. CR (*Current Ratio*/Likuiditas) merupakan kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendek perusahaan. Memilki nilai berkisar antara 0,19–5,88 dimana nilai minimumnya yaitu oleh PT. Lontar Papyrus Pulp & Paper pada tahun 2009 sedangkan nilai maximum 5,88 yaitu oleh PT. Apexindo Pratama Duta pada tahun 2012. Deviasi standar sebesar 0,63827 menunjukkan variasi yang terdapat dalam rasio likuiditas.

Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan regresi logistik, selanjutnya model regresi logistik dapat diukur dengan menggunakan metode sebagai berikut:

1. Menilai keseluruhan model *(Overall Fit Model).*

Tabel 2 dan 3 menunjukkan perbandingan antara nilai -2LL blok awal dengan -2LL blok akhir. Dari hasil perhitungan nilai -2LL terlihat bahwa nilai blok awal adalah 173,016 dan nilai -2LL pada blok akhir

Tabel 2
Block 0 : Beginning Block

Iteration	-2 Log Likelihood	Coefficients Constant
1	175.175	1.333
2	173.029	1.587
3	173.016	1.609
4	173.016	1.609

a. Constant is included in the model.
b. Initial -2 Log Likelihood: 173.016
c. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than .001.

Sumber : Output SPSS 20

Tabel 3
Block 1 : Method = Enter
Model Summary

Step Nagelkerke R	**-2 Log Likelihood**	**Cox & Snell**	
		R Squqre	**Square**
1	73.174a	.405	.683

a. Estimation terminated at iteration number 9 because parameter estimates changed by less than .001.
Sumber: Output SPSS 20

Tabel 4
Summary

Step Nagelkerke R	**-2 Log likehood**	**Cox & Snell**	
		R Square	**Square**
1	73.174a	.405	.683

b. Estimation terminated at iteration number 9, because parameter estimates changed by less than .001

Sumber: Output SPSS 20

adalah 73,174 hal ini menunjukkan bahwa nilai -2LL mengalami penurunan sebesar 99,842 yang mengindikasikan model regresi yang lebih baik.

2. Menguji Koefisien Determinasi *(Nagelkerke R Square).*

Untuk nilai *Cox & Snell R Square* (tabel 3) sebesar 0,405 dan nilai *Nagelkerke's R Square sebesar* 0,683. Hal ini menunjukkan bahwa model ini mempunyai kekuatan prediksi model sebesar 68,3% yang dijelaskan oleh 3 variabel dari faktor akuntansi yaitu ROA (Profitabilitas), CFOTL (Solvabilitas), CR (Likuiditas) dan 1 variabel non akuntansi yaitu SCRE (Jaminan Obligasi) sedangkan 31,7% dijelaskan oleh variabel lainnya diluar model.

3. Menilai Kelayakan Model Regresi *(Goodness of Fit Test).*

Jika nilai statistiknya lebih besar dari 5% maka hipotesis nol diterima dan berarti model mampu memprediksi nilai observasi atau dapat dikatakan model dapat diterima karena cocok dengan data observasinya. Pada tabel 5 tersebut nampak bahwa besarnya nilai statistik *Hosmer and Lemeshow Goodness of Fit* sebesar 13,994 dengan probabilitas signifikansi 0,082 yang nilainya lebih besar dari 0,05 sehingga Ho diterima. Hal ini berarti model regresi layak dipakai untuk analisis selanjutnya.

Tabel 5
Hosmer and Lemeshow Test

Step	**Chi-square**	**df**	**sig**
1	13.994	8	0.082

Sumber: Output SPSS 20

4. Menguji Koefisien Regresi

Dalam pengujian regresi logistik digunakan statistik Uji Wald untuk melihat probabilitas masing–masing variabel dengan kriteria nilai probabilitas lebih kecil dari tingkat signifikan (p<0,05).

Tabel 6
Tabel Uji Koefisien Regresi
Variables in the Equation

		B	S.E	Wald	df	Sig
Step a	STA	-1.867	1.682	1.231	1	.267
	ROA	6.300	1.312	5.405	1	.020
	CFOTL	1.976	8.948	12.770	1	.000
	CR	4.336	1.728	6.299	1	.012
	SCRE (1)	2.973	1.370	4.711	1	.030
	MTRTY (1)	-1.474	.963	2.342	1	.126
	RAUD (1)	-8.350	4.274	3.816	1	.051
	Constant	-2.881	1.750	2.750	1	.100

a. Variable(s) entered on step 1: STA, ROA, CFOTL, CR, SCRE, MTRTY, RAUD
Sumber: Output SPSS 20

Berdasarkan tabel 6 diatas dapat diperoleh persamaan regresi logistik sebagai berikut: *Bond Rating* = -2,881 + 6,3 ROA + 1,976 CFOTL + 4,336 CR + 2,973 SCRE

a. Produktivitas berpengaruh positif terhadap *bond rating non-finance company*

Produktivitas dari Hasil regresi logistik menunjukkan nilai koefisien sebesar -1,867 dengan probabilitas *(sig)* sebesar 0,267 diatas tingkat signifikansi 5% yang artinya dapat disimpulkan bahwa H_1 ditolak. Produktivitas tidak dapat dijadikan faktor dalam memprediksi peringkat obligasi karena perbedaan sektor perusahaan yang digunakan pada penelitian sehingga penilaian tentang tinggi rendahnya produktivitas itu berbeda antara sektor satu dengan yang lain, sehingga dimungkinkan terjadi ketidak akuratan data yang diperoleh dalam penelitian ini. Hasil penelitian ini sejalan dengan Aprilia (2011) yang menemukan bahwa variabel produktivitas tidak berpengaruh signifikan terhadap peringkat obligasi, namun berseberangan dengan hasil penelitian Horrigan (1966, dalam Raharja dan Sari, 2008b) dan Magreta dan Nurmayanti (2009) yang menyatakan bahwa produktivitas cenderung berpengaruh signifikan positif terhadap pering kat obligasi.

b.* Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *bond rating non-finance company

Hipotesis kedua menyatakan bahwa *Return On Asset* berpengaruh positif terhadap *bond rating*. Terlihat dalam tabel 5 nilai probabilitas statistik Wald atas variabel *Return On Asset* sebagai proksi dari rasio profitabilitas sebesar 0,020 dengan nilai koefisien sebesar 6,3. Karena nilai probabilitas lebih kecil dari α sebesar 5% maka H_2 diterima. Kondisi ini menunjukkan bahwa *Return On Asset* berpengaruh positif terhadap *bond rating* yang artinya jika nilai ROA naik maka nilai *bond rating* akan ikut naik begitu juga sebaliknya. Dengan demikian hasil temuan penelitian ini selaras dengan hasil penelitian Magreta dan Nurmayanti (2009), Raharja dan Sari (2008b), namun hasil penelitian tersebut bertentangan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Almilia dan Devi (2007), Sejati (2010) yang menunjukkan bahwa profitabilitas tidak memberikan pengaruh terhadap peringkat obligasi.

c. Solvabilitas berpengaruh positif terhadap *bond rating non-finance company*

Menurut hasil pengujian CFOTL yang terlihat pada tabel 5 dengan nilai signifikansi 0,000 (lebih kecil dari 0,05) dan koefisien sebesar 1,976 sehingga hipotesis H_3 diterima. Kondisi ini menunjukkan bahwa CFOTL berpengaruh positif terhadap *bond rating* yang artinya semakin naik nilai CFOTL maka nilai *bond rating* akan ikut naik begitu juga sebaliknya. Hasil

ini konsisten dengan penelitian Amrullah (2007), Purwaningsih (2008), Raharja, Maylia (2007) dan Sari (2008b). Solvabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk melunasi semua kewajibannya baik jangka pendek maupun jangka panjang. Semakin kecil angka rasio solvabilitas maka semakin kecil angka fleksibilitas keuangan perusahaan serta semakin besar kemungkinan perusahaan menghadapi masalah keuangan dimasa yang datang.

Semakin tinggi tingkat solvabilitas perusahaan semakin baik peringkat perusahaan tersebut, namun hasil penelitian ini berseberangan dengan hasil penelitian Widowati (2013) yang menemukan bahwa rasio solvabilitas berpengaruh negatif terhadap peringkat obligasi. Hasil ini juga bertentangan dengan Melani dan Paulus (2013), Estiyanti (2012) dan Hengki dan Eka (2015) yang menunjukkan hasil bahwa *leverage* berpengaruh positif tidak signifikan terhadap peringkat obligasi.

d. **Likuiditas berpengaruh positif terhadap *bond rating non-finance company***

Likuiditas perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban jangka pendek tepat pada waktunya. Dapat dilihat pada tabel 5 nilai signifikansi untuk variabel CR adalah sebesar 0,012 dan memiliki nilai koefisien sebesar 4,336. Nilai ini lebih kecil dari α = 5% sehingga hipotesis H_4 tidak dapat ditolak. Hasil ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Raharja dan Sari (2008), Satoto (2011), Purwaningsih (2008), namun hasil penelitian tersebut bertentangan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Magreta dan Nurmayanti (2009), Sejati (2010) yang menunjukkan bahwa likuiditas tidak memberikan pengaruh terhadap peringkat obligasi. Selain itu juga bertentangan dengan hasil penelitaian Manurung (2009) yang menemukan arah yang negative pada pengaruh likwiditas terhadap pemeringkat obligasi.

Menurut Arifin (2005) dalam Susilowati dan Sumarto, 2010) menyatakan bahwa kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajiban jangka pendek mengindikasikan bahwa perusahaan dalam keadaan likuid.

e. **Jaminan obligasi berpengaruh positif terhadap *bond rating non-finance company***

Tingkat risiko yang terkandung dalam sebuah obligasi dipengaruhi oleh jaminan. Hasil pengujian SCRE (Jaminan Obligasi) memiliki pengaruh terhadap *bond rating* dengan tingkat signifikansi sebesar 0,030 (lebih kecil dari 0,05) yang tercermin pada tabel 5. Hal ini menunjukkan bahwa jaminan obligasi berpengaruh signifikan terhadap *bond rating non–finance company* dengan arah positif.

Menurut Rahardjo (2004) obligasi yang memberikan jaminan berbentuk asset perusahaan akan lebih mempunyai daya tarik bagi calon pembeli obligasi tersebut. Investor lebih menyukai obligasi dengan jaminan dikarenakan untuk mengurangi risiko *default* obligasi. Hasil ini selaras dengan hasil penelitian yang di- lakukan oleh Magreta dan Nurmayanti (2009) dan Rahmawati (2005), Sari, *et al.* (2011) yang membuktikan bahwa jaminan obligasi memiliki pengaruh dalam memprediksi peringkat obligasi, namun hasil penelitian tersebut bertentangan dengan hasil yang diperoleh oleh Almilia dan Devi (2007), yang menunjukkan bahwa jaminan obligasi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap peringkat obligasi.

f. **Umur obligasi berpengaruh positif terhadap *bond rating non-finance company***

Menurut Andry (2005), obligasi dengan umur obligasi yang lebih pendek mempunyai resiko yang lebih kecil, sehingga perusahaan yang rating obligasinya tinggi mempunyai umur obligasi yang lebih pendek daripada perusahaan yang mempunyai umur obligasi lebih lama, namun hasil dari penelitian ini memberikan simpulan yang berbeda. Hasil regresi logistik menunjukkan nilai koefisien sebesar -1,474 dengan probabilitas *(sig)* sebesar

0,126 diatas tingkat signifikansi 5% yang artinya dapat disimpulkan bahwa H_6 ditolak. Dengan demikian tidak terbukti bahwa umur obligasi berpengaruh signifikan dalam memprediksi peringkat obligasi. Dalam penelitian ini sebagian besar perusahaan yang memiliki rating obligasi tinggi memiliki umur obligasi di atas 5 tahun. Hasil penelitian ini selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Estiyanti dan Yasa (2012) dan juga Magreta dan Nurmayanti (2009) yang menyatakan bahwa variabel umur obligasi tidak memiliki pengaruh yang kuat terhadap prediksi peringkat obligasi, namun bertenta ngan dengan Andry (2005), Adrian (2011) yang mengatakan bahwa umur obligasi berpengaruh dalam memprediksi peringkat obligasi.

g.* Reputasi auditor berpengaruh positif terhadap *bond rating non-finance company

Reputasi auditor dapat dipandang sebagai faktor yang dapat memprediksi peringkat obligasi suatu perusahaan karena mengandung jaminan keyakinan akan kualitas dari laporan keuangan, namun menurut hasil pengolahan data dengan regresi logistik, diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,051 dan nilai koefisien sebesar -8,350 sehingga penelitian ini menyimpulkan bahwa reputasi auditor berpengaruh tidak signifikan terhadap prediksi peringkat obigasi. Perusahaan yang diaudit oleh *big* 4 maupun tidak diaudit oleh *big* 4 ternyata tidak mempunyai pengaruh terhadap prediksi peringkat obligasi, karena perusahaan penerbit yang diaudit oleh *big* 4 belum tentu obligasinya memiliki peringkat *investment grade* dan perusahaan yang tidak diaudit oleh *big* 4 belum tentu obligasi yang diterbitkannya memperoleh peringkat *non – investment grade*. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Sejati (2010), Magreta dan Nurmayanti (2009), namun tidak didukung oleh hasil penelitian Thamida dan Lukman (2013).

5. Keakuratan Prediksi

Tabel 7 menunjukkan tabel klasifikasi yang menyajikan informasi mengenai keakuratan prediksi. Menurut prediksi, obligasi yang masuk dalam kategori *non investment* adalah sebanyak 32, namun dalam hasil observasi hanya terdapat 21 obligasi saja, sehingga ketepatan klasifikasinya adalah sebesar 65,6% (21/32), sedangkan prediksi obligasi yang masuk dalam kategori *investment* adalah sebanyak 160, namun hasil observasi menunjukkan bahwa hanya terdapat 158 obligasi saja, jadi ketepatan klasifikasinya adalah sebsar 98,8% (158/160). Secara keseluruhan ketepatan klasifikasinya adalah 93,2%.

Tabel 7
Classification Table[a]

Observed			Predicted		
			Rating		Percentage Correct
			Non-Invest	Invest	
Step 1	Rating	Non-Invest	21	11	65.6
		Invest	2	158	98.8
		Overall Percentage			

a. The cut value is .500

Sumber : Output SPSS 20

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Simpulan hasil penelitian ini dapat dikemukakan sebagai berikut: (1) Produktivitas tidak berpengaruh signifikan terhadap prediksi *bond rating,* (2) Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *bond rating*, (3) Solvabilitas berpengararuh positif terhadap

bond rating, (4) Likuiditas berpengaruh positif terhadap *bond rating*, (5) Jaminan obligasi berpengaruh positif terhadap *bond rating*, (6) Umur obligasi tidak berpengaruh signifikan terhadap *bond rating*, (7) Reputasi auditor tidak berpengaruh signifikan terhadap *bond rating.*

Saran

Untuk menyempurnakan penelitian ini maka berikut ini beberapa saran dari peneliti sebagai upaya perbaikan peningkatan kualitas bagi penelitian selanjutnya, yaitu: (1) Jumlah sampel yang lebih representatif dengan periode penelitian yang lebih panjang, (2) Untuk penelitian yang akan datang dapat menambahkan variabel lain seperti kebijakan akuntansi, faktor–faktor lingkungan dan tanggung jawab produk, peraturan yang berkaitan dengan industry emiten, juga risiko usaha, (3) Perlu dilakukan pemisahan periode sebelum dan setelah terjadi krisis global agar dapat melihat pergerakan peringkat untuk melakukan prediksi yang akurat, (4) Peringkat obligasi tidak hanya dikeluarkan oleh Pefindo saja, namun dapat menggunakan peringkat obligasi yang dikeluarkan oleh lembaga pemeringkat obligasi lainnya seperti ICRA Indonesia. Dengan demikian dapat dilakukan perbandingan antara dua lembaga pemeringkat tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Adams, M., B. Bruce dan H. Philip. 2000. The Determinants of Credit Rating in United Kingdom Insurance Industry. *Journal of Finance* 28(1): 57–59.

Adrian. 2011. Analisis Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Peringkat Obligasi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Skripsi*. Universitas Diponegoro. Semarang.

Andry, W. 2005. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Prediksi Peringkat Obligasi. *Jurnal Buletin Ekonomi dan Moneter dan Perbankan* Edisi September: 244-262.

Allen, A. C. 1994. The Effect of Large Firm Audit s on Municipal Bond Rating Descripsions. *Journal of practice & theory* 13. Spring

Almilia, L. S. dan V. Devi. 2007. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Prediksi Peringkat Obligasi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Proceeding Seminar Nasional Manajemen SMART. Universitas Kristen Maranatha Bandung*: 1–23.

Amrullah, K. 2007. Kemampuan Rasio Keuangan Sebagai Alat untuk Memprediksi Peringkat Obligasi Perusahaan Manufaktur. *Skripsi*. Universitas Negeri Semarang.

Aprilia, S. 2011. Analisis Rasio Keuangan Dalam Memprediksi Peringkat Obligasi. *Skripsi*. Universitas Negri Syarif Hidayatullah. Jakarta.

Arens, A. A, R. J. Elder dan M. S. Beasley. 2012. *Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach.* Fourteenth Edition. England: Pearson Education Limited.

Blocher, E. J., K H. Chen, T W, Lin. 2000. *Manajemen Biaya*. Buku Satu. Edisi Pertama. Terjemahan Susty Ambarriani. Salemba Empat. Jakarta.

Brealey, M., Marcus. 2007. *Dasar–Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan.* Jilid 1. Erlangga. Jakarta

Bursa Efek Indonesia. 2012. Obligasi. *http://www.idx.co.id.*

Estiyanti, N. M. dan M. Gerianta. Yasa. 2012. Pengaruh Faktor Keuangan Dan Non Keuangan Pada Peringkat Obligasi Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi Universitas Udayana,* 8(1): 227-249.

F. Bringham, E dan F. Houston, Joel. 2009. *Fundamentals of Financial Management*, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Edisi 10. Salemba Empat. Jakarta.

Ghozali, I. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.

Hengki, J. S. dan Eka R. Nuraini. 2015. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi

Peringkat Obligasi pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi* 24(1): 95-116.

Ikhsan, A. E, M. N. Yahya dan Saidaturrahmi. 2012. Peringkat Obligasi Dan Faktor Yang Mempengaruhinya. *Pekbis Jurnal* 4(2): 115-123.

Kamstra, M., K. Peter and S. Teck-Kin. 2001. Combining Bond Rating Forecasts Using Logit. *Journal The Financial* 36(2): 75-96.

Kilapong, G. J. V. dan S. Lulu. 2012. The Effect Of Accounting And Non Accounting Information To The Rating Of Company's Bond. *Journal Accounting Department*: 1-7.

Linandarini, E. 2010. Kemampuan Rasio Keuangan dalam Memprediksi Peringkat Obligasi Perusahaan di Indonesia. *Skripsi*. Universitas Diponegoro. Semarang.

Magreta dan P. Nurmayanti. 2009. Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Peringkat Obligasi Ditinjau dari Faktor Akuntansi dan Non Akuntansi. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi* 11(3):143-154.

Manurung, A., S. Desmon., dan T, Wilson. 2009. Hubungan Rasio-Rasio Keuangan dengan Rating Obligasi". *Jurnal Finansial dan Bisnis.* Februari 29, 2010.

Mark, K., Peter, K dan T. K. S. 2001. Combining Bond Ratting Forecasts Using Logit. *The Financial Review* 75–96.

Maylia, P. S. 2007. Kemampuan Rasio Keuangan Sebagai Alat Untuk Memprediksi Peringkat Obligasi (PT. PEFINDO). *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)* 14(2): 172-182.

Melani, K. S. dan S. K. Paulus. 2013. Analisis Pengaruh Rasio Keuangan terhadap Peringkat Obligasi Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmiah Manajemen* 8(2): 45-56.

Pefindo. 2013. Indonesia Rating Highlight. Pefindo Credit Rating. *http://www.pefindo.com*.

Priyo, P. E. dan U. Nugraha. 2000. *Reksadana Solusi Perencanaan Investasi di Era Modern*. Gramedia. Jakarta.

Purwaningsih, A. 2008. Pemilihan Rasio Keuangan Terbaik Untuk Memprediksi Peringkat Obligasi di Indonesia: Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEJ. *Kinerja* 12(1): 85–99.

Raharja dan Sari. 2008b. Kemampuan Rasio Keuangan dalam Memprediksi Peringkat Obligasi (PT Kasnic Credit Rating). *Jurnal Maksi* 8(2): 212-232.

Rahardjo, S. 2004. *Panduan Investasi Obligasi*. Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Rahmawati, R. 2005. Manfaat Rasio Keuangan untuk Memprediksi Rating Obligasi. *Thesis*. Universitas Indonesia.

Sari, W. P., T. Taufik. 2011. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Prediksi Peringkat Obligasi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ekonomi* 3(6): 22-43.

Satoto, S. H. 2011. Analisis Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Bond Rating. *Karisma* 5(1): 104–115.

Sejati, G. P. 2010. Analisis Faktor Akuntansi dan Non Akuntansi Dalam Memprediksi Peringkat Obligasi Perusahaan manufaktur. *Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi* 17(1): 70-78.

Sundjaja, R. .S., B. Inge dan P. S. Dharma. 2010. *Manajemen Keuangan 2*. Literia Lintas Media. Bandung.

Susilowati, L dan Sumarto. 2010. Memprediksi Tingkat Obligasi Perusahaan Manufaktur yang Listing di BEI. *Jurnal Mitra Ekonomi dan Manajemen Bisnis* 1(2): 163-175.

Sutrisno. 2009. *Manajemen Keuangan Teori Konsep dan Aplikasi*. Cetakan Ketujuh. Ekoisia. Yogyakarta.

Thamida, N dan H. Lukman. 2013. Analisis Faktor–Faktor yang Mempengaruhi Peringkat Obligasi Pada Industri Perbankan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2008–2012. *Jurnal Akuntansi* 17(2): 198–211.

Van Horne, J dan Wachowisz. 2007. *Fundamentals of Finance Managements 2, Prinsip–Prinsip Manajemen Keuangan*. Edisi 12. Salemba 4. Jakarta.

Widowati, A. 2013. Analisis Fakt or Keuangan dan Non Keuangan yang Berpengaruh Pada Prediksi Peringkat Obligasi di Indonesia. *Jurnal Manajemen* 13(1): 35-53.

Wydia, A. 2005. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Prediksi Peringkat Obligasi. *Jurnal Buletin Ekonomi dan Moneter dan Perbankan* 8(2).

Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan **p-ISSN 2548 – 298X**
Akreditasi No. 80/DIKTI/Kep/2012 **e-ISSN 2548 – 5024**
DOI: 10.24034/j25485024.y2017.v1.i1.2048

DETERMINAN KINERJA AUDITOR INTERNAL PADA INSPEKTORAT SE-PULAU LOMBOK

Aluh Ruhbaniah
aluhruhbaniah.05@gmail.com
Inspektorat Kabupaten Lombok Timur
Agusdin
Alamsyah
Program Magister Akuntansi Universitas Mataram

ABSTRACT

This study aims to test and find empirical evidence of the influence of audit structure, leadership style, role conflict, the experience and the independence of the internal auditor performance. Samples were either internal auditor Functional Auditor (JFA) and Control Officers (P2UPD) at Inspectorate Lombok Island in Nusa Tenggara Barat Province. This study uses a quantitative approach to the entire population of Control Officers and the sample used is 141 internal auditors. Sampling technique used is sensus and analysis method used is multiple linear regression. The results showed that the audit structure, experience and independence significant positive effect on the performance of the internal auditor. The study also found evidence that the conflict can influence the role of internal auditors performance but with a negative direction. While the leadership style does not affect the performance of auditors. The implication of this research is to give opportunity to the APIP on the Lombok island to give more attention to the factors that can improve the performance of auditors as to how to resolve the conflict of roles, keep use audit structure, enhance the experience and independence of the internal auditor.

Key words **:** *leadership style, independence, role conflict, experince, audit structure*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menemukan bukti empiris pengaruh struktur audit, gaya kepemimpinan, konflik peran, pengalaman dan independensi terhadap kinerja auditor internal. Sampel penelitian ini adalah auditor internal baik Jabatan Fungsional Auditor (JFA) maupun Pengawas Penyelenggaraan Urusan Pemerintahan di Daerah (P2UPD) pada Inspektorat se-Pulau Lombok di Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB). Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan populasi seluruh fungsional baik fungsional auditor (FA) dan fungsional pengawas penyelenggaraan urusan pemerintah di daerah (P2UPD) di Inspektorat se-pulau Lombok berjumlah 141 auditor internal. Teknik sampling yang digunakan adalah sensus dengan metode analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur audit, pengalaman dan independensi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja auditor internal. Penelitian ini juga menemukan bukti bahwa konflik peran mampu mempengaruhi kinerja auditor internal tetapi dengan arah negatif, sedangkan gaya kepemimpinan tidak berpengaruh terhadap kinerja auditor. Implikasi dari penelitian ini yaitu memberikan kesempatan kepada APIP di pulau Lombok untuk lebih memberikan perhatian atas faktor-faktor yang mampu meningkatkan kinerja auditor seperti dengan cara mengatasi terjadinya konflik peran, mengefektipkan penggunaan struktur audit, meningkatkan pengalaman dan independensi auditor internal.

Kata kunci : gaya kepemimpinan, independensi, konflik peran, pengalaman, struktur audit

PENDAHULUAN

Dalam era reformasi saat ini, perkembangan isu pelanggaran etika masih saja sering terjadi. Permasalahan hukum terutama berkaitan dengan korupsi, kolusi, dan nepotisme (KKN) dengan segala praktiknya

seperti penyalahgunaan wewenang, penyuapan, pemberian uang pelicin, pungutan liar, pemberian imbalan atas dasar kolusi dan nepotisme serta penggunaan uang negara untuk kepentingan pribadi telah menjadi perhatian masyarakat dan dianggap sebagai suatu hal yang lazim terjadi di negara ini.

Tuntutan masyarakat akan pelaksanaan pengawasan yang baik dan bebas KKN menghendaki adanya pelaksanaan fungsi pengawasan dan sistem pengendalian intern yang baik atas pelaksanaan pemerintahan dan pengelolaan keuangan negara untuk menjamin pelaksanaan kegiatan telah sesuai dengan kebijakan dan rencana yang telah ditetapkan serta untuk menjamin bahwa tujuan tercapai secara hemat, efisien dan efektif. Sesuai dengan Peraturan Pemerintah No. 60 Tahun 2008 tentang sistem pengendalian intern pemerintah, pelaksanaan pengendalian intern dilaksanakan oleh Aparat Pengawasan Intern Pemerintah (APIP), yaitu Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan (BPKP); Inspektorat Jenderal; Inspektorat Provinsi dan Inspektorat Kabupaten/Kota yang berfungsi sebagai pengawas atau auditor internal.

Akan tetapi tuntutan tersebut terbentur dengan rendahnya level kapabilitas pengawasan APIP. Salah satu upaya untuk meningkatkan kinerja APIP yaitu dengan melakukan penilaian kapabilitas APIP, hal ini menjadi salah satu fokus pemerintah untuk segera diatasi. Berdasarkan hasil penilaian kapabilitas yang dilakukan Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan (BPKP) Perwakilan Provinsi NTB pada akhir tahun 2015 menunjukkan bahwa kapabilitas pengawasan Inspektorat di pulau Lombok berada pada level 2 kecuali Inspektorat Kota Mataram masih berada pada level 1 (Laporan BPKP cabang Provinsi NTB, 2016).

Oleh karena itu dengan level pengawasan APIP di pulau Lombok yang sebagian besar berada pada level 1 dan 2 maka APIP selaku garda terdepan sulit berbuat banyak dalam menjawab tuntutan masyarakat. Hal ini juga mengindikasikan bahwa APIP belum optimal dalam menjalankan peran sebagaimana dimaksud dalam filosofi paradigma audit baru. Peran auditor dalam paradigma audit baru seharusnya tidak lagi sebagai *watchdog* (pengawas) namun berperan sebagai partner auditi yaitu konsultan dan katalis. Aparat Pengawasan Intern Pemerintah (APIP) dituntut untuk mampu memberikan nilai tambah dan membantu auditi mengenali resiko-resiko yang akan menghambat perbaikan kinerja audit.

Pelaksanaan audit sesuai paradigma audit baru bukanlah perkara mudah, auditor internal yang bertahun-tahun terbiasa dengan paradigma audit lama tentu membutuhkan proses penyesuaian diri. Perubahan peran auditor internal dari *watchdog* menjadi konsultan dan katalis yang diperkuat dengan tuntutan penerapan audit kinerja membutuhkan perubahan metode, prosedur dan struktur audit yang digunakan. Hal ini tentu saja akan menambah beban kerja kepada auditor internal sehingga akan timbul konflik peran, selain itu menambah beban kerja atasan dan tentu saja auditor internal juga harus meningkatkan pengalaman dan independensinya. Pada situasi seperti ini, dibutuhkan kerjasama antara ketua tim dan anggota tim audit agar bisa menyelesaikan tugas audit yang dijalankan sehingga menghasilkan kinerja auditor yang baik.

Pada Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB) khususnya di Pulau Lombok, kasus penyimpangan keuangan masih tinggi. Ini terbukti dengan beberapa temuan Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) maupun Inspektorat Daerah yang ditindaklanjuti oleh Aparat Penegak Hukum (APH) dan Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK), seperti kasus korupsi Bupati Lombok Barat dimana KPK sejak 5 Desember 2014 menetapkannya sebagai tersangka,kasus lainnya yaitu proyek tambatan perahu di Gili Kondo Kabupaten Lombok Timur, menetapkan pejabat di Pemerintah kabupaten Lombok Timur sebagai tersangka (Lombok Post, 2015). Kepala satuan tugas koordinasi supervisi

penegakan Komisi Pemberantas Korupsi (KPK) Republik Indonesia juga menyatakan bahwa masih ada 18 kasus korupsi yang akan ditindak lanjuti di Pulau Lombok (Radar Lombok, 2015). Kasus-kasus itu merupakan akumulasi kasus dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2015.

Melihat kondisi tersebut di atas, sudah selayaknya menjadi perhatian yang serius bagi penyelenggara pemerintah (*agent*) yang diberikan amanah oleh rakyat (*principal*) untuk segera memperbaiki keadaan terkait penyimpangan tersebut terutama bagi auditor internal yang berfungsi memberikan *quality assurance* dan *consulting* bagi pemerintah. Kondisi ini juga menjadi pekerjaan besar bagi auditor internal terkait bagaimana melakukan pembinaan dan pengawasan terhadap urusan pemerintah didaerah.

Pengujian atas pengaruh faktor struktur audit dalam pelaksanaan audit cukup penting dilakukan karena pada saat melakukan audit seorang auditor internal harus mempunyai struktur audit yang jelas dan rinci. Pendekatan struktur audit adalah sebuah pendekatan sistematis terhadap audit yang dikarakteristikkan oleh langkah-langkah penentuan audit, prosedur rangkaian logis, keputusan, dokumentasi dan menggunakan sekumpulan alat-alat dan kebijakan audit yang komprehensif dan terintegrasi untuk membantu auditor melakukan audit (Bowrin, 1998). Penelitian yang menggunakan struktur audit sebagai variabel independen telah dilakukan oleh Afriana (2013) yang dilakukan di Kantor Akuntan Publik Jawa Timur. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa struktur audit berpengaruh positif terhadap kinerja auditor. Bertolak belakang dengan penelitian Ichwan (2012) menyatakan bahwa struktur audit tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja auditor.

Auditor internal dalam melakukan pemeriksaan bekerja dalam sebuah tim yang dipimpin oleh seorang ketua tim. Gaya kepemimpinan (*leadership style*) merupakan cara pimpinan untuk mempengaruhi orang lain atau bawahannya sedemikian rupa sehingga orang tersebut mampu melakukan kehendak pimpinan untuk mencapai tujuan organisasi meskipun secara pribadi hal tersebut mungkin tidak disenangi. Menurut Gibson (1996) gaya pemimpin ada dua yaitu *consideration* (konsiderasi) adalah gaya kepemimpinan yang menggambarkan kedekatan hubungan antara atasan dan bawahan, adanya saling percaya, kekeluargaan, menghargai gagasan bawahan dan adanya komunikasi antara atasan dan bawahan. *Initiating structure (struktur inisiatif)* merupakan gaya kepemimpinan yang menunjukkan bahwa pemimpin mengorganisasikan dan mendefinisikan hubungan dalam kelompok, cenderung membangun pola dan saluran komunikasi yang jelas, menjelaskan cara mengerjakan tugas yang benar. Penelitian Indah (2009) menyatakan gaya kepemimpinan berpengaruh positif terhadap kinerja auditor pemerintah. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan Wati *et al*., (2010), Magda (2012), Kumala (2013) dan Akil (2016) yang menyatakan bahwa gaya kepemimpinan berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja auditor, namun tidak sesuai dengan apa yang dihasilkan oleh Sea (1999) dan Gustia (2014) menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan tidak berpengaruh terhadap kinerja auditor.

Dari segi kualitas, seorang auditor harus memiliki pengalaman yang memadai. Akan tetapi hal tersebut sering terbentur dengan adanya mutasi staf yang telah memperoleh pendidikan dan pelatihan terkait audit sehingga auditor yang memiliki kompetensi dari sisi pengetahuan yang diperoleh dari pendidikan formal dan pelatihan semakin berkurang. Selain itu banyak auditor yang belum mengikuti pendidikan dan pelatihan (diklat) baik pembentukan auditor ahli, maupun diklat teknis lainnya. Minimnya pengembangan kompetensi professional auditor berdampak pada sikap professional auditor. Meskipun penjadwalan pendidikan dan pelatihan pembentukan auditor telah dilakukan, namun sistem antrian panjang dan keterbatasan anggaran setiap Inspek-

torat menjadi penghambat percepatan peningkatan kompetensi profesional auditor. Faktor pengalaman memegang peranan penting agar auditor dapat mendeteksi setiap penyimpangan. Fatmawati *et al.,* (2010) menyatakan pengalaman berpengaruh positif terhadap kinerja auditor, hal ini tidak sejalan dengan penelitian Suryono (2012) dan Rifan (2015).

Seorang auditor harus memiliki independensi dalam melakukan audit agar dapat memberikan pendapat atau kesimpulan yang apa adanya tanpa ada pengaruh dari pihak yang berkepentingan (BPKP, 1998). Hal ini juga dinyatakan dalam Standar Pengelolaan Keuangan Negara (SPKN) yang menyebutkan bahwa semua hal yang berkaitan dengan pekerjaan pemeriksaan, seperti organisasi pemeriksa dan pemeriksa harus bebas dalam sikap mental dan gangguan pribadi, baik ekstern dan organisasi yang dapat mempengaruhi independensinya. Wati *et al.,* (2010) menyatakan independensi berpengaruh positif terhadap kinerja auditor, sejalan dengan hasil penelitian Magda (2012), Putra W (2012) Fitriani dan Rizki (2014). Hal ini bertentangan dengan hasil penelitian Gustia (2014) yang menyatakan independensi tidak berpengaruh terhadap kinerja auditor.

Menurut Dale dan Fox (2008) konflik peran merupakan derajat ketidaksesuaian antara tugas, sumberdaya, aturan atau kebijakan dan orang-orang lain. Dalam kondisi ini auditor mengalami suatu keadaan dengan dua atau lebih pengharapan peran yang saling berlawanan. Perilaku yang diharapkan auditor tidak konsisten, akibatnya akan meningkatkan ketegangan internal dan frustasi yang kemudian menyebabkan turunnya kepuasan kerja dan menurunnya keefektifan organisasi (Rizzo *et al.,* 1970). Penelitian Fannani (2008), Ichwan (2012) dan Afriana (2013) menunjukkan bahwa konflik peran berpengaruh terhadap kinerja auditor. Namun kontradiksi dengan penelitian Fogarty (2000) yang menemukan bahwa konflik peran tidak berpengaruh terhadap kinerja auditor yang disebabkan karena auditor yang menerima penugasan didukung dengan tenaga kerja (sumber daya manusia) yang cukup untuk melakukannya, auditor mampu memecahkan masalah yang timbul karena konflik antar auditor, sehingga dapat meningkatkan kinerja auditor.

Penelitian ini pada dasarnya merupakan pengembangan dari penelitian Handayani (2015) yang menguji pengaruh variabel kompetensi, independensi dan lingkungan kerja terhadap kinerja Aparat Pengawas Internal Pemerintah (APIP) di lingkungan Inspektorat se-Pulau Lombok. Adapun yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah variabel yang akan diuji, dimana penelitian ini akan menggabungkan 3 (tiga) faktor yang mempengaruhi kinerja (Gibson, 1987) seperti faktor individual yaitu pengalaman dan independensi, faktor organisasi yaitu struktur audit dan gaya kepemimpinan dan faktor psikologi yaitu konflik peran. Alasan pemilihan variabel tersebut dikarenakan pada penelitian sebelumnya menunjukkan hasil yang tidak konsisten, perbedaan lainnya yaitu jumlah sampel yang lebih luas dan diharapkan hasilnya lebih refresentatif.

Penelitian ini perlu dilakukan untuk mengetahui pengaruh antara struktur audit, gaya kepemimpinan, konflik peran, pengalaman dan independensi terhadap kinerja auditor dengan menggunakan teori keagenan dan teori peran. Dengan harapan dapat membantu pimpinan dalam memotivasi tim auditornya guna membentuk tim audit yang solid sehingga mampu meningkatkan kinerja auditor internal. Kontribusi hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah literatur penelitian dibidang perilaku auditor terkait kinerja auditor dan juga diharapkan dapat mendukung teori agensi terkait adanya asimetri informasi yang menyebabkan muculnya *moral hazard* dan *adverse selection* antara *principal* dengan *agent* dan juga dapat mendukung teori peran terkait adanya konflik pada tugas, aturan dan kebijakan yang tidak sesuai harapan sehingga terjadi asimetri informasi antara auditor intern dan pe-

merintah yang diwakili oleh lembaga pengawasan (APIP) dalam pelaksanaan audit dan menyebabkan menurunnya kualitas kerja.

Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberi masukan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja auditor sehingga supervisor/pimpinan organisasi dalam mengendalikan tim audit bisa lebih profesional. Disamping itu bagi auditi dapat digunakan sebagai dasar untuk perbaikan dan pengambilan keputusan demi tercapainya tujuan organsiasi dan terwujudnya akuntabilitas publik demi penyelenggaraan pemerintah yang lebih baik. Kontribusi bagi pengambil kebijakan untuk membuat kebijakan di bidang pengawasan khususnya tentang kebijakan mutasi bagi auditor yang sudah memperoleh pendidikan dan pelatihan terkait audit, memberikan kesempatan kepada auditor untuk meningkatkan pengalamannya melalui pendidikan dan pelatihan dan juga penugasan-penugasan audit yang berkesinambungan. dapat menyusun bentuk kebijakan tentang peningkatan kepuasan kerja auditor sehingga mampu mempertahankan minat pegawai untuk tetap menjadi auditor intenal pemerintah.

TINJAUAN TEORETIS

Teori Peran

Teori peran (*role theory)* adalah penekanan dari sifat individu seseorang sebagai pelaku sosial yang mengimplementasikan perilaku sesuai dengan posisi yang dijalankan baik di lingkungan kerja maupun masyarakat (Kahn *et al.,* 1964). Teori ini menekankan sifat individual sebagai pelaku sosial yang mempelajari perilaku sesuai dengan posisi yang ditempatinya baik di lingkungan kerja maupun masyarakat. Teori Peran mencoba untuk menjelaskan interaksi antar individu dalam organisasi, berfokus pada peran yang mereka mainkan. Peran perilaku dipengaruhi oleh harapan peran untuk perilaku yang sesuai dalam posisi ini, dan perubahan perilaku peran terjadi melalui proses yang berulang-ulang (Thompson, 2001).

Teori Keagenan

Jensen dan Meckling (1976) di dalam teori agensi (*agency theory*) menggambarkan hubungan agensi sebagai suatu kontrak di bawah satu atau lebih *principal* yang melibatkan agen untuk melaksanakan beberapa layanan bagi prinsipal dengan melakukan pendelegasian wewenang pengambilan keputusan kepada *agen*. Berdasarkan teori agensi, Jensen dan Meckling (1976) menyatakan bahwa hubungan keagenan dapat terjadi pada semua entitas yang mengandalkan pada kontrak, baik eksplisit maupun implisit, sebagai acuan pranata perilaku partisipan, oleh karena itu dapat dikatakan bahwa hubungan keagenan terjadi pada setiap entitas.

Penerapan teori keagenan pada organisasi sektor publik dapat terwujud dalam kontrak kerja yang akan mengatur proporsi hak dan kewajiban masing-masing pihak dengan tetap memperhitungkan kemanfaatan secara keseluruhan. Organisasi sektor publik melalui pemerintah daerah khususnya lembaga APIP (Inspektorat) sebagai *stakeholder* internal selalu berupaya untuk meningkatkan kepercayaan publik (masyarakat) dan auditi sebagai *stakeholder* eksternal melalui pelaksanaan fungsi pengawasan intern yang berkualitas, sehingga terwujud penyelenggaraan pemerintahan yang bersih, adil, transparan, dan akuntabel.

Ketidakseimbangan (*asimetri*) informasi yang dimiliki antara auditor intern dan pemerintah yang diwakili oleh lembaga pengawasan (APIP) dalam pelaksanaan audit dapat menimbulkan permasalahan. Akibat adanya informasi yang tidak seimbang (*asimetri*) tersebut, dapat menimbulkan 2 (dua) permasalahan yang disebabkan adanya kesulitan prinsipal untuk memonitor dan melakukan kontrol terhadap tindakan-tindakan agen. Jensen dan Meckling (1976) menyatakan permasalahan tersebut antara lain adalah: (a) *Moral Hazard*, yaitu per-

masalahan yang muncul jika agen tidak melaksanakan hal-hal yang telah disepakati bersama dalam kontrak kerja. (b) *Adverse Selection*, yaitu suatu keadaan dimana prinsipal tidak dapat mengetahui apakah suatu keputusan yang diambil oleh agen benar-benar didasarkan atas informasi yang telah diperolehnya, atau terjadi sebagai sebuah kelalaian dalam tugas.

Kinerja Auditor

Mangkunegara (2005) mengemuka- kan bahwa kinerja berasal dari kata prestasi kerja yaitu hasil kerja secara kualitas maupun kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadannya, sedangkan Mahsun (2007) menyatakan bahwa kinerja (*performance*) adalah gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu kegiatan/program/kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, misi dan visi organisasi yang tertuang dalam *strategic planning* suatu organisasi.

Menurut Robbins (2007), kinerja merupakan hasil evaluasi terhadap pekerjaan yang dilakukan oleh individu dibandingkan dengan kriteria yang telah ditetapkan bersama, pengertian kinerja sebagai hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai individu dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya.

Berdasarkan uraian tentang kinerja yang dikemukakan oleh para ahli tersebut bila dikaitkan dengan auditor internal, maka dapat diperoleh gambaran secara umum bahwa kinerja auditor internal adalah prestasi kerja yaitu proses dan hasil kerja baik secara kualitas maupun kuantitas yang dicapai oleh auditor internal dalam melaksanakan tugas pengawasan.

Pengaruh Struktur Audit terhadap kinerja auditor

Muslim A. Djalil (2002) menjelaskan bahwa struktur audit meliputi apa yang harus dilakukan, intruksi bagaimana pekerjaan harus diselesaikan, alat untuk melakukan koordinasi, alat untuk pengawasan dan pengendalian audit dan alat penilai kualitas kerja yang dilaksanakan. Struktur audit harus menentukan secara rinci prosedur audit yang diperlukan untuk mencapai tujuan audit. Fungsi struktur audit meliputi petunjuk mengenai apa yang harus dilakukan dan instruksi bagaimana hal tersebut harus diselesaikan, alat-alat untuk melakukan koordinasi, pengawasan, pengendalian audit dan alat-alat untuk penilaian kualitas kerja yang dilaksanakan.

Teori agensi diharapkan mampu untuk memenuhi tuntutan informasi dan pertanggungjawaban yang akuntabel dan handal dari para *agent* (auditor) yang telah dipercayakan oleh *principal* (Pemerintah Daerah) melalui lembaga APIP. Berdasarkan Standar Pengelolaan Keuangan Negara (SPKN) tentang tanggung jawab pemeriksa menyatakan bahwa auditor wajib merencanakan dan melaksanakan pemeriksaan. Salah satu bentuk perencanaan yaitu adanya struktur audit. Dalam melakukan audit seorang auditor harus menerapkan prosedur audit sesuai dengan standar yang diterima oleh umum.

Untuk menetapkan standar, diperlukan konsep yang mendasarinya sehingga standar tersebut dijabarkan dalam prosedur yang digunakan pada audit. Struktur audit membantu atasan dalam memberi tugas kepada staf auditnya mengenai pekerjaan yang harus dilaksanakan. Penggunaan struktur audit juga akan memperjelas arus kerja dan koordinasi dalam tim serta membantu auditor dalam mengambil keputusan sehingga memudahkan tugas auditor. Penggunaan dan pemahaman struktur audit dapat membantu auditor dalam melaksana kan tugasnya agar menjadi lebih baik, sehingga dapat meningkatkan kinerja auditor. Hal ini disebabkan karena teknik dan prosedur audit yang digunakan Inspektorat tersebut akan menjadi lebih efektif dan efisien.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_1 : Struktur audit berpengaruh positif terhadap kinerja auditor

Pengaruh gaya kepemimpinan terhadap kinerja auditor

Kepemimpinan merupakan tindakan yang mempengaruhi perilaku orang lain baik perorangan maupun organisasi. Menurut Rivai (2011) kepemimpinan secara luas meliputi proses mempengaruhi dalam menentukan tujuan organisasi, memotivasi perilaku pengikut untuk mencapai tujuan organisasi, memotivasi perilaku pengikut untuk mencapai tujuan, mempengaruhi untuk memperbaiki kelompok dan budayanya. Seorang pimpinan (*principal*) berkewajiban memberikan motivasi kepada bawahan (*agent*) yang dibawahinya agar mereka tetap melaksanakan tugas dengan baik, memiliki dedikasi terhadap organisasi dan tetap merasa berkewajiban untuk mencapai tujuan organisasi (Wati *et al*., 2010), sehingga jika kepemimpinan tersebut terjadi pada suatu organisasi formal tertentu, dimana para manajer perlu mengembangkan karyawan, membangun iklim motivasi, menjalankan fungsi-fungsi manajerial dalam rangka menghasilkan kinerja yang tinggi dan meningkatkan kinerja perusahaan, maka manajer perlu menyesuaikan gaya kepemimpinannya (Siagian, 2002). Kumala (2013) dan Gustia (2014) dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa gaya kepemimpinan berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja auditor.

Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang dibangun dalam rerangka konsep penelitian sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa semakin cakapnya seorang pemimpin dalam mengatur atau mempengaruhi bawahannya, maka bawahannya akan termotivasi dan bersemangat untuk bekerja, sehingga kinerja bawahannya akan semakin baik. Dari uraian diatas dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H_2 : Gaya kepemimpinan berpengaruh positif terhadap kinerja auditor

Pengaruh Konflik Peran terhadap kinerja auditor

Teori peran menjelaskan bahwa interaksi antar individu dalam organisasi harus berfokus pada peran yang mereka mainkan. Konflik peran adalah suatu konflik yang timbul karena mekanisme pengendalian birokrasi organisasi tidak sesuai dengan norma, aturan, etika dan kemandirian profesional. Kondisi tersebut biasanya terjadi karena adanya dua perintah yang berbeda yang diterima secara bersamaan, dan pelaksanaan salah satu perintah saja akan mengakibatkan terabaikannya perintah yang lain. Konflik peran dapat menimbulkan rasa tidak nyaman dalam bekerja dan bisa menurunkan motivasi kerja karena mempunyai dampak negatif terhadap prilaku individu seperti timbulnya ketegangan kerja, banyak terjadi perpindahan pekerja, penurunan kepuasan kerja sehingga bisa menurunkan kinerja auditor secara keseluruhan. Penelitian Fanani (2008) dan Afriana (2013) menyatakan konflik peran berpengaruh terhadap kinerja, semakin besar konflik peran yang dialami oleh auditor maka semakin rendah kinerja auditor tersebut. Berdasarkan uraian di atas dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_3 : Konflik peran berpengaruh negative terhadap kinerja auditor

Pengaruh pengalaman terhadap kinerja auditor

Adanya asimetri informasi yang menyebabkan munculnya *moral hazard* antara *principal* dengan *agen* menuntut adanya akuntabilitas publik dalam penyelenggaraan pemerintahan demi terwujudnya pemerintahan yang baik. Auditor internal pemerintah di tuntut untuk lebih meningkatkan pengalaman dalam bidang-bidang tertentu yang terkait dengan pengawasan. Permenpan No 4 tahun 2008 mengharuskan auditor internal memiliki pengalaman dalam melaksanakan tugas.

Fatmawati (2010) dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa pengalaman berpe-

ngaruh terhadap kinerja auditor, semakin tinggi pengalaman auditor maka semakin tinggi kinerja auditor. Berdasarkan uraian diatas dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_4 : Pengalaman berpengaruh positif terhadap kinerja auditor

Pengaruh independensi terhadap kinerja auditor

Seorang auditor (*agent*) dalam melakukan pemeriksaan harus bebas dari campur tangan dan intervensi pimpinannya (*principal*). Apabila auditor kehilangan independensinya, maka laporan audit yang dihasilkan akan tidak sesuai dengan kenyataan yang ada sehingga tidak dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan (Supriyono, 2000). Auditor internal seharusnya berada dalam posisi yang tidak memihak siapapun karena auditor internal melaksanakan pekerjaannya untuk kepentingan umum. Dengan adanya sikap independensi dalam program audit, verifikasi dan pelaporan pada diri seorang auditor tersebut akan memiliki kepuasan kerja. Penelitian Magda (2012) dan Putra, W dan Ariyanto (2012) menyatakan independensi berpengaruh positif terhadap kinerja auditor. Semakin tinggi independensi dari seorang auditor maka kinerjanya akan semakin baik.

Berdasarkan uraian diatas dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_5 : Independensi berpengaruh positif terhadap kinerja auditor.

Tabel 1
Klasifikasi Variabel dan Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Sumber
Kinerja Auditor (KA)	Pandangan atau pendapat dari koordinator tentang hasil dari pelaksanaan dan tanggungjawab pekerjaan yang dilakukan auditor yang bersangkutan berdasarkan kemampuan, tanggungjawab dan keobyektifan dalam melaksanakan pengauditan	Trisnaningsih (2007)
Struktur Audit (SA)	Persepsi atau pendapat auditor internal suatu pedoman berupa langkah-langkah sistematis dalam melaksanakan kegiatan pengauditan yang berguna dalam memudahkan auditor dalam melaksanakan tugas yang harus dilakukan dalam proses pengauditan	Fanani *et al.*, (2008)
Gaya Kepemimpinan (GK)	Pendapat atau pandangan dari auditor internal tentang kepemimpinan dari ketua tim audit, dilihat dari dua dimensi yaitu konsiderasi dan struktur inisiatif	Trisnaningsih (2007)
Konflik Peran (KP)	Pendapat auditor tentang bentuk ketidaknyamanan dalam melakukan pekerjaannya (Agustina, 2009)	Agustina (2009)
Pengalaman (PN)	Persepsi auditor internal tentang aktivitas nyata yang telah dilaksanakan dengan baik dan profesional oleh auditor dalam rangka pelaksanaan pengawasan dan pemeriksaan	Simangunsong (2008)

Independensi (I)	Pendapat auditor internal tentang sikap seorang auditor yang harus bebas dari pengaruh, tidak dikendalikan oleh pihak lain, tidak tergantung pada orang lain	Mulyadi dan Puryadireja (2002)

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh auditor internal baik fungsional auditor (FA) dan fungsional yang melaksanakan pemeriksaan pada Inspektorat provinsi/kabupaten/kota se-pulau Lombok, yaitu sebanyak 141 orang pemeriksa. Penentuan responden dengan menggunakan sensus sehingga responden pada penelitian ini yaitu semua populasi yaitu pejabat fungsional auditor dan pejabat fungsional P2UPD (Pejabat Pengawas Urusan Pemerintah Daerah) pada seluruh Inspektorat se-Pulau Lombok berjumlah 141 auditor internal.

Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer diperoleh dan dikumpulkan dengan menggunakan kuisioner. Kuisioner penelitian berisi daftar pertanyaan yang disusun secara terstruktur dan bersifat tertutup. Kuisioner diserahkan langsung oleh peneliti kepada responden.

Model Penelitian

Penelitian ini menggunakan uji regresi linier berganda dengan model sebagai berikut:

$$KA = \alpha + \beta_1 SA + \beta_2 GK - \beta_3 KP + \beta_4 PN + \beta_5 I + e$$

Dimana:

KA	= Kinerja auditor
a	= Konstanta
SA	= Struktur Audit
GK	= Gaya Kepemimpinan
KP	= Konflik Peran
PN	= Pengalaman
I	= Independensi
$\beta_1\beta_2\beta_3\beta_4\beta_5$	= Koefisien regresi
e	= Error

TeknikAnalisis

Pada penelitian ini alat analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda. Sebelum dilakukan uji statistik, terlebih dahulu dilakukan pengukuran kualitas data melalui uji validitas dan reliabilitas serta uji asumsi klasik, yang meliputi uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, dan uji normalitas. Selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis menggunakan uji signifikansi parameter individual (uji t), koefisien determinasi (R^2) dan uji signifikansi simultan (Uji F).

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Gambaran Unit Observasi

Responden dalam penelitian ini adalah auditor internal yang berada pada Inspektorat Provinsi NTB dan Inspektorat Kabupaten/Kota yang berada di Pulau Lombok berjumlah 4 (empat) Kabupaten dan 1 (satu) Kota. Auditor yang dimaksud dalam penelitian ini adalah auditor internal pemerintah yang bertugas melakukan pembinaan dan pengawasan atas penyelenggaraan urusanpemerintahan di Daerah yang terdiri atas Jabatan Fungsional Auditor (JFA) dan Jabatan Fungsional Pengawas Penyelenggara Urusan Pemerintahan di Daerah (JFP2UPD) berdasarkan standar audit yang dikeluarkan oleh AAIPI.

Jumlah auditor yang dijadikan sebagai populasi dan sampel dalam penelitian adalah 141 orang. Berdasarkan hasil akhir atas pengembalian kuesioner, diperoleh sebanyak 139 orang auditor yang bisa dijadikan sebagai responden akhir dalam penelitian atau dengan kata lain tingkat pengembalian sebesar 98 persen. Adapun 2 orang auditor (2 persen) yang tidak bisa dijadikan sebagai responden akhir adalah karena 1 (satu) orang menunaikan ibadah haji dan satu orang auditor mutasi. Berikut informasi data responden yang berhasil

dikumpulkan berdasarkan tabulasi data yang diperoleh dari kuesioner.

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner yang dilakukan, berikut disajikan profil responden berdasarkan pendidikan, lama masa kerja dan jabatan. Berdasarkan pendidikan, sebagian besar (80,58%) responden dalam penelitian ini berpendidikan S-1, sekitar 12,23% responden berpendidikan S-2, D-3 sekitar 6,47% dan sisanya sekitar 0, 71% responden berpendidikan SMA. Berdasarkan lamanya bekerja di Inspektorat sebagai auditor, sekitar 0,72% responden memiliki masa kerja kurang dari 1 tahun, 36,69% responden memiliki masa kerja 1–5 tahun, masa kerja 6–10 tahun sekitar 38,13% dan 24,46% responden yang memiliki masa kerja lebih dari 10 tahun.

Berdasarkan jabatan, auditor madya sekitar 4,84%, auditor muda 7,26%, auditor penyelia 8,06%, auditor pertama 22,58%, auditor pelaksana 5,65% pengawas pemerintah madya 17,74%, pengawas pemerintah muda 27,42% dan 6,45% pengawas pemerintahan pertama. Karakteristik responden dapat diringkas pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2
Karakteristik Responden

No	Uraian	Responden	
		Jumlah	%
1	Pendidikan		
	a. Pasca Sarjana (S-2)	17	12,23
	b. Strata Satu (S-1)	112	80,58
	c. Diploma III	9	6,47
	d. SMA	1	0,72
2	Lama Bekerja di Inspektorat		
	a. Kurang dari 1 tahun	1	0,72
	b. 1 s/d 5 tahun	51	36,69
	c. 6 s/d 10 tahun	53	38,13
	d. Lebih dari 10 tahun	34	24,46
3	Jabatan		
	a. Auditor Madya	6	4,84
	b. Auditor Muda	9	7,26
	c. Auditor Penyelia	10	8,06
	d. Auditor Pertama	28	22,58
	e. Auditor Pelaksana	7	5,65
	f. Pengawas Pemerintah Madya	22	17,74
	g. Pengawas Pemerintah Muda	34	27,42
	h. Pengawas pemerintah Pertama	8	6,45

Sumber: Data Penelitian (diolah)

Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Validitas diukur dengan menggunakan uji korelasi *Product Moment dari Karl Pearson,* dengan criteria $r_{hitung} > r_{kritis}$ 0,3 (Sugiyono, 2014) sedangkan untuk mengukur reliabilitas dengan uji statistic *Cronbach Alpha (a)*> 0,60 (Ghozali, 2013). Hasil pengujian validitas dan reliabilitas untuk semua variabel dirangkum pada Tabel 3.

Statistik Deskriptif

Analisa data didasarkan pada jawaban responden yang terkumpul sebanyak 139 responden. Dari data yang diperoleh maka dapat diketahui statistik deskriptif seperti yang tampak pada Tabel 4.

Dari tabel 4 dapat dilihat nilai rata-rata skor tanggapan responden mengenai kinerja auditor (KA) sebesar 4,35 dengan standar

deviasi sebesar 0,490 menunjukkan bahwa jawaban responden untuk kinerja auditor berada pada jawaban kurang setuju sampai dengan sangat setuju. Nilai rata-rata struktur audit (SA) sebesar 4,38 dengan standar deviasi sebesar 0,597 menunjukkan bahwa jawaban responden untuk variabel struktur audit berada pada jawaban kurang setuju sampai dengan sangat setuju.

Tabel 3
Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas

No	Variabel	Validitas dan Reliabilitas	
		Koefisien/ r_{hitung}	*Cronbach's Alpha*
1	Struktur Audit	0,540-0,744	0,748
2	Gaya Kepemimpinan	0,561-0.855	0,780
3	Konflik Peran	0,517-0,877	0,787
4	Pengalaman	0,496-0,891	0,754
5	Independensi	0,502-0,867	0,778

Sumber: data hasil penelitian (diolah)

Tabel 4
Statistik Deskriptif

Variabel	N	Mean	Std. Dev
Kinerja Auditor	139	4.35	.490
Struktur Audit	139	4.38	.597
Gaya Kepemimpinan	139	4.21	.541
Konflik Peran	139	4.25	.773
Pengalaman	139	4.21	.691
Independensi	139	4.42	.541

Sumber: data hasil penelitian (diolah)

Nilai rata-rata skor tanggapan responden mengenai variabel gaya kepemimpinan (GA) sebesar 4,21 dengan standar deviasi sebesar 0,541 menunjukkan bahwa jawaban responden untuk gaya kepemimpinan berada pada jawaban setuju sampai dengan sangat setuju. Nilai rata-rata konflik peran (KP) sebesar 4,25 dengan standar deviasi sebesar 0,773 menunjukkan bahwa jawaban responden untuk variabel konflik peran berada pada jawaban setuju sampai dengan sangat tidak setuju. Nilai rata-rata skor tanggapan responden mengenai variabel pengalaman (PN) sebesar 4,21 dengan standar deviasi sebesar 0,691 menunjukkan bahwa jawaban responden untuk pengalaman berada pada jawaban kurang setuju sampai dengan sangat setuju. Nilai rata-rata independensi (I) sebesar 4,42 dengan standar deviasi sebesar 0,541 menunjukkan bahwa jawaban responden untuk variabel independensi berada pada jawaban kurang setuju sampai dengan sangat setuju.

Pengujian Asumsi Klasik
Uji Normalitas Data

Uji normalitas data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S). Uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) pada *alpha* sebesar 5%. Jika nilai signifikansi dari pengujian *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) lebih besar dari 0,05 berarti data berdistribusi normal. Ringkasan pengujian dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5
Hasil Uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S)

Keterangan	Unstandardized Residual
N	139
Kolmogorov-Smirnov Z	.923
Asymp. Sig. (2-tailed)	.361

Sumber: data hasil penelitian (diolah)

Hasil perhitungannya menunjukkan distribusi yang normal pada model yang digunakan dengan nilai probabilitas sebesar 0,923 (0,923>0,10) dan signifikansi 0,361>0,05 maka residual berdistribusi normal.

Uji Multikolinieritas

Uji multikolonieritas dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan lawannya *Variance Inflation Factor* (VIF) (Ghozali, 2006). Dalam penelitian ini, hasil perhitungan collinearity-coefficients statistik tidak ada variabel independen yang memiliki nilai tolerance kurang dari 0,10 yang berarti tidak ada korelasi antar variabel independen yang nilainya lebih dari 95 persen. Hasil perhitungan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) juga menunjukkan hal yang sama, tidak ada satu variabel independen yang memiliki nilai VIF lebih dari 10. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas antar variabel independen dalam model regresi. Ringkasan hasil uji multikoliniearitas dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6
Hasil Uji Multikoliniearitas

Model	Colienearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Struktur Audit	.971	1.030
Gaya Kepemimpinan	.968	1.033
Konflik Peran	.976	1.025
Pengalaman	.952	1.051
Independensi	.950	1.052

Sumber: data hasil penelitian (diolah)

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dalam penelitian ini dilakukan uji statistik yaitu uji glejser. Uji glejser mengusulkan untuk meregresi nilai absolute residual terhadap variabel independen (Ghozali, 2013). Hasil uji glejser dapat dilihat pada Tabel 7 berikut:

Tabel 7
Hasil Uji *Glejser*

Variabel	Signifikansi	Kesimpulan
Struktur Audit	0,653	Tidak ada heteroskedastisitas
Gaya Kepemimpinan	0.061	Tidak ada heteroskedastisitas
Konflik Peran	0.770	Tidak ada heteroskedastisitas
Pengalaman	0.130	Tidak ada heteroskedastisitas
Independensi	0.840	Tidak ada heteroskedastisitas

Sumber: data hasil penelitian (diolah)

Tabel 7 menunjukkan bahwa tidak ada satupun variabel independen yang signifikan secara statistik mempengaruhi variabel dependen nilai absolut residual (Abresid), seperti terlihat dari nilai signifikansi yang lebih besar dari 0,05, hal tersebut berarti bahwa model tidak mengandung heteroskedastisitas.

Pengujian Hipotesis

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen (Ghozali, 2006). Berdasarkan hasil uji F atau uji ANOVA didapat nilai F signifikan pada 0,000. Karena probabilitas signifikansi < 0,05 maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi variabel kinerja auditor atau dapat dikatakan bahwa variabel struk- tur audit, gaya kepemimpinan, konflik peran, pengalaman dan independensi secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap variabel kinerja auditor. Hal ini menunjukkan bahwa secara bersama-sama, semua variabel independen yang terdiri atas struktur audit, gaya kepemimpinan, konflik peran, pengalaman dan independensi auditor internal pada Inspektorat Provinsi NTB dan Kabupaten/Kota se-Pulau Lombok berpengaruh signifikan terhadap kinerja auditor internal. Kondisi ini didukung dengan nilai F hitung yang lebih besar dari nilai F Tabel pada df1= 5 dan df2= 133 (31,774>2,663) dan tingkat signifikansi yang jauh lebih kecil dari derajat kepercayaan yang telah ditentukan (0,000< 0,05).

Koefisien determinasi (R^2) mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan perubahan (variasi) variabel dependen. Koefisien determinasi bernilai antara nol dan satu (Ghozali, 2006). Nilai Adjusted R^2 ($\overline{R}^2$) sebesar 0,527, kondisi ini menunjukkan bahwa variasi variabel dependen yaitu kinerja auditor dapat dijelaskan oleh variabel independen yaitu struktur audit, gaya kepemimpinan, konflik peran, pengalaman dan independensi auditor internal pemerintah Provinsi NTB dan Kabupaten/Kota se-Pulau Lombok dapat dijelaskan sebesar 52,7 persen,sementara sisanya sebesar 47,3 persen dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diikutkan dalam model.Nilai R mengukur besarnya hubungan keempat variabel independen. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis diperoleh nilai R sebesar 0,738. Hal ini menunjukkan bahwa kekuatan hubungan variabel struktur audit, gaya kepemimpinan, konflik peran, pengalaman dan independensi adalah sebesar 73,8 persen.

Uji t menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual atau parsial dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2006). Hasil uji t menunjukkan bahwa semua variabel signifikan karena nilai probabilitasnya berada dibawah 0,05.

Berikut adalah ringkasan hasil pengujian hipotesis dapat dilihat pada Tabel 8 berikut ini.

Tabel 8
Ringkasan Hasil Pengujian Hipotesis

Variabel	Uji t (Parsial)		Koefisien determinasi	Uji F (Simultan)
	B	Sig.	Adjusted R Square	Sig.
Constanta	3.518	.241	.527	.000[b]
Struktur Audit	.208	.001		
Gaya Kepemimpinan	.026	.630		
Konflik Peran	-.121	.001		
Pengalaman	.442	.000		
Independensi	.271	.000		

Sumber: data hasil penelitian (diolah)

Hasil uji hipotesis yang telah dilakukan tersebut menghasilkan model regresi sebagai berikut : $KA = 3{,}518 + 0{,}280SA + 0{,}026GK - 0{,}121KP + 0{,}442P + 0{,}271 + e$

Pembahasan

Hasil pengujian hipotesis dengan menggunakan regresi berganda dapat dilihat pada Tabel 8 berikut ini.

Tabel 9
Ringkasan Hasil Pengujian Hipotesis

Kode	Hipotesis	Hasil Pengujian
H_1	Struktur audit berpengaruh positif terhadap kinerja auditor	Diterima (signifikan)
H_2	Gaya kepemimpinan berpengaruh positif terhadap kinerja auditor	Ditolak (tidak signifikan)
H_3	Konflik peran berpengaruh negative terhadap konflik peran	Diterima (signifikan)
H_4	Pengalaman berpengaruh positif terhadap kinerja auditor	Diterima (signifikan)
H_5	Independensi berpengaruh positif terhadap kinerja auditor	Diterima (signifikan)

Berdasarkan Tabel 9 untuk analisis hasil pengujian terhadap lima hipotesis yang telah diajukan dapat dijelaskan bahwa hipotesis pertama (H_1) menyatakan struktur audit (SA) berpengaruh positif terhadap kinerja auditor (KA). Tabel 8 hasil uji nilai koefisien antara variabel struktur audit dan kinerja auditor menunjukkan hubungan positif sebesar 0,208 dengan nilai t-statistik 3,406> 1,656 (t-tabel) dan signifikan pada taraf 5% yang berarti bahwa kinerja auditor berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja auditor. Dengan demikian penelitian ini menerima H_1.

Hasil analisis data membuktikan bahwa penggunaan struktur audit membantu auditor internal untuk penentuan langkah-langkah audit, memperjelas arus kerja dan koordinasi dalam tim audit. Auditor menggunakan struktur audit dalam pelaksanaan tugasnya sehingga *decision maker* akan dapat lebih memfokuskan pada informasi yang relevan dengan masalah audit. Selain itu, hasil penelitian ini menunjukkan bukti bahwa semakin banyak pengetahuan auditor internal menggunakan struktur audit maka semakin mudah auditor tersebut dalam menjalankan tugasnya. Walaupun fakta dilapangan pengendali mutu dan pengendali teknis sebagian besar tugas dan fungsinya dijalankan bukan berasal dari auditor internal ternyata hal tersebut tidak mengganggu kegiatan pengawasan akan tetapi hal tersebut bertentangan dengan Permenpan nomor 19 tahun 2009 tentang pedoman kendali mutu audit. Inti dari peraturan tersebut adalah jabatan pengendali mutu dan pengendali teknis merupakan jabatan yang dijalankan oleh auditor, oleh karena itu agar tidak terjadi asimetri informasi yang timbul antara pemerintah daerah (*principal*) dengan auditor (*agent*) melalui lembaga Aparat Pengawas Internal Pemerintah (APIP) maka auditor harus memenuhi tanggung jawabnya sebagai pemeriksa berdasarkan standar pengelolaan keuangan Negara (SPKN) yang menyatakan bahwa auditor wajib melakukan perencanaan dan melaksanakan pemeriksaan dimana salah satu bentuk perencanaan yaitu struktur audit.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Alfianto dan Suryandari (2015) serta Ichwan (2012) yang menyimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara struktur audit terhadap kinerja auditor, akan tetapi hasil penelitian ini mendukung dan sejalan dengan penelitian

Afriana (2013) dan Fanani (2008) yang menyatakan bahwa struktur audit berpengaruh positif terhadap kinerja auditor. Hal ini mengindikasikan bahwa penggunaan struktur audit sangat membantu auditor dalam melaksanakan tugasnya menjadi lebih baik sehingga dapat meningkatkan kinerja auditor internal.

Hipotesis kedua (H_2) menyatakan bahwa gaya kepemimpinan (GK) tidak berpengaruh terhadap kinerja auditor (KA). Hasil uji antara variabel gaya kepemimpinan dan kinerja auditor menunjukkan hubungan positif sebesar 0,26 dengan nilai t-statistik 483< 1,656 dan signifikan pada taraf 5% yang berarti bahwa gaya kepemimpinan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja auditor (KA). Semakin baik gaya kepemimpinan yang diterapkan pimpinan maka semakin rendah kinerja auditor untuk menyelesaikan tugas. Dengan demikian H_2 pada penelitian ini ditolak.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Mahmudi (2007), yang menyatakan bahwa faktor yang dapat mempengaruhi kinerja salah satunya adalah gaya kepemimpinan, namun pada penelitian ini gaya kepemimpinan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja auditor pada Inspektorat se-pulau Lombok. Baik tidaknya gaya kepemimpinan yang diterapkan di Inspektorat se-pulau Lombok tidak akan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja auditornya. Hal ini disebabkan karena komitmen yang dimiliki auditor Inspektorat se-pulau Lombok sudah baik. sehingga baik atau tidak gaya kepemimpinan yang diterapkan koordinator tidak berpengaruh lagi terhadap kinerja auditor. Sebagaimana teori yang dikemukakan Amstrong (1992) dalam Nasution (2006) yang menyatakan bahwa kualitas kepemimpinan merupakan salah satu cara untuk meningkatkan keterkaitan dan kegairahan seseorang terhadap pekerjaannya. Keterkaitan dan kegairahan terhadap pekerjaan merupakan salah satu pilar dari komitmen seseorang terhadap organisasi tempat mereka bekerja.

Dengan demikian hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Gustia (2014) serta Martani dan Marganingsih (2009) yang membuktikan bahwa gaya kepemimpinan tidak berpengaruh terhadap kinerja auditor. Namun, berbeda dengan penelitian yang dilakukan Wati*et al.* (2010) dan Trisnaningsih (2007) yang menemukan bahwa gaya kepemimpinan berpengaruh positif terhadap kinerja auditor.

Hipotesis ketiga (H_3) menyatakan bahwa konflik peran (KP) berpengaruh negatif terhadap kinerja auditor (KA). Hasil uji antara variabel konflik peran dan kinerja auditor menunjukkan hubungan negatif sebesar-0,121 dengan nilai t-statistik 3,414> 1,665 dan signifikan pada taraf 5% yang berarti variabel konflik peran berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja auditor. Dengan demikian H_3 dalam penelitian ini diterima, dengan kata lain makin tinggi konflik peran yang terjadi maka akan menurunkan kinerja auditor, begitu pula sebaliknya.

Hasil penelitian menyatakan konflik peran berpengaruh negatif terhadap kinerja auditor, dengan kata lain auditor internal sering mengalami rasa tidak nyaman dalam menjalankan tugas yang disebabkan oleh kompleksitas tugas, dua tuntutan pekerjaan yang saling berlawanan yang secara potensial menurunkan motivasi kerja sehingga menurunkan kinerja auditor internal. Hal ini disebabkan juga karena auditor yang menerima penugasan tidak didukung dengan tenaga kerja (sumber daya) yang cukup untuk melakukan audit. Hasil penelitian ini mendukung penelitian Fannani (2008), Ichwan (2012) dan Putra W (2012) dimana dalam penelitiannya menyatakan bahwa konflik peran berpengaruh negatif terhadap kinerja auditor.

Hipotesis keempat (H_4) menyatakan bahwa pengalaman (P) berpengaruh positif terhadap kinerja auditor (KA). Hasil uji antara variabel pengalaman dan kinerja auditor menunjukkan hubungan positif sebesar 0,442 dengan nilai t-statistik 9,307> 1,656 dan signifikan pada taraf 5% yang

berarti bahwa pengalaman berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja auditor (KA). Semakin banyak pengalaman seseorang menjadi auditor, maka akan semakin baik dalam melaksanakan tugas pemeriksaan. Dengan demikianpadapenelitian ini menerima H_4.

Dalam melakukan pemeriksan pengalaman kerja dapat dianggap sebagai faktor penting dalam memprediksi dan menilai kinerja auditor, hal ini diperkuat oleh pernyataan Neni Meidawati (dalam Widagdo *et al.,* 2002) yang menyatakan bahwa auditor yang tidak berpengalaman lebih banyak membuat kesalahan daripada auditor yang berpengalaman. Menurut Lesgold *et al.* (1988) dalam Herliansyah dan Ilyas (2006) seorang ahli yang berpengalaman mampu menemukan hal penting dalam kasus khusus dan mengurangi informasi tidak relevan dalam pengambilan keputusannya.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian Fatmawati *et al.* (2010) dalam penelitiannya menyimpulkan ada pengaruh positif antara pengalaman dengan kinerja auditor artinya semakin tinggi pengalaman auditor maka pengaruhnya menjadikan semakin tingginya kinerja auditor. Demikian juga dengan hasil penelitian Farmer *et al,.* (1987) mengemukakan bahwa auditor yang berpengalaman kurang menyetujui perlakuan akuntansi yang diprefrensikan klien. Akan tetapi bertentangan dengan penelitian Rifan (2015) yang menyatakan pengalaman auditor tidak berpengaruh terhadap kinerja auditor, namun berbeda dengan penelitian yang dilakukan Fatmawati *et al.* (2010) menyimpulkan ada pengaruh positif antara pengalaman dengan kinerja auditor artinya semakin banyak pengalaman auditor maka pengaruhnya menjadikan meningkatnya kinerja dari auditor tersebut.

Hipotesis kelima (H_5) menyatakan bahwa independensi (I) berpengaruh positif terhadap kinerja auditor (KA). Hasil uji antara variabel independensi dan kinerja auditor menunjukkan hubungan positif sebesar 0,271 dengan nilai t-statistik 4,490> 1,656 dan signifikan pada taraf 5% yang berarti bahwa independensi berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja auditor (KA).

Hasil penelitian membuktikan bahwa independensi berpengaruh positif terhadap kinerja auditor. Hal ini menunjukan bahwa independensi yang tinggi dalam diri auditor maka kinerja auditor akan semakin baik. Seorang auditor yang independen dalam melakukan pekerjaannya tidak mudah dipengaruhi oleh pihak-pihak yang berasal dari luar dirinya sehingga akan bertindak sesuai bukti atau keadaan yang sebenarnya. Dengan demikian semakin independen seorang auditor maka akan semakin baik kinerjanya.

Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Trianingsih (2007) dijelaskan bahwa auditor yang memahami *good governance* tetapi dalam pelaksanaan auditor yang tidak menegakkan independensinya maka tidak akan berpengaruh signifikan terhadap kinerja auditor, Sedangkan menurut Wati *et al.* (2010) penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa variabel independensi berpengaruh positif terhadap kinerja auditor pemerintah**.** Hal ini menunjukkan bahwa semakin independensi seorang auditor maka akan semakin mempengaruhi kinerjanya. Demikian juga hasil penelitian Handayani (2015) menyatakan bahwa baik secara parsial dan simultan independensi berpengaruh terhadap kinerja auditor internal.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang sudah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa: Pertama, Penelitian ini tidak menemukan bukti adanya pengaruh gaya kepemimpinan terhadap kinerja auditor. Dengan kata lain, baik tidaknya gaya kepemimpinan yang diterapkan tidak akan mempengaruhi kinerja dari auditor. Hal ini mengindikasikan bahwa sebaik apapun gaya kepemimpinan yang terdapat pada Inspektorat Provinsi/Kabupaten/Kota di pulau Lombok, jika tidak didukung oleh

kerja keras serta usaha dari auditor itu sendiri, kinerja yang memuaskan tidak akan tercapai. Pemimpin yang terdapat pada Inspektorat Provinsi/Kabupaten/Kota di pulau Lombok hanya sebatas memberikan kebijakan, panduan, arahan serta dorongan dalam bekerja, namun keberhasilan dari suatu pekerjaan amat ditentukan oleh pribadi auditor itu sendiri.

Kedua, penelitian ini telah berhasil membuktikan adanya pengaruh positif struktur audit terhadap kinerja auditor. Hal ini mengindikasikan semakin banyak pengetahuan tentang struktur audit dan semakin sering auditor internal menggunakan struktur audit maka dalam melakukan audit akan lebih terarah, sehingga dapat meningkatkan kinerja auditor. Auditor yang tidak mengetahui struktur audit akan mengalami kesulitan dalam melakukan audit. Inspektorat Provinsi/Kabupaten/Kota se-Pulau Lombok telah mempunyai prosedur atau aturan dan petunjuk atau instruksi yang rinci mengenai pelaksanaan audit, hal tersebut akan menunjang tugas auditor internal pada saat melakukan pengawasan dan juga agar lebih optimalnya koordinasi arus kerja dan pengendalian audit.

Ketiga, penelitian ini berhasil membuktikan bahwa konflik peran berpengaruh negatif terhadap kinerja auditor. Hal ini mengindikasikan bahwa auditor internal sering mengalami arahan yang tidak jelas seperti sering menerima penugasan dari dua atau lebih koordinator yang saling bertentangan secara prinsip dan melakukan penugasan yang mungkin ditolak oleh orang lain seperti penugasan tanpa didukung pengetahuan yang memadai tentang usaha klien. Auditor juga mengalami konflik terhadap kesesuaian kompetensi dan sumber daya seperti menerima penugasan tanpa didukung material dan sumber daya yang cukup untuk melaksanakannya dan juga tanpa didukung sumberdaya manusia yang memadai.

Keempat, Penelitian ini telah membuktikan bahwa pengalaman berpengaruh positif terhadap kinerja auditor. Hal ini menginformasikan bahwa semakin banyak pengalaman, baik dari segi penugasan dan lama waktu penyelesaian penugasan akan menambah pengalaman seorang auditor sehingga dapat meningkatkan kinerja. Selain itu, melakukan diskusi antar sesama APIP dan selalu mengikuti perkembangan peraturan perundang-undangan untuk menentukan kriteria dari temuan juga dapat membuat kinerja auditor akan semakin baik.

Terakhir, Penelitian ini juga telah berhasil membuktikan bahwa independensi yang dimiliki oleh auditor berpengaruh positif terhadap kinerja auditor. Hal ini menunjukkan bahwa sikap atau prilaku auditor internal yang ditunjukkan dengan integritas dalam melaksanakan pekerjaannya tanpa dipengaruhi kepentingan pribadi maupun interensi pihak lain yang akhirnya akan meningkatkan kinerja auditor internal.

Beberapa keterbatasan dan saran dalam penelitian ini dapat memberikan arah bagi penelitian yang akan datang. Pertama, penelitian ini hanya terbatas pada auditor internal di Inspektorat provinsi/kabupaten/kota di pulau Lombok. penelitian selanjutnya dapat menambah subjek/objek penelitian dengan menggunakan seluruh auditor internal yang ada di Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB), agar hasil penelitian semakin baik. Kedua, penelitian ini yang menjadi responden hanya auditor internal sehingga mengindikasikan jawabannya tidak obyektif. Penelitian selanjutnya agar dapat melibatkan auditi (obyek pemeriksaan) sebagai responden agar hasilnya lebih obyektif.

Ketiga, penelitian ini telah menggunakan tiga faktor yang mempengaruhi kinerja seperti faktor individual, faktor organisasi (eksternal) dan faktor psikologi. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan dan mencari referensi yang lebih banyak terkait instrumen penelitian terutama terkait instrumen variabel gaya kepemimpinan agar tidak menimbulkan salah persepsi dalam menjawab item pertanyaan/pernyataan. Keempat, penelitian ini memiliki tingkat koefisien determinasi yang masih kecil yang

mengindikasikan masih adanya variabel lain yang berpengaruh terhadap kinerja auditor. Dengan demikian penelitian selanjutnya dapat menambahkan variabel lain seperti motivasi, jangka waktu pemeriksaan dan inisiatif. Kelima, penelitian ini hanya menggunakan *agency theory* dan *role theory* sebagai rujukan teoritis, penelitian berikutnya apabila mengambil topik yang sama, dapat menambah atau menggunakan *grand theory* yang lain yaitu teori stackholder dan teori harapan.

DAFTAR PUSTAKA

Agustina, L. 2009. Pengaruh Konflik Peran, Ketidakjelasan Peran dan Kelebihan Peran Terhadap Kepuasan Kerja dan Kinerja Auditor. *Jurnal akuntansi* 1(1):40-69.

Afriana. 2013. Pengaruh struktur audit, Konflik peran dan Ketidakjelasan peran terhadap Kinerja Auditor. *Jurnal Ekonomi* 21(03): 101-125.

Alfianto dan Suryandari. 2015. Pengaruh Profesionalisme, Komitmen Organisasi Dan Struktur Audit Terhadap Kinerja Auditor. *Accounting Analysis Journal* 4(1): 01-23.

Akil, B. M. dan Ramlawati. 2016. "Linking leadership Style, Organizational Culture, Motivation and Competence on Civil Servants Performance. *The Mediating Role of Job Satisfaction". International Journal of Business and Management Invention* 5(2): 44-55.

Dale, K, Fox. M. L. 2008. Leadhership style and organizational commitment: Mediating Effect of role Stress. *Journal of Managerial Issue*. 20: 383-400.

Fatmawati, Z. 2010. Pengaruh Pengalaman dan Komitmen Organisasi Terhadap Kinerja Auditor (Studi pada Kantor Akuntan Publik di Indonesia yang terdaftar di Directory 2010). *Jurnal Arthavidya* 16(2): 1-18.

Fogarty, T. J., J. Singh., G. K. Rhoads dan R. K. Moore. 2000. Antecedents and Consequences of Burnout in Accounting: Beyond the Role Stress Model. *Behavioral Reasearch in Accounting* 12(1): 31-67.

Fanani. Z. 2008. Pengaruh Struktur Audit, Konflik Peran dan Ketidakjelasan Peran Terhadap Kinerja Auditor. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia* 5(2): 139-155.

Gibson, 1996. *Organisasi, Prilaku, Struktur, Proses*. Erlangga. Jakarta.

Gustia, N. 2014. Pengaruh Independensi auditor, Etika profesi, Komitmen organisasi dan Gaya kepemimpinan terhadap Kinerja Auditor Pemerintah (Studi empiris pada Auditor Pemerintah di BPKP Perwakilan Sumbar). *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. Sumatera Barat.

Ghozali, I. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, *IBM SPSS 23 Update PLS Regresi*. ISBN. Semarang.

Handayani. 2015. Pengaruh Kompetensi, Independensi dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Auditor Pemerintah. *Tesis*. Program Pasca Sarjana Universitas Mataram. Mataram.

Ichwan. 2012. Pengaruh Struktur Audit, Konflik Peran, Ketidakjelasan Peran dan Locus Of Control TerhadapKinerja Auditor (Studi empiris pada Kantor Akuntan Publik di Pekanbaru dan Batam). *Tesis*. Fakultas Ekonomi Universitas Riau. Sumatera Tengah.

Jensen, M. C dan H. M. William. 1976. Theory of The Firm: Manajerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure. *Journal of Financial economics* 3(1): 305-360.

Kahn, R. L, D. M. Wolve, R. P Quin, J. D. Snoeck and R. A. Rosenthal. 1964. *Organizational Stress: Studies in Role Conflict and Role Ambiguity*. Wiley.

Mangkunegara, A. 2005. *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia.* Cetakan Pertama. PT. Rafika Aditama, Bandung.

Marganingsih, A dan Martani. 2009. Analisis Variabel Anteseden Perilaku Auditor Internal dan Konsekuensinya Terhadap Kinerja; Studi Empiris Pada Auditor di

Lingkungan Aparat Pengawasan Intern Pemerintah Lembaga Pemerintah Non Departemen. *Simposium Nasional Akuntansi XII Palembang.*

Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 2008 tentang Sistem Pengendalian Intern Pemerintah.Jakarta.

Robbins. 2007. *Perilaku Organisasi Edisi 12*. Salemba Empat. Jakarta

Syamsul, H. A. dan Sudirman. 2015. "Role conflict and role ambiguity in higher education". *International Journal of Business and Management Invention* 4(1): 01-07.

Trisnaningsih, S. 2007. Independensi Auditor dan Komitmen OrganisasiSebagai Mediasi Pengaruh Pemahaman Good Governance, GayaKepemimpinan dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Auditor.*Prosiding Simposium Nasional Akuntansi X Makasar*: 1-56.

Wati. L. dan A. Nila. 2010. Pengaruh Independensi, Gaya kepemimpinan, Komitmen organisasi dan Pemahaman Good Governance terhadap Kinerja Auditor Pemerintah (Studi pada auditor pemerintah di BPKP Perakilan Bengkulu). *Prosiding Simposium Nasional Akuntansi XIII Purwokerto*: 1-25.

Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan **p-ISSN 2548 – 298X**
Akreditasi No. 80/DIKTI/Kep/2012 **e-ISSN 2548 – 5024**
DOI: 10.24034/j25485024.y2017.v1.i1.1841

PENGARUH LINGKUNGAN KEWIRAUSAHAAN TERHADAP PENGEMBANGAN WIRAUSAHA DI KABUPATEN SLEMAN

Sri Haryani
bundaninik@gmail.com
Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Yogyakarta

ABSTRACT

The emerge and growth of entrepreneurs are expected to reduce unemployment and increase the prosperity. The research objective is to analyze the effect of entrepreneurial environment (government policies and procedures, socio-economic conditions, skill of entrepreneurial and business, financial assistance, and non-financial assistance) to the growth of entrepreneurship. Entrepreneurial environment conducive expected to bring new entrepreneurs and develop existing entrepreneurs. Data were collected by a questionnaire distributed to 66 SMEs in Sleman. The sampling method using purposive sampling, while data analysis using SPSS 17.00. In this research, test instruments include the validity and reliability test, the results show that the entire statement item valid and reliable. Normality test, multicollinearity, and heteroscedasticity showed normal distribution of data, between independent variables does not occur multicollinearity problems, and found none problem heteroscedasticity. It can be concluded that the fators that affecting entrepreneurial growth in Sleman is socio-economic conditions, entrepreneurship and business skills, and financial assistance.

Key words: entrepreneur, entrepreneurial growth, entrepreneurial environment

ABSTRAK

Pertumbuhan dan perkembangan wirausaha diharapkan dapat mengurangi jumlah pengangguran dan meningkatkan kemakmuran. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis pengaruh lingkungan kewirausahaan (kebijakan dan prosedur pemerintah, kondisi sosial ekonomi, ketrampilan kewirausahaan dan bisnis, bantuan keuangan, dan bantuan non keuangan) terhadap pertumbuhan wirausaha. Lingkungan kewirausahaan yang kondusif diharapkan dapat melahirkan dan mengembangkan wirausaha. Data dikumpulkan dengan kuesioner yang disebarkan ke 66 pelaku UMKM di Kabupaten Sleman. Metode pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling, se*dang analisis datanya menggunakan Program SPSS 17.00. Dalam penelitian ini dilakukan uji instrumen yang meliputi uji validitas dan uji reliabilitas yang hasilnya menunjukkan bahwa seluruh item pernyataan valid dan reliabel. Uji normalitas, multikolinearitas, dan heteroskedastisitas menunjukkan data berdistribusi normal, antar variabel independen tidak terjadi masalah multikolinearitas, dan tidak ditemukan masalah heteroskedastisitas. Dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan wirausaha di Kabupaten Sleman adalah kondisi sosial ekonomi, ketrampilan kewirausahaan dan bisnis, dan bantuan keuangan.

Kata kunci : wirausaha, pertumbuhan wirausaha, lingkungan kewirausahaan

PENDAHULUAN

Kabupaten Sleman mempunyai potensi unggulan yang berupa komoditas pertanian, yang utama yaitu salak pondok dengan sentra di kecamatan Tempel, Turi, dan Pakem, mendong di kecamatan Minggir, kerajinan bambu di kecamatan Mlati, dan kambing PE di kecamatan Turi, Pakem dan Berbah. Pengembangan potensi unggulan di kabupaten Sleman dimaksudkan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat dan mengurangi angka pengangguran.

Upaya pengembangan potensi tersebut antara lain dilakukan dalam bentuk program pelatihan dan pendampingan bagi masyarakat. Hadisoegondo (2006) menyatakan bahwa untuk menjadikan seseorang menjadi wirausaha mandiri tidak cukup dilakukan dengan pelatihan dan pendampingan saja, harus diikuti dengan program untuk membangun suatu jaringan usaha, sehingga terbentuk sekelompok usaha sejenis (sentra) dan dalam bentuk pengembangannya menjadi jaringan kluster.

Untuk membentuk suatu sentra, pemerintah perlu menyediakan lingkungan kewirausahaan yang mendukung lahirnya wirausaha baru dan sekaligus dapat mengembangkan wirausaha yang ada. Secara umum lingkungan merupakan segala sesuatu yang ada disekitar obyek dan dapat mempengaruhi maupun dipengaruhi subyek tersebut. Dengan demikian lingkungan wirausaha merupakan segala sesuatu yang ada di sekitar wirausaha dan dapat mempengaruhi dan dipengaruhi oleh wirausaha. Dalam konteks upaya untuk melahirkan wirausaha baru dan mengembangkan wirausaha yang ada, yang dimaksud lingkungan adalah lingkungan eksternal yang terdiri dari pelanggan, pemasok, pesaing, kreditor, ekonomi, sosial, politik, teknologi, dan ekologi, namun tidak semua lingkungan eksternal ini mempunyai signifikansi yang sama dalam mempengaruhi lahir dan berkembangnya wirausaha.

Lahirnya usaha baru dimulai dari intensi atau minat seseorang untuk memulai usaha. Ketika seseorang mempunyai intensi untuk memulai usaha baru, perlu didukung dengan lingkungan yang dapat mendorong minat tersebut menjadi kenyataan. Dari berbagai lingkungan kewirausahaan di atas, tidak semua lingkungan memberikan dukungan pada tingkat yang sama dalam mewujudkan ide dan intensi berwirausaha menjadi kenyataan. Oleh karena itu perlu dilakukan analisis faktor-faktor lingkungan kewirausahaan yang mendukung terhadap pertumbuhan wirausaha, sehingga dapat disusun kondisi lingkungan kewirausahaan yang optimal untuk mendukung pertumbuhan wirausaha.

Penelitian dengan judul "Pengaruh Lingkungan Kewirausahaan Terhadap Pengembangan Wirausaha Di Kabupaten Sleman" dilakukan di Kabupaten Sleman" dengan tujuan untuk menganalisis lingkungan kewirausahaan seperti apa yang dapat mendukung pertumbuhan wirausaha. Dengan diketahuinya lingkungan kewirausahaan yang kondusif untuk pertumbuhan wirausaha diharapkan akan mempermudah pihak-pihak yang terkait dalam melahirkan wirausaha baru. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi pemerintah, lembaga keuangan, lembaga sosial, dan dunia pendidikan dalam melahirkan wirausaha baru.

TINJAUAN TEORETIS

Pertumbuhan Wirausaha

Pertama kali gagasan tentang kewirausahaan dan pertumbuhan ekonomi memiliki hubungan yang sangat erat dan positif disampaikan oleh Schumpeter pada tahun 1911, di mana peningkatan jumlah wirausaha menyebabkan peningkatan pertumbuhan ekonomi suatu negara (Bygrave, 2004). Ada lima alasan yang melatarbelakangi gagasan Schumpeter ini, yakni: (1) wirausaha mengenalkan produk baru dan kualitas baru dari suatu produk, (2) wirausaha mengenalkan metode baru berproduksi yang lebih komersial, baik berdasarkan pengalaman maupun hasil kajian ilmiah dari suatu penelitian (3) wirausaha membuka pasar baru, baik dalam negeri ataupun di negara yang sebelumnya belum

ada pasar (4) wirausaha menggali sumber pasokan bahan baku baru bagi industri setengah jadi atau industri akhir, dan (5) wirausaha menjalankan organisasi baru dari industri apapun. Wirausaha mendorong peningkatan produktivitas yang selanjutnya akan mendorong pertumbuhan ekonomi negara.

Pentingnya kewirausahaan mendorong negara untuk merencanakan program kewirausahaan melalui amanat GBHN 1993 Angka 8 butir f "pembinaan usaha ekonomi rakyat diutamakan pada pengembangan kewirausahaan" yang selanjutnya diimplementasikan melalui INPRES No. 4 Tahun 1995 Tentang Gerakan Nasional memasyarakatkan dan membudayakan Kewirausahaan. Dalam perkembangan terakhir ini, justifikasi perhatian pemerintah antara lain didasarkan pada data Kementrian Koperasi dan UKM pada tahun 2013 jumlah keseluruhan unit usaha baik mikro, kecil, dan menengah maupun besar sebanyak 57.900.787, mampu menyerap 117.681.244 tenaga kerja, dan sumbangannya terhadap PDB sebesar 9.014.951,2.

Penelitian Haryani (2013) menunjukkan bahwa karakteristik personal *(personality characteristics)* yang terdiri dari kebutuhan untuk berprestasi *(need for achievement)* dan efikasi diri *(self efficacy)* secara signifikan berpengaruh terhadap intensi wirausaha. Kebutuhan untuk berprestasi ini tercermin dalam perilaku yang menunjukkan tanggung jawab terhadap keputusan yang diambil dan mengawal keputusan tersebut sampai pada pencapaian tujuan yang diinginkan. Pada umumnya wirausaha yang sukses mempunyai kebutuhan untuk berprestasi pada tingkat yang tinggi. Seseorang dengan efikasi diri tinggi mempunyai komitmen yang tinggi untuk menyelesaikan masalah dan tidak mudah menyerah ketika keputusan yang telah diambil tidak seperti yang diharapkan. Marini dan Hamidah (2014) yang melakukan penelitian pada siswa SMK Boga di Yogyakarta menyimpulkan adanya pengaruh efikasi diri lingkungan keluarga, dan lingkungan sekolah secara parsial maupun simultan terhadap minat berwirausaha.

Seseorang dengan intensi untuk berwirausaha akan memiliki kesiapan dan kemajuan yang lebih baik dalam usaha yang dijalankan dibandingkan seseorang tanpa intensi berwirausaha. Intensi kewirausahaan diyakini berkaitan dengan perilaku terbukti dapat menjadi cerminan dari perilaku yang sesungguhnya. Oleh karena itu pemahaman tentang intensi seseorang untuk berwirausaha (*entrepreneurial intention*) dapat mencerminkan kecenderungan orang untuk mendirikan usaha secara riil.

Bygrave (2004) menyebutkan bahwa faktor internal yang dapat memicu lahirnya wirausaha antara lain terdiri dari pencapaian, lokus kendali *(locus of cotrol)*, toleransi, pengambilan risiko, nilai-nilai pribadi, pendidikan dan pengalaman. Lahirnya wirausaha juga dipicu oleh faktor faktor eksternal seperti peluang, adanya wirausaha yang sukses/sebagai panutan, sumberdaya, inkubator, kebijakan pemerintah, pesaing, pelanggan, pemasok, dan investor/bank.

Selain menambah jumlah wirausaha, dalam pertumbuhan wirausaha ini pemerintah juga bermaksud meningkatkan kelas wirausaha ke tingkat yang lebih tinggi. Berdasar data Kementrian Koperasi dan UKM, pada tahun 2013 terdapat 53.504.416 unit usaha mikro, 568.397 unit usaha kecil, 42.008 unit usaha menengah, dan 5.150 unit usaha besar. Pemerintah bermaksud meningkatkan tingkatan wirausaha, sehingga terjadi pergeseran proporsi dari unit usaha

mikro, ke unit usaha kecil, menengah, dan besar.

Seperti halnya benih yang disemai ditanah yang subur, maka kemungkinan besar benih akan tumbuh dan berkembang. Demikian halnya dengan lingkungan bisnis yang kondusif, maka semakin besar kemungkinan bahwa bisnis baru akan lahir dan bisnis yang sudah ada akan berkembang. Orang akan lebih mungkin didorong dan merasa kompeten untuk memulai bisnis ketika lingkungan sosial menghargai kewirausahaan, ketika berbagai peluang tersedia bagi pengusaha, dan ketika mereka memiliki pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk memulai dan mengelola sebuah bisnis yang cukup. Kemauan dan kemampuan untuk memulai bisnis dapat lebih ditingkatkan jika pengusaha potensial (calon pengusaha) tidak menghadapi rintangan selama proses awal pendirian usahanya dan ketika mereka yakin bahwa tenaga ahli bisa diperoleh dengan mudah bila diperlukan. Pemerintah baik secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi perkembangan lingkungan yang dapat mendukung kewirausahaan.

Kebutuhan untuk pengembangan lingkungan yang kondusif berbeda-beda, di negara-negara berkembang kebutuhan akan kewirausahaan lebih besar dari pada di negara maju karena rendahnya tingkat aktivitas kewirausahaan. Selain itu kebutuhan untuk lingkungan yang kondusif akan lebih besar dalam kasus usaha kecil, karena usaha kecil memiliki sedikit kontrol atas lingkungan di mana mereka beroperasi. Perusahaan skala kecil mempunyai kekuatan menawar *(bargaining power)* yang lemah yang biasanya diperlukan untuk mempengaruhi lingkungan suatu perusahaan.

Lingkungan Kewirausahaan

Kewirausahaan beroperasi dalam suatu lingkungan yang dinamis, yang pada umumnya tidak dapat dikendalikan oleh wirausaha itu sendiri. Lingkungan kewirausahaan itu sendiri sangat luas, sehingga penelitian yang dilakukan peneliti-peneliti terdahulu juga bervariasi secara luas. Literatur-literatur lingkungan kewirausahaan secara umum membahas lingkungan kewirausahaan yang meliputi kerangka hukum dan kelembagaan, kehadiran pengusaha berpengalaman, kehadiran tenaga kerja terampil, aksesibilitas pemasok, aksesibilitas pelanggan atau pasar baru, tingkat kompetisi antar perusahaan, kebijakan pemerintah yang mendukung, penyediaan pelatihan dan dukungan layanan, dan infrastruktur. Selain itu, karakteristik orang, keterampilan, pengalaman, dan motivasi, memainkan peran penting dalam penciptaan usaha baru. Gnyawali dan Fogel (1994) mengelompokkan lingkungan kewirausahaan menjadi lima (5) kelompok yaitu kebijakan dan prosedur pemerintah, kondisi sosial dan ekonomi, keterampilan kewirausahaan dan bisnis, bantuan keuangan, dan bantuan non keuangan.

Penelitian yang dilakukan Supriyanto (2009) menunjukkan adanya faktor di luar ekonomi, misalnya kultur di Indonesia yang masih menganggap profesi wirausaha sebagai profesi kurang terhormat, sehingga banyak orang tua yang lebih menginginkan anak-anaknya berprofesi sebagai PNS, ABRI atau Pegawai Swasta. Oleh karena itu dalam beberapa kasus ditemukan adanya orang tua yang kurang mendukung proses dan perkembangan wirausaha.

Penelitian yang dilakukan Ayuningtias dan Ekawati (2015) terhadap mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara menunjukkan bahwa lingkungan keluarga, lingkangan kampus, kepribadian, dan motivasi baik secara parsial maupun simultan berpengaruh terhadap minat

berwirausaha. Penelitian Marini dan Hamidah (2014) menyimpulkan adanya pengaruh efikasi diri lingkungan keluarga, dan lingkungan sekolah secara parsial maupun simultan terhadap minat berwirausaha. Lingkungan keluarga dapat menjadi lingkungan yang kondusif untuk menumbuhkan minat berwirausaha dalam bentuk dorongan kemandirian, prestasi, dan tanggung jawab. Selain itu orang tua juga dapat memberikan dukungan moril dalam bentuk kepercayaan dan pemberian ide/pemikiran serta dukungan materiil dengan memberikan modal, penyediaan alat/perlengkapan usaha atau lokasi/tempat usaha. Sesuai dengan misi Sekolah Menengah Kejuruan untuk mencetak lulusan yang siap berwirausaha, maka sekolah perlu mentransformasikan karakteristik wirausaha kepada siswanya. Tansformasi tersebut dapat dilakukan melalui lingkungan sosial sekolah yang terdiri dari guru, tenaga kependidikan, teman-teman sekolah, dan budaya sekolah serta lingkungan non sosial sekolah yang terdiri dari kurikulum, program, dan sarana prasarana.

Penelitian Wulandari (2009) menunjukkan lingkungan eksternal dan internal baik secara memiliki pengaruh positif terhadap orientasi wirausaha. Lingkungan eksternal diukur melalui perubahan lingkungan, sumber daya, peraturan, persaingan, internasionalisasi, teknologi, dan karakteristik industri sedang lingkungan internal diukur melalui ukuran perusahaan, struktur organisasi, strategi perusahaan, proses pembuatan strategi, sumber daya perusahaan, budaya perusahaan, dan karakteristik tim manajemen puncak. Sementara penelitian yang dilakukan Feredioun (2010) menunjukkan bahwa lingkungan eksternal mempengaruhi motivasi masyarakat Iran untuk memulai bisnis. Agar masyarakat termotivasi untuk memulai bisnis diperlukan kebijakan pemerintah dalam hal adanya perundangan dan peraturan yang berpihak pada bisnis, penurunan pajak untuk usaha kecil, memberikan peluang usaha bagi usaha kecil, pemberian pinjaman, dan mempermudah perizininan untuk usaha baru.

Kajian teori dan beberapa penelitian terdahulu menunjukkan pentingnya lingkungan kewirausahaan dalam menumbuhkan kewirausahaan di masyarakat. Meskipun teori dan penelitian-penelitian tentang lingkungan kewirausahaan di atas dengan berbagai variasi namun intinya menyatakan bahwa lingkungan kewirausahaan baik lingkungan internal maupun eksternal berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha. Pengaruh tersebut dapat bersifat langsung maupun tidak langsung. Dalam penelitian ini yang termasuk dalam lingkungan kewirausahaan adalah kebijakan dan prosedur pemerintah, kondisi sosial ekonomi, kewirausahaan dan ketrampilan, bantuan keuangan, dan bantuan non keuangan.

Kebijakan dan Prosedur Pemerintah

Dalam suatu sistem ekonomi yang kompleks, diperlukan peran pemerintah sebagai regulator yang akan mengatur sistem yang ada sehingga sistem dapat berjalan dan sesaui dengan realitas sosial. Fungsi regulatori tersebut antara lain diwujudkan dalam bentuk peraturan perundangan yang dimaksudkan untuk mengatur sistem perekonomian. Beberapa peraturan perundangan yang diharapkan dapat mendorong pertumbuhan wirausaha antara lain hukum kepailitan, dengan tujuan untuk melindungi kepentingan debitur maupun krediturnya. Undang-undang yang me-

lindungi hak-hak kepemilikan *(property right),* yang mencakup hak individu dalam bentuk Hak Cipta (UU No 9 tahun 2001) maupun hak industri dalam bentuk Paten (UU no 14 tahun 2001) dan Merek (UU no 15 tahun 2001). UU No 5 tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat dengan tujuan untuk menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat dan mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui pengaturan persaingan usaha yang sehat sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar, pelaku usaha menengah, dan pelaku usaha kecil.

Pemerintah melakukan pembatasan impor yang dikenal dengan pembatasan kuota misalnya untuk produk buah-buahan dan pakaian jadi guna melindungi perusahaan di dalam negeri. Pembatasan ekspor juga dilakukan, dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan di dalam negeri dan untuk meningkatkan nilai tambah bagi produk yang akan diekspor. Selain itu pembatasan impor juga dilakukan dengan mengenakan tarif bea masuk yang relatif tinggi, sehingga harga produk impor tersebut sampai di tangan konsumen dengan harga yang relatif mahal.

Kebijakan pemerintah yang berpihak pada wirausaha antara lain diwujudkan dalam bentuk keringanan pajak, pemberian kredit dengan bunga murah, pendidikan, pelatihan, dan inkubator, serta bantuan pemasaran dan teknologi. Dengan adanya kebijakan pemerintah ini harga barang dalam negeri diharapkan menjadi murah, sehingga mampu bersaing dengan produk-produk impor. Apabila produk tersebut akan di ekspor, dapat memenuhi ketentuan standar yang berlaku dan mampu bersaing dengan produk negara lain.

Kemudahan persyaratan prosedural untuk pengurusan berbagai perizinan usaha yang meliputi Surat Izin Tempat Usaha (SITU), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dan Tanda Daftar perusahaan (TDP) dilakukan oleh pemerintah tingkat kabupaten/kota dengan menyusun pelayanan satu atap. Pelaku usaha yang melakukan pengurusan izin tidak perlu mendatangi berbagai kantor dan berbagai meja, sehingga menghemat waktu, tenaga, dan biaya. Bagi perusahaan manfaktur yang izin usahanya harus dilampiri dengan AMDAL, prosedur pengurusannya juga dipermudah.

Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) yang berada di bawah Kementerian Koperasi dimaksudkan sebagai lembaga pendamping bagi pelaku usaha. Para pelaku usaha dapat mengadukan masalahnya ke PLUT, yang akan ditangani oleh konsultan bisnis yang ada di PLUT tersebut. Terhadap permasalahan pemasaran produk-produk UMKM yang sering dikeluhkan oleh pelaku usaha, saat ini kementerian bekerja sama dengan Kadin menyusun *e-commerce* yaitu *ukmmarket.co.id* yang merupakan pusat jual beli *online* untuk produk UKM Indonesia.

Semua upaya pemerintah di atas dimaksudkan untuk dapat meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan wirausaha. Penelitian yang dilakukan Setyawati *et al.* (2013) menyatakan bahwa pemerintah berperan dalam pertumbuhan usaha mebel dan anyaman rotan di Kabupaten Hulu Sungai Utara, Kalimantan Selatan. Dari kajian teori dan penelitian terdahulu dapat disusun hipotesis pertama (H_1): kebijakan dan prosedur pemerintah (KPP) berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha (PW).

Kondisi Sosial dan Ekonomi

Kondisi lingkungan menunjukkan adanya hubungan antar individu di suatu wilayah atau daerah tertentu atau seringkali merujuk pada kondisi masyarakat tertentu. Sikap yang positif dari masyarakat terhadap kewirausahaan dan dukungan masyarakat luas untuk kegiatan kewirausahaan akan memotivasi orang untuk memulai usaha baru. Sebaliknya, sikap yang negatif terhadap kewirausahaan dapat menyebabkan kewirausahaan tidak berhasil. Faktor-faktor psikologis yang terlanjur terbentuk di masyarakat yang bersifat negatif terhadap wirausaha antara lain pelit, egois, tidak jujur, agresif dan materialistik, sedangkan yang bersifat positif antara lain pandangan bahwa wirausaha adalah inovator, kreatif, rajin, ulet, mempunyai motivasi tinggi, dan mempunyai naluri untuk melihat peluang.

Peningkatan efektivitas program pengembangan kewirausahaan memerlukan dukungan yang luas dari seluruh struktur masyarakat dan organisasi yang ada. Penelitian Haryani (2013) menunjukkan bahwa lingkungan berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha, di mana orang tua dan kerabat dapat membantu calon pengusaha dalam membangun jaringan, bantuan keuangan yang dibutuhkan, serta dukungan moral. Demikian dengan penelitian Crissanti dan Tjiptono (2012) menunjukkan bahwa *instrumental readiness* seperti akses ke sumber modal, akses informasi, dan jaringan sosial berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha.

Perkembangan saat ini menunjukkan peningkatan jumlah orang yang memilih untuk memulai usaha sendiri. Data Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa pada tahun 2013 terdapat 57.895.721 unit usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), dengan rata-rata pertumbuhan per tahun 4,23%. Bidang usaha UMKM bermacam-macam, meskipun demikian mayoritas UMKM bergerak di bidang perdagangan, industri rumah tangga, dan berbagai jasa seperti cuci mobil, loundry, bengkel, tukang jahit, salon, rumah makan, dan transportasi.

Kesuksesan finansial yang dapat diperoleh dari mereka yang membangun usaha sendiri jauh lebih banyak dibanding yang bekerja sebagai karyawan, PNS, maupun militer mendorong orang untuk memilih memulai usaha sendiri. Dari mereka yang sukses menjadi wirausaha tersebut, kemudian masyarakat menganalisis karakteristik wirausaha yang tidak dimiliki oleh bukan wirausaha antara lain berani mengambil risiko, kerja keras dan disiplin, mandiri dan realistik, berpikir positif dan bertanggung jawab, dapat mengendalikan emosi, dan berusaha mencari jalan keluar dari setiap permasalahan. Dari karakteristik-karakteristik ini, kemudian seseorang yang mempunyai intensi untuk berwirausaha akan meniru karakeristik tersebut.

Bagi wirausaha yang sukses, pemerintah menganugerahkan penghargaan Upakarti karena dedikasinya dalam mengembangkan industri kecil dan menengah. Penghargaan ini merupakan salah satu bentuk pemenuhan kebutuhan untuk berprestasi bagi wirausaha. Secara teoritis kebutuhan untuk berprestasi ini diyakini menjadi faktor pendorong intensi berwirausaha, seperti hasil penelitian Winarno (2010) yang menyebutkan adanya hubungan positif antara motivasi berprestasi dengan sikap wirausaha. Namun dalam penelitian Crissanti dan Tjiptono (2012) kebutuhan untuk berprestasi tidak berpengaruh ter-

hadap intensi berwirausaha mahasiswa di DIY. Hasil penelitian Janah dan Winarno (2015) juga menunjukkan bahwa motivasi berprestasi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap intensi berwirausaha siswa SMK N I Banyuwangi.

Pertumbuhan ekonomi akan mempengaruhi lahir dan berkembangnya wirausaha, karena dengan ekonomi yang berkembang maka kesempatan usaha juga ikut berkembang. Peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) sebagai salah satu indikator pertumbuhan ekonomi akan menyebabkan peningkatan daya beli, sehingga akan menyerap produk yang ada di pasar. Kebijakan mempermudah masuknya investasi asing ke Indonesia maupun investasi pemerintah akan menyebabkan peningkatan barang dan jasa yang dihasilkan yang selanjutnya akan menyebabkan pertumbuhan ekonomi.

Berdasar penelitian terdahulu dan landasan teori di atas disusun hipotesis kedua (H_2): kondisi sosial ekonomi (KSE) berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha (PW).

Ketrampilan Kewirausahaan dan Bisnis

Ketrampilan kewirausahaan dapat diberikan secara formal melalui pendidikan dan pelatihan yang diberikan oleh lembaga pendidikan maupun lembaga pelatihan. Hasil penelitian Rosmiati *et al*. (2015) menunjukkan bahwa sikap dan motivasi tidak berpengaruh terhadap minat mahasiswa untuk berwirausaha. Hal ini disebabkan ketidakpahaman mahasiswa untuk menjalankan usaha, kurang menyukai tantangan, dan kurang berani mengambil risiko. Memberikan wawasan, pelatihan, dan bimbingan wirausaha merupakan salah satu pilihan untuk memupuk jiwa kewirausahaan dengan harapan dapat mengubah pendapat mahasiswa bahwa wirausaha menjanjikan kehidupan yang lebih baik.

Melalui INPRES Nomor 4 Tahun 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan, pemerintah menetapkan bahwa konsep kewirausahaan harus menjadi materi resmi dalam pendidikan di sekolah-sekolah menengah dan atas dan disebarluaskan bagi semua pihak, khususnya generasi muda. Manurung (2013) menyebutkan perlunya kewirausahaan sekolah untuk menciptakan sesuatu yang baru, unik bermakna (bernilai), melalui pemikiran kreatif dan inovatif demi terciptanya peluang, ruang, dan uang. Dalam perkembangannya di beberapa Perguruan Tinggi di Indonesia seperti di STIM YKPN Yogyakarta sudah di bentuk Pusat Wirausaha, dan bahkan Universitas Ciputra mengkalim universitasnya sebagai "*Entrepreneur University*". Selain itu beberapa institusi juga berperan dalam pengembangan kewirausahaan, salah satunya Program Wirausaha Mandiri dari Bank Mandiri.

Program peningkatan ketrampilan kewirausahaan dan bisnis disesuaikan dengan masalah yang dihadapi wirausaha, sehingga dapat membantu menyelesaikan masalah yang dihadapi dan meningkatkan motivasi bagi calon wirausaha untuk memulai usaha baru. Hasil penelitian Dian *et al*. (2014) menunjukkan bahwa pelatihan kewirausahaan mampu meningkatkan kualitas jiwa wirausaha yang dibuktikan dengan munculnya aspek kreativitas, inovasi, dan keberanian dalam mengambil risiko. Pelatihan pembukuan berjalan baik, terbukti dengan munculnya kemampuan UMKM dalam menentukan biaya produksi, catatan persediaan bahan baku dengan metode FIFO, dan pembuatan laporan keuangan dengan aplikasi MYOB.

Selain menjadi modal utama pembangunan, wirausaha yang kuat dan handal menjadi *bearing* dalam menghadapi gejolak

ekonomi global, serta menghadapi era baru liberalisasi *ASEAN Economic Community* (Sijabat, 2012). Untuk itu wirausaha khususnya UMKM memerlukan peningkatan kapasitas yang mencakup akses informasi, teknologi, pembiayaan, dan pasar.

Secara umum wirausaha pada skala kecil dan menengah menghadapi kendala dalam mengakses informasi, yang antara lain ditunjukkan dengan penggunaan jaringan telepon, jaringan telepon bergerak, dan penggunaan *website* yang masih relatif rendah. Selain itu, bagi wirausaha yang sudah menggunakan jaringan telepon dan telepon bergerakpun proporsi penggunaanya untuk mencari peluang usaha relatif lebih kecil dibanding untuk keperluan keluarga dan sosial. Pengembangan dalam bidang desain dan teknologi sebagaimana dimaksud pada pasal 16 UU Nomor 20 tahun 2008 dilakukan dengan cara (1) meningkatkan kemampuan di bidang desain, teknologi, dan pengendalian mutu; (2) meningkatkan kerja sama dan alih teknologi; (3) meningkatkan kemampuan UKM di bidang penelitian untuk pengembangan desain dan teknologi baru; 4) memberikan insentif kepada UMKM yang mengembangkan teknologi dan melestarikan lingkungan hidup; serta (5) mendorong sertifikasi UMKM unutk memperoleh sertifikat hak atas kekayaan intelektual.

Hasil kajian Kementerian Koperasi dan UKM tahun 1999 menunjukkan adanya ketertinggalan UMKM di bidang teknologi yang disebabkan oleh (1) ketidakmampuan membeli teknologi karena profit margin UMKM yang relatif rendah; (2) lemahnya *self learning* dalam mengadaptasi teknologi baru; dan (3) akses informasi pasar input maupun output serta informasi teknologi yang masih kurang. Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) yang merupakan lembaga yang menyediakan jasa non finansial yang menyeluruh dan terintegrasi bagi koperasi dan UKM juga menyediakan konsultan teknis untuk membantu UMKM. Sementara itu dalam beberapa kasus, bantuan teknologi yang berupa peralatan yang diberikan pemerintah tidak sesuai dengan kebutuhan UMKM, yang disebabkan pada proses pengadaannya tidak mengikutsertakan UMKM sebagai pihak yang akan menggunakan. Hipotesis ketiga yang disusun adalah: H_3: ketrampilan kewirausahan dan bisnis (KKB) berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha (PW).

Bantuan Keuangan

Kebijakan pemerintah melalui Bank Indonesia dalam pengembangan UMKM untuk menjembatani kesenjangan antara UMKM dan perbankan dalam rangka meningkatkan akses keuangan dilakukan dengan memperbaiki 3 kesenjangan yaitu kesenjangan skala, formalitas, dan informasi (Wibowo dan Artati, 2012). Kesenjangan skala muncul karena adanya perbedaan antara jumlah kebutuhan dana UMKM yang umumnya relatif kecil sementara jumlah kredit yang diberikan perbankan relatif besar. Kesenjangan formalitas disebabkan ketidakmampuan UMKM dalam memenuhi persyarakat administrasi bank, khususnya dalam hal agunan, sedangkan kesenjangan informasi muncul karena ketidaktahuan UMKM terhadap prosedur dan produk perbankan, serta ketidaktahuan perbankan mengenai UMKM yang dapat dibiayai.

Perusahaan modal ventura yang diawali dengan pembentukan PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (BPUI) dengan tujuan utama untuk berinvestasi pada perusahaan yang memiliki resiko tinggi sehingga tidak memenuhi persyaratan standar sebagai perusahaan terbuka ataupun tidak memenuhi standar untuk memperoleh modal pinjaman

dari perbankan (tidak *bankable*). Pada umumnya modal ventura disertakan pada perusahaan yang baru berdiri, sehingga belum memiliki riwayat operasional yang dapat dijadikan pertimbangan dalam analisis pemberian kredit bank. Meskipun demikian, operasionalisasi BPUI dalam membantu wirausaha mengakses dana belum optimal, karen PT BPUI yang dimiliki pemerintah ini meskipun tidak murni berorientasi laba namun "tidak boleh membebani anggaran negara".

Kredit Untuk Rakyat (KUR) merupakan kredit modal kerja dan/atau kredit investasi yang dibiayai sepenuhnya oleh dana perbankan, diberikan kepada koperasi dan wirausaha dalam skala mikro, kecil, dan menengah yang produktif, serta secara bisnis layak tetapi dari sudut pandang perbankan belum layak atau belum *bankable.* Besaran nilai pinjaman dari KUR mikro maksimum Rp 25 juta dan KUR ritel maksimum Rp 500 juta, dengan suku bunga awal 9% kemudian diturunkan menjadi 7%. Penurunan suku bunga pinjaman ini dapat mengurangi beban yang ditanggung wirausaha, namun dengan menggunakan bank sebagai lembaga penyalurnya maka jumlah yang dapat mengakses kredir KUR belum optimal. Karena menurut UU Nomor 36 tahun 2013 dalam menyalurkan pinjaman, bank harus menerapkan prinsip kehati-hatian dengan menerapkan prinsip 5C sehingga wirausaha akan terkendala dengan persyaratan *collateral*/agunan.

Berbagai bantuan keuangan di atas dimaksudkan untuk dapat menumbuhkan wirausaha di Kabupaten Sleman. Hipotesis keempat (H_4) yaitu bantuan keuangan (BK) berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha. (PW)

Bantuan Non Keuangan

Tingkat ketrampilan kewirausahaan dan bisnis para wirausaha berbeda-beda, sehingga tidak semua mampu mengatasi masalah yang mereka hadapi pada berbagai tahap perkembangan bisnis mereka. Berbagai jenis pelatihan dan pendampingan dari pemerintah dan lembaga lain diharapkan dapat mengatasi masalah mereka. Dian *et al.* (2014) menemukan bahwa pelaku UMKM kripik Salak di kabupaten Sleman dalam proses produksinya belum menggunakan *continuous sealler*, kemasan tidak tertutup dengan sempurna sehingga kripik Salak cepat "mlempem". UMKM tersebut kemudian mendapat hibah 1 unit mesin *continuous sealler* dan pendampingan pengoperasian dan perawatan mesin. Untuk meningkatkan produktivitas, UMKM ini juga mendapat hibah 1 unit genset, yang digunakan untuk menggerakkan mesin vacuum frying, apabila terjadi pemadalan listrik. Sedang untuk masalah pemasaran produk, UMKM ini difasilitasi untuk pembuatan desain web untuk meningkatkan pemasarannya sehingga dapat melalui *e-commerce.* Perkembangan teknologi informasi dan transportasi diharapkan dapat mendekatkan wirausaha ke pasar lokal, nasional, maupun pasar luar negeri.

Untuk menanggulangi masalah persyaratan agunan seperti diuraikan di atas, pemerintah menyusun beberapa program yang dimaksudkan dapat mengatasi masalah agunan antara lain dengan Lembaga Pengembangan Dana Bergulir (LPDB), Perum Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo), PT Permodalan Nasional Madani (PT Madan), dan Perusahan Penjamin Kredit Daerah (PPKD) yang saat ini baru didirikan di Jawa Timur dan Bali. Wacana pem-

bentukan lembaga penjamin modal yang sesuai dengan karakteristik wirausaha skala mikro dan kecil yaitu bahwa lembaga tersebut dibentuk di kalangan mereka sendiri sehingga sudah saling mengenal dan sudah ada saling kepercayaan dan didasarkan prinsip tolong menolong dan kesetiakawanan. Lembaga tersebut hendaknya berbadan hukum, dengan bentuk yang disepakati diantara mereka (Syarif, 2012).

Semua bisnis memerlukan dukungan jaringan, terlebih bagi bisnis yang baru saja berdiri yang mempunyai keterbatasan sumberdaya dan sumberdana. Arti penting pembentukan jaringan bisnis semakin meningkat dengan diberlakukanya perdagangan bebas dan MEA. Para pelaku usaha dalam skala apapun perlu bersinergi untuk menghadapi musuh bersama yaitu serbuan produk dan perusahaan asing ke Indonesia. Bentuk-bentuk kegiatan jaringan kewirausahaan antara lain dalam kegiatan promosi, pertukaran informasi, pembelian bahan baku, kegiatan riset dan pengembangan, serta pengunaan fasilitas pendukung untuk kegiatan bersama. Inkubator bisnis menyediakan fasilitas bagi percepatan penumbuhan wirausaha melalui fasilitas dan layanan, khususnya bagi bisnis yang baru saja berdiri.

Suatu perusahaan yang masih berada di tahap awal (*early stage*) dapat memanfaatkan fasilitas dan layanan yang disediakan oleh inkubator, sehingga dapat mengatasi masalah yang dihadapi dalam menjalankan bisnisnya. Bagai perusahaan yang sudah melewati tahap awal, adanya inkubator diharapkan dapat mengembangkan dan memperkuat usaha yang dijalankannya. Pengusaha mikro dan kecil merupakan bagian terbesar dari pelaku bisnis di Indonesia, sehingga mempunyai peran yang strategis dalam pengembangan ekonomi nasional.

Berbagai bantuan seperti adanya inkubator, kegiatan jaringan kewirausahaan antara lain dalam kegiatan promosi, pertukaran informasi, pembelian bahan baku, kegiatan riset dan pengembangan, serta pengunaan fasilitas pendukung untuk kegiatan bersama dimaksudkan untuk menumbuhkan wirausaha. Hipotesis terakhir (H_5) yaitu bantuan non keuangan (BNK) berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha (PW).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Sleman, dengan populasi wirausaha di Kabupaten Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. Dalam penelitian akan dilakukan analisis *multivariate* (regresi linear berganda) maka jumlah anggota sampel minimal 10 kali dari jumlah variabel yang diteliti (Wiyono, 2011). Sampel penelitian ini menggunakan 6 variabel, maka jumlah minimal responden 60. Metode pengambilan sampel menggunakan *Nonprobability Sampling*, yaitu dengan *Purposive Sampling*, yaitu sampel dipilih dari anggota populasi yang sudah menjalankan usahanya minimal 4 tahun sehingga sampel memahami adanya kebijakan dan prosedur pemerintah yang berhubungan dengan wirausaha, serta adanya bantaun keuangan dan non keuangan yang dapat membantu wirausaha pada saat memulai maupun dalam mengelola usahanya.

Pengumpulan data dengan kuesioner, sedang skala pengukuran dengan menggunakan skala likert dengan skor 1 sampai 5, di mana skor 1 menunjukkan sangat tidak setuju dan skor 5 menunjukkan sangat setuju dengan pertanyaan/pernyataan. Analisis data dengan menggunakan bantuan Program SPSS 17.00, yang meliputi uji instrumen, uji asumsi klasik, uji hipotesis,

dan analisis regresi linear berganda yang dimaksudkan untuk mengetahui hubungan fungsional dan kausal antara kebijakan dan prosedur pemerintah, kondisi sosial ekonomi, ketrampilan kewirausahan dan bisnis, bantuan keuangan, bantuan non keuangan terhadap pertumbuhan wirausaha.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Responden

Tabel 1 menunjukkan deskripsi demografi responden yang di survei. Temuan menunjukkan bahwa sebagian besar (43, 94%) responden berusia antara 40 sampai 49 tahun, kemudian disusul usia 30 sampai 39 tahun. Jumlah responden perempuan sedikit lebih banyak dibanding laki-laki yaitu sebesar 51,52%.

Lapangan usaha responden yang paling banyak adalah industri (39,40%) yang meliputi handycraft, herbal, konveksi, tahu, tempe, aneka makanan ringan (snack), dan abon. Sementara itu untuk lama usaha, yang paling banyak lama usahanya kurang dari 5 tahun yaitu sebanyak 25,76%.

Tabel 1
Profil Responden

Variabel	Frekuensi	Prosentase (%)
1. Usia		
Kurang dari 20	0	0
tahun	7	10,60
20 – 29 tahun	17	25,76
30 - 39 tahun	29	43,94
40 - 49 tahun	13	19,70
Lebih dari 50 tahun		
2. Jenis Kelamin	32	48,48
Laki-laki	34	51,52
Perempuan		
3. Lapangan Usaha	22	33,33
Jasa	18	27,27
Perdagangan	26	39,40
Industri		
4. Lama Usaha	17	25,76
Kurang dari 5 tahun	15	22,73
5 –9 tahun	14	21,21
10 - 14 tahun	9	13,63
15 - 19 tahun	11	16,67
Lebih dari 20 tahun		

Uji Validitas Dan Reliabilitas Instrumen Penelitian

Uji validitas pada penelitian ini dilakukan dengan melihat nilai *pearson correlation* dari setiap item pertanyaan-pernyataan yang diberikan kepada responden.

Uji validitas menunjukkan bahwa semua instrumen atau item pernyataan yang digunakan untuk mengukur keenam variabel mempunyai nilai *pearson correlation* di atas r tabel (0,243). Dengan demikian keseluruhan dari item pernyataan dinyatakan valid.

Uji reliabilitas dengan menggunakan metode *Cronbach's Alpha* di mana pernyataan dinilai reliabel apabila *Cronbach's Alpha* >0,60. Hasil uji reliabilitas untuk semua variabel mempunyai koefisien *Alpha* >0,60. Dapat dinyatakan bahwa semua item variabel penelitian adalah reliabel dan dapat digunakan sebagai dasar pengumpulan data.

Uji Asumsi Klasik

Persyaratan yang harus dipenuhi dalam model regresi adalah data berdistribusi normal. Pengujian normalitas dengan uji *One Sampel Kolmogorof-Smirnov,* data dinyatakan berdistribusi normal jika signifikansi lebih besar dari 0,05 (Wiyono, 2011). Dengan menggunakan taraf signifikansi 0,05, nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,768> dari 0,05. Dengan demikian data dinyatakan berdistribusi normal.

Persyaratan yang harus dipenuhi dalam model regresi adalah tidak ada hubungan linear antar variabel independen dalam model regresi (tidak ada multikolinearitas).

Tabel 2
Hasil Uji Normalitas

		Standardized Residual
N		65
Normal Parameters[a]	Mean	0,0000000
	Std	0,96014322
Deviation		0,665
Kolmogorov-Smirnov Z		0,768
Asymp. Sig. (2-tailed)		

Pengujian multikolinearitas dengan nilai *varince inflation factor* (VIF), apabila VIF < 5 maka antar variabel independen tidak terjadi masalah multikolinearitas (Wiyono, 2011). Nilai *variance inflation factor* (VIF) variabel kebijakan dan prosedur pemerintah sebesar 1,686, variabel kondisi sosial ekonomi sebesar 1,810 variabel kewirausahaan dan ketrampilan sebesar 3,159 variabel bantuan keuangan sebesar 2,715 dan variabel bantuan non keuangan sebesar 3,676. Dari kelima variabel tersebut masing-masing hasilnya <5, sehingga dapat disimpulkan antar variabel independen tidak terjadi masalah multikolinearitas.

Tabel 3
Hasil Uji Multikolinearitas

Model		Collinearity Statictics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Kebijakan & Prosedur Pemerintah	0,593	1,686
	Kondisi Sosial Ekonomi	0,552	1,810
	Ketrampilan Kewirausahaan & Bisnis	0,317	3,159
	Bantuan Keuangan	0,368	2,715
	Bantuan Non Keuangan	0,272	3,676

Persyaratan yang harus dipenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya varian dari residual untuk semua pengamatan dalam model regresi (tidak ada heteros-kedastisitas). Pengujian heteroskedastisitas dengan uji park, yaitu meregresikan nilai residual ($Lnei^2$) dengan masing-masing variabel independen. Apabila –t tabel ≤ t hitung ≤ t tabel maka tidak terjadi masalah multikolinearitas (Wiyono, 2011).

Hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan nilai t hitung variabel kebijakan dan prosedur pemerintah sebesar -0,317, variabel kondisi sosial ekonomi sebesar -1,144, variabel ketrampilan kewirausahaan dan bisnis sebesar -0,272, variabel bantuan ekonomi sebesar 0,273, dan variabel bantuan non ekonomi sebesar -0,744, sedangkan t tabel dengan df = n-2 atau 66-2 = 64, adalah sebesar 1,6690. Karena nilai t hitung berada pada –t tabel ≤ t hitung ≤ t tabel, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ditemukan masalah heteroskedastisitas pada model regresi.

Tabel 4
Hasil Uji Heterokedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	3,383	0,880		3,843	0,000
Kebijakan & Prosedur Pemerintah	-0,011	0,034	-0,050	-0,317	0,752
Kondisi Sosial Ekonomi	-0,030	0,026	-0,187	-1,144	0,257
Ketrampilan Kewirausahaan & Bisnis	-0,016	0,058	-0,059	-0,272	0,787
Bantuan Keuangan	0,011	0,042	0,055	0,273	0,786
Bantuan Non Keuangan	-0,026	0,035	-0,173	-0,744	0,460

Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui bagaimana naik turunnya serta arah hubungan variabel independen kebijakan dan prosedur pemerintah (KPP), kondisi sosial ekonomi, ketrampilan kewirausahaan dan bisnis, bantuan keuangan, dan bantuan non keuangan terhadap variabel dependen pertumbuhan wirausaha di Kabupaten Sleman. Dengan bantuan SPSS 17.00 diperoleh persamaan regresi linier berganda PW = 5,152 – 0,094KPP + 0,142KSE + 0,218KKB + 0,177BK + 0,058BNK + e. Nilai *Adjusted R square* sebesar 0,653 atau 65,3% artinya bahwa 65,3% variabel pertumbuhan wirausaha (PW) dapat dijelaskan oleh variabel kebijakan dan prosedur pemerintah, kondisi sosial ekonomi, ketrampilan kewirausahaan dan bisnis, bantuan keuangan, dan bantuan non keuangan, sedangkan 34% dijelaskan oleh variabel lain.

Uji Hipotesis

Hasil uji F menunjukkan nilai probabilitas P_{value} (sig) sebesar 0,000 kurang dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa H0 ditolak, artinya bahwa variabel bebas yang terdiri dari variabel kebijakan dan prosedur pemerintah, kondisi sosial ekonomi, ketrampilan kewirausahaan dan bisnis, bantuan keuangan, dan bantuan non keuangan secara simultan berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha di Kabupaten Sleman.

Tabel 5
Hasil Uji F

ANOVA[b]					
Model	**Sum of Squares**	**Df**	**Mean Square**	**F**	**Sig.**
1 Regression	298.385	5	39.277	25.122	.000[a]
Residual	139.215	59	2.360		
Total	435.600	64			

Uji t (signifikansi parsial) menunjukkan sejauh mana pengaruh variabel bebas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat (Wiyono, 2011). Dalam penelitian ini uji t untuk mengetahui pengaruh variabel kebijakan dan prosedur pemerintah, kondisi sosial ekonomi, ketrampilan kewirausahaan dan bisnis, bantuan keuangan, dan bantuan non keuangan secara parsial terhadap pertumbuhan wirausaha di Kabupaten Sleman.

Tabel 6
Hasil Uji t dan Regresi
Coefficients[a]

Model	**Unstandardized Coefficients**		**Standardized Coefficients**	**T**	**Sig.**
	B	**Std. Error**	**Beta**		
1 (Constant)	5,152	1,488		3,463	0,001
Kebijakan & Prosedur Pemerintah (KPP)	-0,094	0,057	-0,159	-1,663	0,102
Kondisi Sosial Ekonomi (KSE)	0,142	0,044	0,323	3,262	0,002
Ketrampilan Kewirausahaan & Bisnis (KKB)	0,218	0,099	0,288	2,205	0,031
Bantuan Keuangan (BK)	0,177	0,071	0,303	2,498	0,015
Bantuan Non Keuangan (BNK)	0,058	0,059	0,139	0,982	0,330

Hasil olah data dengan SPSS 17.00 menunjukkan nilai signifikansi variabel kebijakan dan prosedur pemerintah sebesar 0,102, lebih besar dari nilai taraf signifikansi (0,05). Dengan demikian secara parsial variabel kebijakan dan prosedur pemerintah tidak berpengaruh terhadap variabel pertumbuhan wirausaha. Temuan ini sangat mengejutkan, karena pemerintah telah menyusun berbagai kebijakan dan prosedur yang dimaksudkan untuk mendorong pertumbuhan wirausaha, karena dari berbagai penelitian terdahulu wirausaha dapat meningkatkan perekonomian, mengurangi pengangguran dan masalah sosial di masyarakat. dengan menyusun program yang berhubungan dengan infrastruktur seperti fasilitas jalan, jembatan, listrik, pemasaran dan jaringan, serta pendidikan dan pelatihan.

Untuk kondisi di kabupaten Sleman, infrastuktur jembatan dan jalan penghubung antar desa sudah ada dan bahkan sebagian besar sudah beraspal, dan semua wilayah sudah ada jaringan listrik, oleh karena itu pembangunan jalan, jembatan,

dan jaringan listrik yang diharapkan dan memunculkan berbagai usaha seperti toko kelontong, rumah makan, bensin eceran dan SPBU, tambal ban, dan bengkel ternyata tidak berhasil.

Selain itu juga dilakukan dengan menyusun program non infrastruktur seperti peraturan perundangan dan lembaga yang diperlukan untuk mendukung pemberdayaan UMKM. Pusat Layanan Terpadu (PLUT) yang dimaksudkan untuk memberikan bantuan pemasaran dan jaringan serta berbagai pelatihan sesuai yang dibutuhkan wirausaha tenyata tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha. Adanya PLUT tidak mampu menarik seseorang untuk menjadi wirausaha, namun berfmanfaat bagi wirausaha yang sudah ada. Jika mereka mempunyai masalah dalam pengelolaan usahanya, mereka dapat meminta bantuan ke PLUT. Dalam proses pengumpulan data, sebagian besar responden menyatakan bahwa pemerintah telah berhasil melakukan pemangkasan perizinan, sehingga lebih mudah dan cepat.

Variabel bantuan non keuangan secara parsial tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha, yang ditunjukkan dengan nilai signifikansi t 0,330> dari taraf signifikansi 0,05. Berbagai program bantuan non keuangan dalam bentuk konseling baik melalui PLUT maupun dengan dinas terkait, inkubator, penelitian dan pengembangan, jaringan informasi, serta transportasi dan komunikasi secara parsial tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha. Dengan sampel penelitian semuanya adalah masyarakat yang mempunyai unit usaha, mereka tetap dapat menjalankan aktivitas usaha meskipun tanpa adanya bantuan non keuangan ini. Meskipun demikian agar wirausaha yang sudah ada ini meningkat kelasnya, maka bantuan non keuangan ini tetap diperlukan. Bantuan non keuangan ini tetap harus disediakan oleh pemerintah, sebagai *buffer stock,* jika sewaktu-waktu diperlukan oleh wirausaha.

Temuan ini berbeda dengan hasil penelitian Obaji dan Olugu (2014) yang menyatakan bahwa keberhasilan wirausaha di banyak negara banyak bergantung pada kebijakan pemerintah di negara tersebut. Hasil penelitian Setyawati *et al*. (2013 menyatakan bahwa pemerintah berperan dalam pertumbuhan usaha mebel dan anyaman rotan di Kabupaten Hulu Sungai Utara, Kalimantan Selatan. Dapat dijelaskan bahwa kondisi lingkungan di Kabupaten Sungai Utara yang belum semaju Kabupaten Sleman, sehingga peran pemerintah baik dalam bidang infrastruktur maupun non infrastruktur pengaruhnya akan lebih besar.

Hal lain yang dapat ditangkap pada proses pengumpulan data bahwa program kredit murah masih sulit untuk dapat dijangkau oleh wirausaha karena keterbatasan agunan. Modal Ventura meskipun demikian bagi wirausaha yang dapat mengakses kredit murah, mengakui adanya keringanan beban bunga yang harus mereka tanggung. Sementara untuk prosedur perizinan wirausaha menilai sudah mengalami perbaikan, baik dalam hal lamanya proses pengurusan maupun biaya yang lebih transparan.

Nilai signifikansi t untuk variabel kondisi sosial ekonomi sebesar 0,002 lebih kecil dari nilai taraf signifikansi (0,05). Dengan demikian, artinya secara parsial terdapat pengaruh antara variabel keadaan sosial ekonomi terhadap variabel pertumbuhan wirausaha. Variabel sosial ekonomi seperti sikap positif masyarakat terhadap wirausaha, adanya keluarga maupun

contoh wirausaha sukses, berbagai bidang usaha yang dapat dilakukan oleh wirausaha, serta pertumbuhan ekonomi yang relatif tinggi mampu mendorong pertumbuhan wirausaha.

Upaya pemerintah untuk mewujudkan kondisi sosial ekonomi yang mendukung wirausaha ini dapat dilakukan dalam bentuk kampanye positif wirausaha, mengekspos dan memberikan penghargaan kepada wirausaha yang sukses, serta mempertahankan tingkat pertumbuhan ekonomi nasional. Lebih rinci lagi disebutkan oleh Lestari dan Wijaya (2012) bahwa untuk memunculkan wirausaha muda perempuan maka masyarakat harus dapat menghilangkan pandangan negatif terhadap wirausaha perempuan.

Nilai signifikansi t untuk variabel ketrampilan kewirausahaan dan bisnis sebesar 0,031 lebih kecil dari nilai taraf signifikansi (0,05). Dengan demikian, variabel kewirausahaan dan ketrampilan secara parsial berpengaruh signifikan dalam meningkatkan petumbuhan wirausaha di Kabupaten Sleman. Masyarakat yang mempunyai ketrampilan, jiwa, dan semangat wirausaha lebih yakin dalam menentukan wirausaha sebagai jalan hidupnya. Modal ketrampilan wirausaha dan bisnis membuat mereka yakin dengan pilihannya sebagai wirausaha, yakin mampu mengelola usahanya, dan yakin akan meraih kesuksesan dalam berwirausaha.

Keyakinan ini diperkuat dengan adanya sikap positif masyarakat terhadap wirausaha dan adanya dukungan finansial maupun non finansial dari pemerintah maupun lembaga lain. Temuan ini mendukung hasils penelitian Lestari dan Wijaya (2012) yang menyebutkan bahwa pendidikan kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha. Mahasiswa yang mendapat mata kuliah kewirausahaan lebih berminat untuk menjadi wirausaha dibanding mahasiswa yang tidak mendapatkan mata kuliah ini.

Pada umumnya wirausaha mengembangkan sendiri teori manajemen dan organisasi yang ada, disesuaikan dengan kondisi dan situasi yang dihadapi. Mengingat bahwa ketrampilan kewirausahaan dan bisnis secara parsial berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha, maka ke depan perlu kajian tentang praktek manajemen yang diaplikasikan oleh wirausaha.

Nilai signifikansi t untuk variabel bantuan keuangan sebesar 0,015 lebih kecil dari nilai taraf signifikansi (0,05). Dengan demikian, variabel bantuan keuangan secara parsial berpengaruh dalam meningkatkan pertumbuhan wirausaha. Upaya pemerintah untuk meningkatkan jumlah wirausaha dan meningkatkan kelas wirausaha yang sudah ada dilakukan dengan modal ventura, kredit yang relatif murah, kesediaan lembaga keuangan termasuk perbankan dalam membiayai usaha kecil, dan adanya lembaga penjamin kredit.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Variabel kebijakan dan prosedur pemerintah, kondisi sosial ekonomi, ketrampilan kewirausahaan dan bisnis, bantuan keuangan, dan bantuan non keuangan berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha di kabupaten Sleman. Secara parsial, variabel kondisi sosial ekonomi, kewirausahaan dan ketrampilan, dan bantuan keuangan berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha, sedangkan variabel kebijakan dan prosedur pemerintah dan bantuan non keuangan tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan wirausaha.

Berdasar analisis regresi linear berganda menunjukkan bahwa variabel kondisi sosial ekonomi, ketrampilan kewirausahaan dan bisnis, bantuan keuangan, dan bantuan non keuangan berpengaruh positif terhadap pertumbuhan wirausaha, sedang kebijakan dan prosedur pemerintah berpengaruh negatif terhadap pertumbuhan wirausaha. Implikasinya, apabila pemerintah bermaksud meningkatkan jumlah wirausaha, maka dari kelima variabel tersebut variabel ketrampilan dan kewirausahaan yang paling ditekankan.

Variabel kebijakan dan prosedur pemerintah, kondisi sosial ekonomi, ketrampilan kewirausahaan dan bisnis, bantuan keuangan, dan bantuan non keuangan mampu menjelaskan variasi pertumbuhan wirausaha di kabupaten Sleman.

Saran

Berdasar hasil penelitian ini, pertumbuhan wirausaha di kabupaten Sleman dapat ditingkatkan dengan menjaga kondisi sosial ekonomi yang kondusif, meningkatkan ketrampilan kewirausahaan dan bisnis, dan memberikan bantuan ekonomi kepada wirausaha. Variabel sosial ekonomi seperti sikap positif masyarakat terhadap wirausaha, adanya keluarga maupun contoh wirausaha sukses, berbagai bidang usaha yang dapat dilakukan oleh wirausaha, serta pertumbuhan ekonomi yang relatif tinggi mampu mendorong pertumbuhan wirausaha. Modal ketrampilan wirausaha dan bisnis membuat mereka yakin dengan pilihannya sebagai wirausaha, yakin mampu mengelola usahanya, dan yakin akan meraih kesuksesan dalam berwirausaha. Upaya pemerintah untuk meningkatkan jumlah wirausaha dan meningkatkan kelas wirausaha yang sudah ada dilakukan dengan modal ventura, kredit yang relatif murah, kesediaan lembaga keuangan termasuk perbankan dalam membiayai usaha kecil, dan adanya lembaga penjamin kredit.

Variabel kebijakan dan prosedur pemerintah yang diharapkan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan wirausaha, ternyata justru sebaliknya, oleh karena itu perlu dilakukan kajian khusus tentang kebijakan dan prosedur pemerintah, sehingga kebijakan dan prosedur yang dibuat pemerintah benar-benar sesuai dengan kebutuhan wirausaha. Kebijakan kredit murah tanpa mengubah persyaratan dalam akses dana tidak akan berdampak signifikan pada pertumbuhan wirausaha, karena adanya keterbatasan agunan. Kebijakan pemberian peralatan menjadi tidak berdampak signifikan, karena tidak sesuai dengan kebutuhan wirausaha. Sementara kebijakan pemangkasan prosedur perizinan sudah dirasakan manfaatnya oleh wirausaha.

Variabel bantuan non keuangan secara parsial tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan kewirausahaan, namun sebaik nya pemerintah dan lembaga pendidikan tetap menyelenggarakan bantuan non keuangan. Apabila dalam perjalannya adawirausaha yang membutuhkan bantuan misalnya dalam bentuk pemasaran *online,* informasi pasar, dan jaringan kewirausahaan bantuan tersebut siap diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

Anonymous. 2008. *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).* Kementrain Koperasi dan UKM. Jakarta.

Ayuningtias, H. A. dan S. Ekawati. 2015. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa

Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara. *Jurnal Ekonomi* XX(01): 49-71.

Bygrave, W. D. 2004. *The Portable MBA in Entrepreneurship*. Third Edition. John Willey & Sons Inc., New Jersey.

Chrissanti, M. A. dan F. Tjiptono. 2012. Faktor-faktor yang Memperngaruhi Intensi Berwirausaha di Kalangan Mahasiswa. *Telaah Bisnis* 13(1): 17-34.

Dian, R., R. I. Sundari, E. Riswanto, dan Paryanto. 2014. Peningkatan dan Pengembangan Daya Saing bagi UMKM Kripik Salak di Kabupaten Sleman. *Telaah Bisnis* 14(1): 30-40.

Fereidouni, H. G., T. A. Masron, D. Nikbin, and R. E. Amiri. 2010. Consequences of External Environment on Entrepreneurial Motivation in Iran. *Asian Academy of Management Journal* 15(2): 175-196

Gyawali, D. R. and D. S. Fogel (1994). Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimention and research Implications. *Intrepreneurship: Theory and Practice* 18: 43-62. http:// www.researchgate. net/publication/ 263733348 diakses 5 September 2015.

Hadisoegondo, S. 2006. Upaya Penumbuhan Wirausaha Baru: Masalah dan Pendekatannya. *Jurnal INFOKOP* 29: 48-62.

Haryani, S. 2013. The Analysis of Entrepreneurship Intention of Santri in Pesantren (Islamic Boarding School) in Yogyakarta Special Region. *Proceeding of The 4th Global Islamic Marketing*. Turkey: 106-112.

Janah, W. O. dan A. Winarno. 2015. Pengalaman Praktik Kerja Industri, Motivasi Berprestasi, dan Keyakinan Diri Pengaruhnya Terhadap Intensi Berwirausaha Siswa SMK. *Jurnal Pendidikan Bisnis dan Manajemen* 1(3): 214-221.

Lestari, R. B. dan T. Wijaya. 2012. Pengaruh Pendidikan Wirausaha Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa di STIE MDP, STMIK MDP, dan STIE MUSI. *Jurnal Forum Bisnis dan Kewirausahaan* 1(2): 112-119.

Manurung, H. 2013. Peluang Kewirausahaan Sekolah Melalui Kreativitas dan Inovasi. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan* 1 (1): 59-86.

Marini, C. K. dan S. Hamidah. 2014. Pengaruh *Self-Efficacy*, Lingkungan Keluarga, Dan Lingkungan Sekolah Terhadap Minat Berwirausaha Siswa SMK Jasa Boga. *Jurnal Pendidikan Vokasi* 4(2): 195 – 207.

Obaji, N. O., and U. O. Mercy. 2014. The Role of Government Policy in Entrepreneurship Development. *Science Journal of Business and Management* 2 (4): 109-115.

Setyawati, E. C. N., Nugraha, H. Susanta, dan A. Ilham. 2013. Karakteristik Kewirausahaan dan Lingkungan Bisnis Sebagai Faktor Penentu Pertumbuhan Usaha: Studi IKM Sentra Kerajinan Rotan Amuntai kabupaten Hulu Sungai Utara, Provinsi Kalimantan Selatan. *Jurnal Administrasi Bisnis* 2 (1): 41-50.

Rosmiati, D. T. S. Junias, dan Munawar. 2015. Sikap, Motivasi, dan Minat Berwirausaha Mahasiswa. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan* 17(1): 21–30.

Sijabat, S. 2012. Pengembangan Teknologi dan Pemasaran Produk KUKM Menuju Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015. *Jurnal INFOKOP* 21: 94-130.

Supriyanto. 2009. *Business Plan* Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan* 6(1): 73-83.

Syarif, T. 2012. Dukungan Infrastruktur Dalam Proses Pemberdayaan Koperasi dan UMKM. *Jurnal INFOKOP* 21: 159-186.

Wibowo, Y. S. dan R. Artati. 2012. Penguatan Infrastruktur Keuangan Bagi UMKM: Menyingsing MEA 2015. *Jurnal INFOKOP* 21: 36-52.

Winarno. 2010. Entrepreneurship Attitude. *ENRICHMENT: Journal Of Management* 1 (1): 66-76.

Wiyono, G. 2011. *Merancang Penelitian Bisnis dengan alat analisis SPSS 17.0 & SmartPLS 2.0*. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.

Wulandari, A. 2009. Pengaruh Lingku- ngan Eksternal dan Lingkungan Internal Terhadap Orientasi Wirausaha Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Per- usahaan. *Jurnal Pengembangan Wirausaha* 11(2): 142-152.

Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan **p-ISSN 2548 – 298X**
Akreditasi No. 80/DIKTI/Kep/2012 **e-ISSN 2548 – 5024**
DOI: 10.24034/j25485024.y2017.v1.i1.1824

SAK-ETAP SEBAGAI SOLUSI *OVERLOAD* STANDAR AKUNTANSI BAGI USAHA MIKRO, KECIL, MENENGAH, DAN KOPERASI

Niluh Putu Dian Rosalina Handayani Narsa
niluh.narsa@feb.unar.ac.id
Isnalita
Program Studi Akuntansi, Universitas Airlangga

ABSTRACT

Small medium enterprises (SMEs) play strategic role as business entity in the economic development. General SAK is overload and burdensome to be used as guidance for SMEs in performing their accounting activity. SMEs demand a less complicated accounting standard than existing general SAK, yet fulfill the quality of financial reporting. Thus, it becomes a motivation to establish SAK ETAP. There are two purposes in this paper. Firstly, this paper is aimed to review how overload general SAK is and to understand the background of SAK ETAP establishment as well. Secondly, this paper is aimed to completed the teoritical review with conducting research to disclose the extent of SAK ETAP implementation of cooperation and also to investigate wheter the different perception is exist between cooperation actors and accountant academics. Using descriptive statistic analysis, result showed that the implementation level of SAK ETAP in East Java can be categorized as "low implemented". Further, using independent t-test as data analysis, result showed that there are differences in perception between cooperation actors group and accountant academics group. Another empirical finding on SAK ETAP stated by other researchers have also been disclosed in this paper.

Key words: accounting standard overload, cooperation, perception, SAK ETAP, SMEs.

ABSTRAK

Usaha mikro, kecil, menengah, dan koperasi (UMKMK) merupakan pelaku bisnis yang memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi. SAK Umum telah dirasa overload (memberatkan) bagi para pelaku UMKMK untuk digunakan sebagai pedoman dalam kegiatan akuntansinya. Kebutuhan akan suatu standar akuntansi keuangan yang lebih sederhana tetapi tetap memenuhi kaidah kualitas pelaporan keuangan telah menjadi motivasi utama atas diluncurkannya SAK-ETAP yang lebih sederhana dibandingkan dengan SAK Umum. Artikel ini memiliki dua tujuan. Tujuan pertama adalah untuk menelaah overload standar akuntansi serta mengetahui bagaimana latar belakang munculnya SAK-ETAP. Tujuan kedua adalah untuk melengkapi telaah teoretis dengan melakukan penelitian untuk mengungkapkan sejauh mana tingkat keterterapan SAK-ETAP pada koperasi serta menyelidiki apakah terdapat perbedaan persepsi atas SAK-ETAP antara kelompok akuntan pendidik dengan pelaku koperasi. Dengan menggunakan analisis statistik deskriptif, hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat keterterapan SAK-ETAP pada koperasi di Jawa Timur masuk pada kategori 'Kurang Diterapkan'. Selanjutnya dengan menggunakan analisis data berupa *independent t-test* ditemukan bahwa terdapat perbedaan persepsi antara kelompok pelaku koperasi dengan akuntan pendidik. Beberapa temuan riset empiris SAK-ETAP di Indonesia yang telah dilakukan oleh para peneliti lainnya juga turut dipaparkan.

Kata kunci: koperasi, overload standar akuntansi, persepsi, SAK-ETAP, UMKM.

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan pelaku bisnis yang memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi sebuah negara (Siam dan Rahahleh, 2010; Bohusova dan Blaskova,

2012). Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UMKM (2014), tercatat bahwa jumlah UMKM dalam kurun waktu tahun 2006-2010 mengalami kenaikan sebesar 9,8%. Kemudian data tahun 2012, menunjukkan bahwa jumlah tersebut bertambah menjadi 56,3 juta unit usaha. Rincian UMKM tersebut rata-rata didominasi oleh usaha mikro sebesar 98,8%, usaha kecil sebesar 1% dan sisanya adalah usaha menengah. Selanjutnya, berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, diketahui bahwa jumlah koperasi di Jawa Timur per Desember 2012 telah mencapai 29.267 unit dan meningkat menjadi 31.182 unit per Desember 2015, jumlah tersebut merupakan jumlah terbesar dibandingkan jumlah koperasi pada provinsi-provinsi lainnya di Indonesia. Nilai kontribusi koperasi dan UMKM mencapai 57% dari Produk Domestik Regional Bruto Jawa Timur. Tidak mengherankan apabila selama ini koperasi dan UMKM disebut sebagai subjek vital dalam pembangunan perekonomian bangsa khususnya dalam hal peningkatan total PDB dan penyerapan tenaga kerja (Kementerian KUMKM, 2014). Koperasi merupakan bagian dari usaha kecil dan menegah. Sesuai dengan undang-undang 17 tahun 2012 tentang perkoperasian, koperasi merupakan "badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dari kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip akuntansi".

Bisnis dalam skala apapun, laporan keuangan berperan sangat penting di dalamnya. Begitu pula dengan koperasi, sebagai sebuah lembaga ekonomi, koperasi sudah dipastikan akan berhubungan dengan berbagai pihak yang memiliki kepentingan terhadap hasil kinerja mereka. Pemerintah Indonesia memang belum mengatur secara khusus kewajiban UMKM menyusun laporan keuangan, namun demikian Undang-undang Republik Indonesia No. 1 tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas secara tidak langsung telah mengisyaratkannya melalui pasal 56 yang berbunyi "Dalam waktu 5 bulan setelah tahun buku perseroan ditutup, Direksi menyusun laporan tahunan yang diajukan kepada Rapat Umum Pemegang Saham." (Sutarto *et al*., 2008). Dengan demikian, bagi suatu perusahaan yang berbadan hukum Perseroan Terbatas, tidak terkecuali usaha kecil ataupun menengah, diwajibkan menyusun laporan keuangan.

Standar akuntansi diperlukan sebagai pedoman atas penyusunan laporan keuangan agar mudah untuk dipahami oleh para pengguna laporan keuangan. Kebutuhan akan suatu standar akuntansi keuangan yang lebih sederhana tetapi tetap memenuhi kaidah kualitas pelaporan keuangan bertujuan umum telah menjadi motivasi utama atas diluncurkannya SAK ETAP (IAPI, 2011). IAI merasa memiliki kewajiban untuk menyusun sebuah standar akuntansi keuangan yang sesuai dengan karakteristik usaha skala kecil dan menengah agar *benefit* yang dirasakan oleh pelaku UMKM dalam menerapkan standar lebih besar daripada *cost* yang dikeluarkan (DSAK IAI, 2013). Terlebih lagi, akibat dilakukannya konvergensi IFRS terhadap standar akuntansi di Indonesia, maka PSAK nomor 27 tentang Akuntansi Perkoperasian yang selama ini digunakan koperasi sebagai pedoman dalam kegiatan akuntansinya, tidak dapat lagi digunakan oleh koperasi.

Artikel ini memiliki dua tujuan. Tujuan pertama adalah untuk menelaah *overload* standar akuntansi dan mengetahui bagaimana latar belakang munculnya SAK ETAP. Tujuan kedua dari artikel ini adalah untuk mengungkapkan hasil riset yang dilakukan penulis terkait implementasi SAK ETAP pada koperasi di Jawa Timur serta juga menginvestigasi apakah terdapat perbedaan persepsi terkait SAK ETAP antara kelompok pelaku koperasi dengan kelompok akuntan pendidik. Penelitian penerapan SAK ETAP pada entitas bisnis skala kecil dan menengah, termasuk koperasi, di Indonesia sampai saat ini masih sangat terbatas dan umumnya penelitian tersebut mengguna-

kan pendekatan kualitatif yang hanya melihat pada satu entitas koperasi. Selanjutnya, membandingkan persepsi antara kedua kelompok tersebut menarik untuk dilakukan. Para pelaku koperasi merupakan salah satu aktor paling penting dalam proses implementasi SAK-ETAP. Proses pengadopsian yang efektif akan memerlukan dukungan dan komitmen dari mereka termasuk salah satunya adalah persepsi yang baik atas SAK ETAP. Terlebih, merekalah aktor yang menggunakan SAK ETAP sehingga mereka paham dari sisi praktikal.

Sementara itu, di lain sisi pihak akademisi lebih paham dari sisi konseptual. Kalangan akademisi merupakan kalangan yang penting dan memiliki pengaruh yang kuat terhadap standar akuntansi (Baresford, 1997; Jonas dan Young, 1998). Baresford (1997) serta Jonas dan Young (1998) mengungkapkan bahwa salah satu peran penting para akademisi adalah melakukan penelitian yang tepat dengan isu terkini sehingga penelitian tesebut diharapkan dapat dijadikan dasar yang relevan dalam penyusunan standar baru. Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa kalangan akademisi diharuskan paham dari sisi konseptual atau teoretikal.

Mengacu pada penjelasan singkat tersebut maka isu penerapan SAK ETAP pada koperasi merupakan hal yang menarik untuk diteliti. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah (1) bagaimana tingkat keterterapan SAK-ETAP pada koperasi di Jawa Timur?; dan (2) apakah terdapat perbedaan persepsi antara pelaku koperasi dan akuntan pendidik terhadap penerapan SAK-ETAP?. Keterterapan yang ingin dievaluasi pada penelitian ini adalah berdasarkan prinsip-prinsip yang ada di SAK-ETAP dan tidak mendetail sesuai dengan kejadian-kejadian maupun akun-akun khusus yang hanya muncul pada koperasi karena pada dasarnya SAK-ETAP adalah untuk entitas apapun asal tidak memiliki akuntabilitas publik sehingga penerapan secara lebih detailnya akan tergantung dari karakteristik entitas bersangkutan.

TINJAUAN TEORETIS

Ruang Lingkup dan Isi SAK ETAP

SAK ETAP ditujukan untuk entitas yang (a) tidak memiliki akuntabilitas publik signifikan; dan (b) menerbitkan laporan keuangan untuk tujuan umum (*general purpose financial statement*) bagi pengguna eksternal. Contoh pengguna eksternal adalah pemilik yang tidak terlibat langsung dalam pengelolaan usaha, kreditur, dan lembaga pemeringkat kredit.

Entitas dikatakan memiliki akuntabilitas yang signifikan jika (1) telah atau dalam proses melakukan penerbitan efek di pasar modal; (2) entitas menguasai aset dalam kapasitas sebagai fidusia untuk sekelompok besar masyarakat. Institut Akuntan Publik Indonesia menyatakan bahwa SAK-ETAP dapat diterapkan untuk entitas yang tertutup baik yang berbentuk perseroan terbatas, koperasi, persekutuan komanditer, persekutuan perdata, bentuk usaha perorangan. Namun demikian entitas yang memiliki akuntabilitas publik signifikan tetap dapat menggunakan SAK ETAP jika otoritas berwenang membuat regulasi mengijinkan penggunaan standar tersebut, contohnya adalah Bank Perkreditan Rakyat. Hal ini dimungkinkan apabila misalnya pihak otoritas berwenang merasa ketentuan pelaporan dengan menggunakan SAK Umum terlalu tinggi biayanya atau terlalu rumit untuk entitas yang mereka awasi (Wirahardja dan Wahyuni, 2009).

Bila dibandingkan dengan *IFRS for SMEs*, SAK-ETAP juga jauh lebih sederhana. Banyak yang diatur dalam *IFRS for SMEs* namun tidak diatur dalam SAK-ETAP. Hal itu dilakukan karena terdapat beberapa hal yang ada pada *IFRS for SMEs* tidak sesuai dengan karakteristik UMKM yang ada di Indonesia. Contohnya adalah tidak diaturnya mengenai *other comprehendsive income, business combination,* hiperinflasi (Ram dan Newberry, 2013). SAK ETAP, dalam beberapa hal, memberi banyak kemudahan untuk UMKM. Secara kasat mata bisa dilihat melalui tebal halaman dari SAK ETAP yang hanya 100 halaman dengan terdiri dari 30

bab (Wirahardja dan Wahyuni, 2009). Tabel 1 berikut ini menjelaskan tentang pokok bahasan per bab SAK-ETAP. Tabel 1 menunjukkan bahwa SAK-ETAP adalah SAK Umum yang disederhanakan. Sama halnya dengan *IFRS for SMEs* yang juga merupakan penyederhanaan dari IFRS. SAK-ETAP merupakan pilihan alternatif standar akuntansi yang di dalamnya dilakukan penyederhanaan pengakuan, pengukuran, dan proses penyusunan, adanya pengurangan tingkat pengungkapan, serta pengaturan yang dilakukan di SAK Umum yang dianggap tidak relevan dengan kegiatan usaha ETAP dapat diabaikan.

Karakter dari SAK ETAP adalah: (1) berdiri sendiri dan tidak mengacu pada SAK Umum, (2) sebagian besar pengukuran menggunakan kos historis (3) hanya mengatur transaksi umum yang terjadi pada ETAP, (4) tidak berubah dalam beberapa tahun kedepan.

Tabel 1
Pokok Bahasan Per Bab dalam SAK ETAP

Bab	Pokok Bahasan	Bab	Pokok Bahasan
Bab 1	Ruang Lingkup	Bab 16	Aset Tidak Berwujud
Bab 2	Konsep dan Prinsip Pervasif	Bab 17	Sewa
Bab 3	Penyajian Laporan Keuangan	Bab 18	Kewajiban Diestimasi dan Kontinjensi
Bab 4	Neraca	Bab 19	Ekuitas
Bab 5	Laporan Laba Rugi	Bab 20	Pendapatan
Bab 6	Laporan Perubahan Ekuitas dan Laporan Laba Rugi dan Saldo Laba	Bab 21	Biaya Pinjaman
Bab 7	Laporan Arus Kas	Bab 22	Penurunan Nilai Aset
Bab 8	Catatan atas Laporan Keuangan	Bab 23	Imbalan Kerja
Bab 9	Kebijakan Akuntansi, Estimasi dan Kesalahan	Bab 24	Pajak Penghasilan
Bab 10	Investasi pada Efek Tertentu	Bab 25	Mata Uang Pelaporan
Bab 11	Persediaan	Bab 26	Transaksi dalam Mata Uang Asing
Bab 12	Investasi pada Entitas Asosiasi dan Entitas Anak	Bab 27	Peristiwa setelah Akhir Periode Pelaporan
Bab 13	Investasi pada Joint Venture	Bab 28	Pengungkapan Pihak-Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa
Bab 14	Properti Investasi	Bab 29	Ketentuan Transisi
Bab 15	Aset Tetap	Bab 30	Tanggal Efektif

Sumber: DSAK-IAI. 2013. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.

Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Koperasi

Cukup banyak instansi, badan dan atau lembaga yang memformulasikan definisi UMKM di Indonesia. Belum ada pembatasan atas definisi dan kriteria dari UMKM, sehingga tidak ada keseragaman. Hal tersebut terjadi karena perbedaan pemakaian kriteria dibuat sesuai kebutuhan lembaga atau instansinya masing-masing. Di seluruh dunia pun hampir bisa dipastikan bahwa masing-masing negara akan memiliki

definisi dan kriteria UMKM yang berbeda-beda tergantung bagaimana kondisi masing-masing negara tersebut (Bunea *et al*., 2012).

Sesuai dengan UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM definisi dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang tertuang dalam bagian I pasal 1 adalah sebagai berikut. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan dan harus memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut. Tabel 2 berikut ini adalah rangkuman dari kriteria UMKM berdasarkan UU No. 8 Tahun 2008 yang ada pada bagian IV pasal 6. Kriteria Aset dan Omzet tersebut cukup salah satunya saja yang terpenuhi.

Tabel 2
Kriteria Aset dan Omzet Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

No.	Jenis Usaha	Kriteria Aset	Kriteria Omzet
1.	Mikro	Maks. 50 juta	Maks. 300 juta
2.	Kecil	> 50 juta – 500 juta	> 300 juta – 2,5 miliar
3.	Menengah	> 500 juta – 10 miliar	> 2,5 miliar – 50 miliar

Sumber: UU Nomor 8 Tahun 2008, bagian IV pasal 6.

Tabel 2 menunjukkan bahwa segala jenis usaha, berbentuk formal maupun non-formal, jika memenuhi salah satu dari kriteria aset maupun kriteria omzet, maka usaha tersebut dapat disebut sebagai UMKM. Namun, terlepas dari definisi mengenai UMKM sesuai UU tersebut, agaknya UMKM memiliki karakteristik yang hampir seragam (Kuncoro, 2000).

Pertama, tidak adanya pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Mayoritas UMKM dikelola oleh perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya. Kedua, akses UMKM terhadap lembaga-lembaga kredit formal masih rendah. Akibatnya mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber-sumber lain seperti keluarga, kerabat, bahkan rentenir. Ketiga, mayoritas bentuk UMKM masih informal, dalam arti mereka tidak mempunyai status badan hukum bahkan tidak berakta notaris. Menurut catatan BPS tahun 1995-an, dalam Kuncoro (2000) diketahui dari total perusahaan kecil sebanyak, 124.990, ternyata 90,6 persen merupakan perusahaan perorangan yang tidak berakta notaris; 4,7 persen tergolong perusahaan perorangan berakta notaris; dan hanya 1,7 persen yang sudah mempunyai badan hukum (PT, CV, Firma, atau Koperasi).

Terkait Koperasi, seperti yang telah dijelaskan pada Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2012, yang dimaksud dengan koperasi adalah "badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi" (Kementerian Negara Koperasi dan UMKM, 2014). Sebagai tambahan, karakteristik utama koperasi yang membedakannya dengan badan usaha lain adalah, anggota koperasi memiliki identitas ganda yaitu anggota koperasi selain bertindak sebagai pemilik juga bertindak sebagai pengguna jasa koperasi (*the dual identity of the member*) (Sutarto, *et al*., 2008).

Merujuk pada UU Nomor 17 Tahun 2012 pasal 84 dijelaskan bahwa saat ini terdapat empat jenis Koperasi, yaitu: (1) Koperasi Konsumen; (2) Koperasi Produsen; (3) Koperasi Jasa; dan (4) Koperasi Simpan Pinjam. Sesuai penjelasan pasal 84 ayat (4) di-

paparkan bahwa yang dimaksud dengan Koperasi Simpan Pinjam adalah koperasi yang "menjalankan usaha simpan pinjam sebagai satu-satunya usaha yang melayani anggota".

Koperasi jenis ini memberikan kesempatan bagi para anggotanya untuk mendapatkan pinjaman uang dengan prosedur yang mudah dengan tingkat bunga pinjaman yang relatif lebih ringan dibandingkan yang berlaku di pasar. Koperasi simpan pinjam menjadi alternatif pilihan yang jauh lebih baik bagi pihak-pihak yang membutuhkan pinjaman seperti masyarakat menengah ke bawah dan pelaku UMKM sehingga diharapkan Koperasi Simpan Pinjam dapat mencegah para anggotanya maupun pihak lain untuk terlibat dalam jeratan kaum lintah darat. (Kementerian Negara Koperasi dan UMKM, 2014).

Standar Akuntansi untuk Koperasi

Standar akuntansi bagi Koperasi sebelum SAK ETAP muncul adalah PSAK Nomor 27 yakni tentang Akuntansi Perkoperasian. Namun karena terdapat konvergensi dengan IFRS, PSAK tersebut tidak digunakan lagi sebagai standar akuntansi bagi Koperasi. Otorisasi pemberlakuan SAK ETAP sebagai standar akuntansi bagi Koperasi tertuang pada dua jenis dokumen, yakni Surat Edaran Deputi Kelembagaan Koperasi dan UKM Nomor: 200/SE/Dept.1/XII/2011 dan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor 04/Per/M.KUKM/VII/2012 tentang Pedoman Umum Akuntansi Koperasi.

Sesuai surat edaran Deputi Kelembagaan Koperasi dan UKM Nomor: 200/SE/Dept.1/XII/2011 bahwa sehubungan dengan perberlakuan IFRS maka tentitas koperasi dalam penyusunan dan penyajian laporan keuangannya mengacu pada SAK ETAP. Sedangkan sesuai Permenkop Nomor 04/Per/M.KUKM/VII/2012 pada Bab I bagian Latar Belakang, otorisasi penetapan SAK ETAP pada Koperasi dijelaskan bahwa, standar akuntansi keuangan yang mengacu pada IFRS dikelompokkan menjadi 2 (dua) yaitu SAK ETAP dan SAK Umum. Mengingat koperasi sejauh ini termasuk dalam entitas tanpa akuntabilitas publik, maka memberlakukan akuntansi koperasi dengan SAK ETAP.

Penerapan SAK ETAP di Indonesia

Khafid (2010) menemukan bahwa kepatuhan KPRI (Koperasi Pegawai Republik Indonesia) di Kota Semarang masuk dalam kategori cukup patuh, serta ditemukan pula bahwa penerapan PSAK No. 27 berpengaruh positif terhadap pertumbuhan sisa hasil usaha secara signifikan. Penelitian berikutnya, Sutarto *et al.* (2008) menunjukkan bahwa akuntabilitas dan kesulitan teknis berpengaruh signifikan terhadap implementasi PSAK Nomor 27 sedangkan kesulitan pengukuran tidak berpengaruh signifikan. Dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa faktor yang memengaruhi penerapan PSAK Nomor 27 serta penerapannya dapat membawa dampak positif bagi UMKM yang menerapkannya.

Selanjutnya terkait SAK ETAP, berbagai permasalahan dan kendala atas implementasi SAK ETAP telah terungkap melalui riset-riset empiris yang dilakukan di Indonesia. Rudiantoro dan Siregar (2011) menguji prospek SAK ETAP untuk meningkatkan kualitas laporan keuangan UMKM. Data penelitian tersebut diperoleh melalui penyebaran kuesioner dengan responden 50 pengusaha UMKM yang berada di wilayah Jabodetabek. Ditemukan hasil empiris bahwa prospek penerapan SAK ETAP untuk meningkatkan kualitas laporan keuangan mungkin akan terhalangi karena rendahnya pemahaman para pengusaha UMKM atas SAK ETAP padahal respoden UMKM dalam penelitian ini memiliki persepsi bahwa pembukuan dan pelaporan keuangan merupakan hal yang cukup penting dalam pertumbuhan dan perkembangan usahanya. Dari total 50 responden, hanya 32% (16 responden) yang mengaku pernah mengetahui atau mendengar SAK ETAP tersebut. Kemudian hanya sekitar 11 responden saja

yang pernah mendapatkan pelatihan terkait SAK ETAP. Terkait pengeksplorasian faktor-faktor yang memiliki pengaruh terhadap pemahaman pengusaha UMKM terhadap SAK ETAP, ditemukan bahwa jenjang pendidikan terakhir berpengaruh positif signifikan, lama usaha berdiri berpengaruh negatif signifikan, sedangkan latar belakang pendidikan dan ukuran usaha tidak berpengaruh signifikan.

Menindaklanjuti penelitian Rudiantoro dan Siregar (2011) tersebut, Supriyati dan Wulanditya (2012) melakukan uji hubungan antara dampak dari faktor-faktor eksternal dan internal para pelaku UMKM terhadap pemahaman atas SAK ETAP. Subyek riset dipilah menjadi beberapa grup, yaitu: UMKM bisnis individual, entitas UMKM yang telah memiliki status badan hukum, koperasi, dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Sebagai catatan, BPR merupakan salah satu entitas tanpa akuntabilitas publik yang menerima otorisasi wajib untuk menggunakan SAK ETAP sebagai pedoman dalam kegiatan akuntansinya. Hal tersebut tertuang pada Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 11/37/DKBU (Rachmawati, 2011).

Tidak jauh berbeda dengan hasil yang diperoleh Rudiantoro dan Siregar (2011), ditemukan bukti empiris bahwa faktor internal (jenis kelamin, tingkat pendidikan, pengetahuan, pengalaman) lebih memiliki dampak yang signifikan terhadap pemahaman pelaku UMKM atas SAK-ETAP. Ditemukan pula bahwa terdapat perbedaan persepsi antara grup pelaku UMKM. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa faktor, yakni: *legal policy* dan dukungan dari pihak otoritas. Hanya BPR dan Koperasi yang mendapatkan mandatori untuk menerapkan SAK ETAP terlebih kedua grup UMKM ini berbadan formal. Selain itu BPR dan koperasi juga memperoleh dukungan dari pihak otoritas, seperti rutin dilakukannya pelatihan untuk meningkatkan kualitas kegiatan akuntansi mereka.. Selanjutnya. faktor kedua adalah kondisi keuangan. UMKM yang memiliki omzet di bawah Rp 200 juta per tahun merasa tidak perlu untuk membuat laporan keuangan, alih-alih menerapkan SAK ETAP.

Berbeda dengan kedua penelitian di atas Kurnianto *et al.* (2012) menggunakan metode *in-depth interview* untuk memahami kesiapan beberapa pelaku UMKM dalam mengimplementasikan SAK ETAP. Ditemukan bahwa kendala UMKM adalah tidak memiliki laporan keuangan sesuai dengan SAK-ETAP. Lalu diketahui juga UMKM yang memiliki catatan keuangan yang baik memiliki perkembangan yang lebih pesat dibanding UMKM lainnya meskipun usia pendiriannya sama. Selanjutnya, terdapat satu responden UMKM yang memiliki manajemen keuangan yang baik serta laporan keuangan yang telah berhasil mendapatkan kredit modal dari tiga bank sekaligus. Dapat disimpulkan bahwa memiliki dokumentasi kegiatan akuntansi yang baik, seperti dibuatnya laporan keuangan, dapat menjadikan UMKM lebih berkembang.

Dari hasil temuan empiris beberapa penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa SAK ETAP memiliki prospek yang bagus untuk dapat digunakan oleh para pelaku UMKM sebagai panduan dalam menyusun laporan kegiatan akuntansinya. Namun demikian tidak seluruh UMKM mampu untuk mendokumentasikan kegiatan akuntansinya dengan baik karena masih terdapat beberapa halangan termasuk salah satunya adalah karakteristik dari para pelaku UMKM yang umumya tidak terlalu memiliki pengetahuan akuntansi yang memadai. Berbeda dari beberapa penelitian tersebut, penelitian ini mencoba untuk mengungkapkan sejauh mana tingkat keterterapan koperasi, sebagai salah satu contoh UMKM, terhadap SAK-ETAP dengan menggunakan metode survey.

Teori Lensa dan Persepsi Terhadap SAK ETAP

Teori Model Lensa *Brunswik* (*Brun-swik's Lens Model*) menjelaskan suatu konsep bahwa proses penilaian (*judgment*) seseorang didasarkan pada suatu titik referensi (*cues)*. Sebagian besar penilaian merupakan

hasil dari perbandingan dengan titik referensi atau *cues* tersebut sehingga *judgment* dihasilkan dari serangkaian operasi atas informasi yang berkaitan dengan item-item informasi atau kejadian (Burnswik, 1943). Teori ini umumnya digunakan untuk menilai sebuah keadaan yang memerlukan penilaian yang mana penilaian itu sendiri dibuat berdasarkan sekumpulan petunjuk (*cues*) yang didapatkan dari lingkungan. Dalam penelitian ini, penerapan SAK-ETAP pada koperasi merupakan sesuatu hal yang tidak dapat diamati secara langsung. Dengan demikian para responden akan diminta untuk mengamati dan memberikan persepsinya melalui sekumpulan petunjuk (*cues*) yang dipecah menjadi tiga hal yakni pengetahuan tentang SAK-ETAP, pandangan terkait legalitas SAK-ETAP, dan pendapat mengenai penerapan SAK-ETAP.

Persepsi merupakan suatu konsep penting untuk memahami perilaku seseorang karena perilaku itu sendiri didasarkan pada persepsi mereka terhadap suatu realita, bukan hanya berdasarkan realita itu sendiri (Spencer-Rodgers *et al.,* 2007). Pembentukan persepsi dapat dikatakan merupakan langkah awal proses interaksi antara manusia dan lingkungannya karena persepsi yang dimiliki akan membimbing sikap dan tanggapan seseorang terhadap apa yang ada di lingkungannya (Chiaburu dan Harisson, 2008). Umumnya terdapat tiga faktor utama yang dapat memunculkan perbedaan persepsi, yakni faktor internal (dalam pemersepsi), faktor eksternal (situasi atau lingkungan), dan faktor objek yang dipersepsikan (target). Diefendorff dan Greguras (2003) menyatakan bahwa berbagai karakteristik pribadi dari pemersepsi akan memengaruhi bagaimana ia menginterpretasikan apa yang ia lihat.

Beberapa penelitian di luar Indonesia telah mengungkapkan bagaimana persepsi para pelaku SMEs terhadap *IFRS for SMEs*. Wyk dan Rossouw (2009) dengan menggunakan metoda survei menemukan bahwa sebanyak 45% pelaku UMKM di Afrika Selatan meyakini bahwa penerapan *IFRS for SMEs* dapat mengurangi beban untuk menyiapkan pelapoan keuangan, namun sisanya mempersepsikan bahwa *IFRS for SMEs* masih terlalu overload bagi para pelaku UMKM sehingga diperlukan upaya penyederhanaan yang lebih lagi terkait aturan akuntansi bagi para pelaku UMKM disana. Selanjutnya di negara Turki Atik (2010) meneliti mengenai persepsi para pelaku UMKM (pemilik, manager maupun akuntan dari UMKM bersangkutan) atas diadopsinya *IFRS for SMEs*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hanya 1,81% responden menyiapkan laporan keuangan berdasarkan *IFRS for SMEs* dan sebagian besar responden menyiapkan laporan keuangan berdasarkan aturan pajak. Hal tersebut kemungkinan disebabkan karena hanya 17,87% responden yang telah mengetahui mengenai *IFRS for SMEs*. Meski demikian 94,41% responden mendukung adanya pengadopsian standar tersebut dan 88,19% responden memiliki keinginan untuk menerapkannya namun lebih memilih sifatnya sukarela (*voluntary*) dibandingkan sebuah kewajiban (*mandatory*).

Masih di negara yang sama, Kilic *et al.* (2014) dengan menggunakan survei via telepon, menemukan bahwa sebagian besar para profesional akuntansi (pelaku UMKM) sadar dan mengetahui adanya proses adopsi *IFRS for SMEs* di negara mereka; memiliki tingkat informasi yang memadai mengenai *IFRS for SMEs*; telah mengikuti pelatihan tentang *IFRS for SMEs*. Selanjutnya Kilic *et al.* (2014) meneliti pula mengenai pengaruh dari beberapa faktor terhadap persepsi mereka atas *IFRS for SMEs*. Ditemukan bahwa sedikitnya pelatihan serta besarnya biaya yang harus dikeluarkan merupakan hambatan utama dari implementasi *IFRS for SMEs* karena menyebabkan persepsi dari para pelaku UMKM atas *IFRS for SMEs* menjadi tidak baik.

Berpindah ke negara lain, Othcere dan Agbeibor (2012) menunjukkan bahwa para pelaku bisnis kecil di Ghana merasa tidak terlalu memiliki kebutuhan atas *IFRS for SMEs*. Hal itu disebabkan karena mereka

jarang atau tidak memiliki struktur dan aktivitas internasional sehingga tidak diminta untuk menyiapkan laporan keuangan yang dapat diperbandingkan secara internasional. Kemudian ditemukan pula bahwa beberapa karakteristik perusahaan seperti ukuran perusahaan, bentuk hukum, dan jumlah pemilik memiliki hubungan positif yang rendah terhadap kebutuhan bisnis kecil atas *IFRS for SMEs*. Di Indonesia terdapat satu penelitian yang meskipun tidak membahas persepsi terhadap SAK ETAP secara eksplisit, namun cukup memberikan hasil yang memberikan gambaran tentang begitu pentingnya UMKM memiliki laporan keuangan yang disusun dengan baik. Purwati *et al.,* (2014) meneliti tentang pengaruh dari konten informasi akuntansi UMKM terhadap proses pengambilan keputusan bisnis dari Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Dipilihnya subjek penelitian berupa BPR yakni dengan responden spesifik berupa para analis investasi dari BPR bersangkutan adalah bukan tanpa alasan karena BPR merupakan bank yang umumnya menyalurkan dana bagi para pelaku UMKM. Dengan menggunakan metode survei, hasil penelitian menunjukkan bahwa segala informasi yang berkaitan dengan kondisi bisnis, terutama yang diperoleh dari laporan keuangan, akan menjadi pertimbangan bagi para analis investasi BPR untuk memutuskan penerimaan atau penolakan dana para UMKM. Selanjutnya ditemukan pula bahwa para analis investasi BPR masih memiliki pandangan bahwa umumnya laporan keuangan yang disiapkan oleh para UMKM belum sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku, yakni SAK ETAP.

Terakhir, Astutie dan Fanani (2016) meneliti mengenai persepsi dari para pemilik UMKM di beberapa kota yang ada di Jawa Tengah. Hasil menunjukkan bahwa intensi untuk mengadopsi SAK ETAP sangat dipengaruhi oleh usia dari UMKM bersangkutan, namun demikian masih banyak UMKM yang masih belum memahami SAK ETAP beserta pelaporan keuangan dengan menggunakan teknologi, terlepas dari besarnya intensi mereka untuk mengadopsi SAK ETAP. Para responden UMKM memiliki persepsi bahwa penerapan SAK ETAP serta pelaporan keuangan berbasis teknologi masih dipertimbangkan sebagai sesuatu yang mahal. Mereka membutuhkan pelatihan dari para pembuat kebijakan.

Selain penginvestigasian persepsi terhadap para pelaku UMKM itu sendiri, terdapat pula penelitian yang menginvestigasi bagaimana persepsi para akuntan terkait penerapan dari *IFRS for SMEs*. Di Roma, Bunea *et al.* (2012) menemukan bahwa dari total sebanyak 190 akuntan Romanian, sebanyak 52,6% responden setuju untuk diadakannya sistem pelaporan keuangan yang lebih disederhanakan lagi bagi UKM. Namun hanya 4,2% responden setuju bahwa *IFRS for SMEs* cocok digunakan bagi UKM.

Perihal perbandingan persepsi antara pihak akademisi dan praktisi dalam hal akuntansi telah banyak diinvestigasi. Misalnya terhadap kemampuan menerima dan melakukan inovasi yang mana di dalamnya termasuk mengakui bahwa terdapat prinsip-prisip akuntansi yang berbeda untuk bisnis skala besar dan kecil di Amerika (Bean, 1989); terhadap konvergensi standar akuntansi (Rezaee *et al.*, 2010); terhadap akuntansi forensik (Rezaee dan Burton., 1997). Beberapa penelitian terdahulu tersebut memberikan hasil yang hampir seragam bahwa ditemukannya perbedaan persepsi di antara kedua belah pihak yakni para akademisi dan para praktisi.

Penelitian yang dilakukan oleh Bean (1989), misalnya, menemukan bahwa terdapat persepsi yang berbeda antara pihak akademisi dan praktisi terkait inovasi untuk membedakan prinsip akuntansi untuk bisnis skala besar dan kecil. Diketahui bahwa kontribusi terbesar yang menyebabkan perbedaan tersebut adalah persepsi risiko dan variabel kepribadian. Terkait variabel kepribadian sebagai salah satu faktor yang memengaruhi persepsi individu, di penelitian lain, Pinasti (2007) menemukan bahwa latar belakang pendidikan memengaruhi persepsi pemilik UMKM terhadap penye-

lenggaraan dan penggunaan informasi akuntansi. Sama halnya dengan temuan tersebut yang telah dijelaskan di atas bahwa Rudiantoro dan Siregar (2011) menemukan bahwa tingkat pendidikan terakhir berpengaruh terhadap pemahaman pengusaha UMKM terhadap SAK ETAP. Tanpa mencoba melakukan uji hubungan untuk mengeksplorasi suatu faktor terhadap persepsi mengenai SAK ETAP, penelitian ini melakukan uji beda terkait persepsi kelompok akademisi dengan kelompok praktisi.

Berdasarkan teori dan hasil penelitian terdahulu, dapat dirumuskan hipotesis tunggal dalam penelitian ini sebagai berikut:

H_1 : Terdapat perbedaan persepsi antara kelompok akuntan pendidik dan pelaku koperasi terkait penerapan SAK-ETAP.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Data yang dikumpulkan merupakan data primer yang merupakan data subjektif mengenai tingkat keterterapan SAK ETAP pada Koperasi Simpan Pinjam di Jawa Timur serta pernyataan sikap, pemikiran, pandangan, dan pendapat berkaitan dengan penerapan SAK ETAP. Jenis kuesioner yang diberikan adalah kuesioner tertutup, yakni jenis kuesioner di mana responden hanya tinggal memilih jawaban yang telah disediakan dalam kuesioner. Terdapat dua jenis kuesioner yaitu kuesioner keterterapan (untuk pelaku koperasi) dan kuesioner persepsi (untuk pelaku koperasi dan akuntan pendidik). Analisis data merupakan gabungan antara statistik deskriptif dan analisis uji beda yang mana dilakukan ketika menguji hipotesis mengenai perbedaan persepsi antara pelaku koperasi dan akuntan pendidik.

Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada para responden. Responden dalam penelitian ini terbagi menjadi dua kelompok, pertama adalah pelaku koperasi (koperasi wanita usaha simpan pinjam) di Jawa Timur yang hadir pada acara sosialisasi yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur di Surabaya dan kedua adalah para akuntan pendidik yakni dosen akuntansi yang mengajar pada beberapa perguruan tinggi di Surabaya. Kuesioner disebarkan secara random. Total kuesioner yang disebar adalah 150 buah, dengan rincian 50 buah kuesioner keterterapan dan 50 kuesioner persepsi (diberikan kepada 50 pelaku koperasi yang sama) serta 50 kuesioner persepsi untuk akuntan pendidik.

Pengukuran Variabel

Terdapat dua jenis variabel tunggal dalam penelitian ini, yakni: (1) tingkat keterterapan SAK ETAP pada koperasi; dan (2) persepsi pelaku koperasi dan akuntan pendidik terhadap SAK ETAP. Yang dimaksud dengan tingkat keterterapan pada penelitian ini adalah ukuran besarnya intensitas kesesuaian tata cara dan sistematika pelaporan keuangan yang mengacu pada SAK ETAP yang didasari pada empat prinsip.

Kuesioner keterterapan mengadopsi dan memodifikasi dari penelitian milik Prayudi dan Narsa (2015). Kuesioner keterterapan terdiri dari 50 item pertanyaan yang terbagi berdasarkan indikator *treatment* prinsip pengakuan (35 item), pengukuran (2 item), pengungkapan (4 item), dan penyajian (9 item). Keseluruhan prinsip tersebut telah disesuaikan dengan definisi dan ketentuan yang ada dalam SAK ETAP serta buku Ilustrasi Laporan Keuangan berdasarkan SAK ETAP (IAPI, 2011). Masing-masing item pernyataan diukur dengan menggunakan skala Likert lima poin yang dimulai dari gradasi sangat negatif hingga sangat positif (1-5). Variabel kedua adalah variabel persepsi Yang dimaksud dengan persepsi pada penelitian ini adalah suatu sikap, pandangan, dan penilaian terhadap isu penerapan SAK-ETAP. Terdapat tiga indikator pada variabel persepsi ini, yaitu: pengeta-

huan tentang SAK ETAP, pandangan terhadap eksistensi dan legalitas SAK-ETAP, serta pendapat tentang penerapan SAK ETAP. Masing-masing item pernyataan diukur dengan menggunakan skala Likert lima poin pula. Kuesioner mengenai persepsi ini mengadopsi dan memodifikasi dari penelitian milik Navarro-Garcia dan Bastida (2010), Mullerova *et al.,* (2010), dan Rezaee *et al.* (2010).

Teknik Analisis Data

Eksplorasi yang dilakukan terhadap variabel tingkat keterterapan serta variabel persepsi diawali dengan dilakukannya penggunaan teknik statistika deskriptif yakni dengan menentukan nilai rata-rata dari jawaban tiap item pertanyaan. Skor tendensi sentral tersebut dihitung dengan membagi nilai total skor variabel dari tiap responden dengan jumlah skor ideal (skor maksimum yang dapat dicapai dalam pengisian kuesioner) dan dijadikan dalam bentuk persentase (Lihat Tabel 3). Persentase diperoleh tersebut kemudian dibandingkan dengan kriteria dalam bentuk skor persentase. Langkah selanjutnya dilakukan uji *independent t-test* untuk menguji hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yakni terkait uji beda atas persepsi dari kelompok akuntan pendidik dengan pelaku koperasi. Hipotesis dinyatakan terdukung apabila didapatkan nilai signifikansi $p<0,05$. Sebelum uji hipotesis, dilakukan terlebih dahulu uji reliabilitas dengan menggunakan kriteria skor *alpha cronbach* minimal 0,6.

Tabel 3
Kriteria Keterterapan dan Kriteria Persepsi

Kriteria Variabel Keterterapan dan Variabel Persepsi	Interval Rata-rata Skor
Sangat Tidak Diterapkan/Sangat Tidak Setuju	0% - 20%
Tidak Diterapkan/Tidak Setuju	>20% - 40%
Kurang Diterapkan/Kurang Setuju	>40% - 60%
Diterapkan/Setuju	>60% - 80%
Sangat Diterapkan/Sangat Setuju	>80% - 100%

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Standar Akuntansi (Umum?) Yang Berlebihan (*Overload*)

Standar akuntansi adalah standar yang mengatur penyajian informasi, pengukuran transaksi dalam laporan keuangan dan pengungkapan laporan keuangan (Thompson dan Hurdman, 1983). Standar akuntansi merupakan masalah krusial dalam profesi dan semua pemakai laporan yang memiliki kepentingan terhadapnya.

Perkembangan lingkungan global dan dunia usaha sangat berpengaruh terhadap perkembangan standar akuntansi. Semakin kompleks kegiatan usaha, maka standar akuntansi yang dikeluarkan juga akan menjadi semakin kompleks (Schuetze, 1991). Thompson dan Hurdman (1983) menambahkan beberapa faktor lain yang menyebabkan standar akuntansi menjadi makin kompleks, yakni: (i) tuntutan dari para investor serta kreditor untuk memuaskan kepentingan mereka agar tidak dirugikan, (ii) aktivitas pemerintahan yang berusaha untuk melindungi kepentingan publik dengan mengeluarkan beberapa regulasi, serta yang terakhir (iii) munculnya berbagai pertanyaan tentang apa yang harus diungkapkan dan apa yang tidak perlu diungkapkan sehingga akuntan mengeluarkan terlalu banyak standar yang cenderung mengabaikan pertimbangan dan mengurangi permasalahan yang melibatkan prinsip akuntansi. Akibatnya, beberapa pihak mengeluh bahwa standar akuntansi justru mendorong bertambah besarnya beban dalam penyajian

laporan keuangan, khususnya bagi perusahaan kecil (Kelley, 1982; Hepp dan McRae, 1983; Thompson dan Hurdman, 1983).

Menurut Hepp dan McRae (1982) kondisi-kondisi yang mencerminkan adanya *overload* standar antara lain: (1) standar yang terlalu banyak dan detail; (2) tidak ada standar yang tegas, membuat pemilihan suatu aplikasi menjadi sulit; (3) standar untuk tujuan umum tidak mampu mengatasi perbedaan-perbedaan yang terdapat dalam kebutuhan dari para pembuat, pengguna, dan akuntan publik; (4) standar untuk tujuan umum tidak mampu mengatasi perbedaan-perbedaan yang terdapat di antara: a. entitas publik dan nonpublik, b. laporan keuangan tahunan dan interim, c. perusahaan-perusahaan besar dan kecil, d. laporan keuangan yang telah diaudit dan belum diaudit; (5) pengungkapan yang berlebihan, pengukuran yang rumit, atau keduaduanya. Fokus bahasan *overload* standar akuntansi yang dimaksud pada artikel ini adalah fenomena bahwa standar untuk tujuan umum tidak mampu mengatasi perbedaan-perbedaan yang terdapat antara entitas publik dan nonpublik yang mana lebih rincinya adalah untuk perusahaan besar dan kecil.

Isu tentang *overload* standar akuntansi telah lama diperdebatkan oleh berbagai grup (Thompson and Hurdman, 1983). AICPA (*American Institute of Certified Public Accountants*) mulai menerima beberapa komplain bahwa standar akuntansi dirasa *overload* di tahun 1974 (Churchill dan Breda, 1984).

Puncaknya pada tahun 1978, yakni di pertemuan tahunan AICPA, saat itu dikatakan bahwa meskipun FASB (*Financial Accounting Standard Board*) telah memberikan pengecualian kepada beberapa perusahaan terkait *supplemental disclosure*, banyak pihak merasa bahwa GAAP (*General Accepted Accounting Principles*) tidak dapat diterapkan secara ekonomis pada jenis perusahaan yang lingkup usahanya mikro, kecil, dan menengah (Kelley, 1982; Thompson dan Hurdman, 1983). *Overload* standar akuntansi menempatkan UMKM pada posisi yang sulit untuk berkompetensi (Kelley, 1982). Salah satu contoh yang mencerminkan bagaimana usaha badan penyusun standar di Amerika untuk memberikan bantuan dan kemudahan bagi perusahaan skala kecil dalam hal penerapan standar akuntansi adalah SFAS nomor 33 (tahun 1978) tentang *Financial Reporting and Changing Prices* (Kilic *et al.*, 2014).

Selanjutnya, pada musim semi di tahun 1981, AICPA membentuk *Special Committee on Accounting Standards Overload*. Komite tersebut pada tahun 1982 menghasilkan beberapa rekomendasi dan simpulan tentatif. Salah satunya adalah bahwa komite menginginkan FASB untuk melakukan pertimbangan ulang dan segera melakukan aksi terkait standar akuntansi tertentu yang seharusnya tidak perlu memberatkan dan tidak mahal untuk diterapkan, termasuk salah satunya adalah bagi subjek perusahaan yang lingkupnya masih kecil (Kelley, 1982). Hepp dan McRae (1983) berpendapat bahwa problem *overload* standar akuntansi bagi SMEs harus diperhatikan dan dibahas secara sendiri serta terpisah oleh problem-problem *overload* standar akuntansi yang lain untuk subjek perusahaan besar (seperti akuntansi sewa). Menurut Wahdini dan Suhairi (2006); Coetzee (2007); Tudor dan Mutiu (2008); Thompson and Hurdman (1983), akibat yang ditimbulkan dari adanya *overload* standar akuntansi tidak hanya berdampak pada pihak yang harus membuat laporan keuangan sesuai standar akuntansi tersebut, namun juga pihak pengguna laporan keuangan seperti investor, manajer, dan akuntan yang akan mengaudit.

Penjelasan atas dampak negatif yang ditimbulkan dari *overload* standar akuntansi adalah sebagai berikut, (1) bagi para pelaku SMEs harus menanggung *cost* yang lebih besar dari *benefit* atas penerapan standar akuntansi tersebut, (2) bagi para pemakai (misal pihak perbankan, investor) umumnya akan bingung menghadapi banyaknya dan kompleksnya catatan yang diperlukan untuk menjelaskan persyaratan sesuai yang

disyaratkan oleh standar akuntansi yang berlaku padahal mungkin mereka hanya butuh informasi spesifik atau tertentu saja misal besarnya laba, (3) bagi para manajer, mereka mungkin akan cenderung untuk mengubah praktik bisnis sedemikian rupa, yang akan menghasilkan efek yang lebih menguntungkan bagi perusahaan, (4) terakhir bagi auditor, terdapat kemungkinan mereka akan kehilangan fokus dan akhirnya cenderung melupakan prosedur audit yang seharusnya dilakukan.

Tindakan-tindakan yang dapat dilakukan untuk menjadi solusi atas permasalahan *overload* standar akuntansi, yang mana telah direkomendasikan oleh Komite Scott dalam Kelley (1982), adalah: (1) mempertahankan status quo, (2) mengembangkan dua jenis atau set dari standar akuntansi yang berlaku, (3) menyederhanakan standar akuntansi yang berlaku untuk seluruh entitas bisnis, (4) mengubah standar pelaporan auditor, (5) mengembangkan alternatif dari standar akuntansi yang berlaku.

Beberapa penelitian tentang *overload* standar akuntansi telah dilakukan oleh beberapa peneliti, antara lain yang dilakukan oleh Nair dan Rittenberg (1982) memberikan hasil bahwa para akuntan publik dan manajer perusahaan di Amerika percaya akan timbul biaya yang lebih besar bagi UMKM untuk mengikuti SAK Umum serta diperlukannya SAK yang khusus bagi UMKM. Sedangkan penelitian yang dilakukan Knutson, Dennis, dan Wichman (1985) menyimpulkan bahwa standar pengungkapan lebih penting bagi usaha besar daripada usaha skala kecil dan menengah. Dengan demikian, standar pengukuran dan pengungkapan yang sama tidak dapat diterapkan pada seluruh perusahaan, dan penerapan standar pengukuran serta standar pengungkapan yang sama akan memberatkan bagi UMKM. Wahdini dan Suhairi (2006) meneliti tentang persepsi akuntan di Indonesia terhadap *overload* standar akuntansi keuangan bagi usaha kecil dan menengah. Dengan menggunakan akuntan pajak dan akuntan bank, hasil penelitian menunjukkan bahwa kedua kelompok akuntan tersebut memiliki persepsi yang sama bahwa SAK yang dijadikan pedoman dalam penyusunan laporan keuangan di Indonesia memberatkan bagi UMKM. Manfaat penyusunan laporan keuangan jauh lebih dirasakan oleh usaha besar daripada UMKM karena UMKM harus mengeluarkan biaya yang lebih besar dibandingkan manfaat yang diperoleh dengan menyusun laporan keuangan.

Latar Belakang Lahirnya SAK ETAP

Menanggapi hasil dari diskusi yang telah lama ramai dibicarakan terkait terjadinya *overload* standar akuntansi serta banyaknya keseragaman hasil penelitian terkait *overload* standar akuntansi bagi UMKM, IASC (*International Accounting Standard Committee*) sebagai badan penyusun standar akuntansi Internasional sebelum IASB (*International Accounting Standard Board*) muncul, mulai mengembangkan sebuah standar yang diharapkan dapat menjadi solusi atas hal tersebut. Tahun 2001 adalah tahun dimana *IFRS for SMEs* mulai dikembangkan. *IFRS for SMEs* disusun dengan harapan dapat digunakan sebagai alternatif dari standar yang telah ada. Indonesia juga menerbitkan standar serupa, yaitu SAK-ETAP. Sebelum SAK ETAP diterbitkan, UMKM di Indonesia menggunakan SAK Umum sebagai pedoman dalam menyusun laporan keuangan. Di satu sisi mereka menginginkan laporan keuangan yang sesuai standar, namun di sisi lain mereka menghadapi hambatan dalam pengaplikasian SAK Umum terkait dengan kompleksitasnya sehingga menimbulkan *cost* yang besar apabila tetap diterapkan (Bunea, *et al*., 2012; Tudor dan Mutiu, 2008; Wahdini dan Suhairi, 2006). Alasan awal dari disusunnya SAK-ETAP merupakan salah satu bentuk respon IAI atas diperlukannya suatu standar akuntansi keuangan yang lebih sederhana tetapi tetap memenuhi kaidah kualitas pelaporan keuangan yang bertujuan umum. Pada akhirnya pun penerbitan SAK-ETAP ini merupakan salah satu bentuk program

konvergensi standar akuntansi di Indonesia dengan IFRS (Wirahardja dan Wahyuni, 2009).

Keterterapan SAK ETAP Pada Koperasi

Pada bagian ini dipaparkan hasil penelitian terkait keterterapan SAK ETAP pada koperasi serta persepsi para pelaku koperasi dan akademisi terhadap SAK ETAP. Total kuesioner yang diolah lebih lanjut adalah 120 kuesioner dengan rincian 40 kuesioner keterterapan serta 40 kuesioner persepsi dari pelaku koperasi dan 40 kuesioner persepsi dari akuntan pendidik. Dari 100 kuesioner (persepsi dan keterterapan) yang disebarkan ke 50 responden pelaku koperasi yang sama, 49 kuesioner kembali, namun hanya 40 yang dapat diolah. Selanjutnya dari 50 kuesioner persepsi yang disebarkan ke 50 responden akuntan pendidik, 46 kuesioner kembali, dan hanya 40 kuesioner yang dapat diolah.

Demografi terkait koperasi adalah berasal dari 18 kota/kabupaten yang tersebar di Jawa Timur, lama berdiri koperasi minimal adalah dua tahun, paling lama adalah lima tahun, dan mayoritas sebanyak 27 koperasi (67,5%) telah berdiri selama tiga tahun. Mayoritas koperasi responden penelitian ini memiliki anggota sebanyak 50-79 anggota yakni sebanyak 21 koperasi (52,5%). Berikutnya untuk kelompok akuntan pendidik sebanyak 27 responden (67,5%) berjenis kelamin wanita dan sisanya adalah pria.

Mayoritas pengalaman mengajar responden adalah 11-15 tahun yakni sebesar 13 responden (32,5%), selanjutnya 1-5 tahun sebanyak 11 responden (27,5%), dan masing-masing 8 responden memiliki pengalaman mengajar selama 6-10 tahun dan lebih dari 15 tahun. Selanjutnya demografi terkait pelaku koperasi akan disampaikan di bagian penjelasan berikut bersamaan dengan analisis hasil yang diperoleh.

Tabel 4 berikut ini menjelaskan tentang tingkat keterterapan SAK-ETAP pada koperasi sesuai dengan hasil penelitian ini berdasarkan empat prinsip yang menjadi indikator untuk variabel keterterapan. Pertama, untuk indikator prinsip pengakuan, diperoleh interval skor 48,8% ('Kurang Diterapkan'). Analisis terhadap jawaban terkait prinsip keuangan diketahui bahwa berdasarkan SAK-ETAP, untuk laporan posisi keuangan disebutkan bahwa terdapat sepuluh akun minimal yang tercakup pada laporan tersebut, yaitu: (a) kas dan setara kas; (b) piutang usaha dan piutang lainnya; (c) persediaan; (d) investasi pada properti; (e) aset tetap; (f) aset tidak berwujud; (g) utang usaha dan utang lainnya; (h) aset dan kewajiban pajak; (i) kewajiban diestimasi; (j) ekuitas.

Dari kesepuluh jenis akun ini ternyata hanya kas dan piutang yang dicatat dengan baik oleh koperasi, sedangkan untuk delapan akun lainnya yakni persediaan, investasi pada properti, aset tetap, aset tidak berwujud, utang usaha, aset dan kewajiban pajak, dan kewajiban diestimasi diketahui bahwa akun-akun tersebut tidak dicatat oleh koperasi. Untuk laporan laba rugi, berdasarkan SAK ETAP akun-akun yang minimal harus terdapat di dalamnya adalah: (a) pendapatan; (b) beban keuangan; (c) bagian laba atau rugi dari investasi yang menggunakan metode ekuitas; (d) beban pajak; (e) laba atau rugi neto.

Beban keuangan di sini dibagi menjadi dua yaitu beban operasional dan beban non operasional. Diketahui bahwa dari lima jenis akun tersebut, hanya dua yang dicatat dengan baik, yaitu beban operasional dan laba atau rugi bersih, sedangkan sisanya hampir tidak pernah bahkan tidak pernah dicatat oleh sebagian besar responden. Hal ini konsisten dengan temuan yang ada pada akun-akun di laporan perubahan posisi keuangan yang mana diketahui bahwa akun aset dan kewajiban pajak serta aset tetap tidak pernah dicatat oleh koperasi yang menjadi responden pada penelitian ini, maka sudah pasti untuk akun beban pajak dan beban non-operasional (beban penyusutan) juga tidak pernah dicatat.

Tabel 4
Tingkat Keterterapan SAK ETAP Pada Koperasi

No.	Keterangan		Skor Jawaban TP (1)	HTP (2)	K (3)	SR (4)	SL (5)	Skor Nyata	Skor Ideal	Interval	Kategori
1.	Indikator Prinsip Pengakuan	Frekuensi	742	51	178	101	328	1400	7000	0,488	Kurang Diterapkan
		Total Skor	742	102	534	404	1640	3422			
2.	Indikator Prinsip Pengukuran	Frekuensi	27	4	14	8	27	80	400	0,610	Diterapkan
		Total Skor	27	8	42	32	135	244			
3.	Indikator Pinsip Pengungkapan	Frekuensi	21	11	38	39	51	160	800	0,736	Diterapkan
		Total Skor	42	22	114	156	255	589			
4.	Invikator Prinsip Penyajian	Frekuensi	53	11	77	67	152	360	1800	0,907	Sangat Diterapkan
		Total Skor	53	22	231	268	760	1634			
5.	Variabel Keterterapan	Frekuensi	843	77	307	215	558	2000	10000	0,556	Kurang Diterapkan
		Total Skor	843	154	921	860	2790	5568			

Kemudian untuk akun maupun non akun yang ada di laporan perubahan ekuitas dan laporan arus kas yang dicatat dengan baik hanya: (1) distribusi ke pemilik ekuitas; (2) kas keluar yang dibayarkan untuk anggota; dan (3) kas masuk yang didapatkan dari pinjaman selain pihak bank.

Pada indikator prinsip pengukuran, diperoleh interval skor sebesar 61% ('Diterapkan'). Perolehan skor ini hampir mendekati kriteria 'Kurang Diterapkan'. Item pertanyaan yang terdapat pada indikator ini hanya ada dua, yakni: (1) biaya historis; dan (2) nilai wajar. Pengukuran adalah proses penetapan jumlah uang untuk mengakui dan memasukkan setiap unsur laporan keuangan ke dalam laporan posisi keuangan. Berdasarkan SAK ETAP, dasar pengukuran yang umum digunakan sebagian besar adalah biaya historis dan sebagian kecil adalah nilai wajar. Pengukuran dengan menggunakan nilai wajar hanya diperuntukkan untuk akun-akun tertentu seperti investasi, efek utang, efek ekuitas, dan sebagainya yang dimaksudkan untuk diperdagangkan. Oleh karena sebagian besar pelaku koperasi yang menjadi responden pada penelitian ini memiliki tingkat pendidikan terakhir SMA, tidak memiliki latar belakang akuntansi dan belum pernah mendapatkan pelatihan SAK ETAP, maka dapat dipastikan mereka tidak memiliki pemahaman mendasar tentang biaya historis dan nilai wajar. Pemberian penjelasan secara singkat pada kuesioner tentang dua jenis pengukuran nampaknya tidak terlalu membantu karena diketahui bahwa responden (17 orang) lebih banyak memilih kategori 'Selalu' untuk nilai wajar dibandingkan biaya historis (10 orang), padahal kemungkinan besar koperasi yang menjadi responden pada penelitian ini dipastikan sangat jarang bahkan tidak pernah melakukan transaksi pembelian dan penjualan efek untuk diperdagangkan (*trading securities*).

Selanjutnya untuk indikator prinsip pengungkapan, skor interval yang diperoleh lebih tinggi dibandingkan dua prinsip indikator sebelumnya yaitu sebesar 73,6% ('Diterapkan'). Syarat pengungkapan berdasarkan SAK-ETAP setidaknya hanya memenuhi dua hal yakni: (1) menyajikan informasi tentang dasar penyusunan laporan keuangan dan kebijakan akuntansi tertentu yang digunakan serta kebijakan akuntansi lain yang digunakan yang relevan untuk memahami laporan keuangan dan (2) mengungkapkan informasi yang disyaratkan dalam SAK-ETAP dan juga informasi tambahan tetapi tidak disajikan dalam la-

poran keuangan. Sebagian besar koperasi yang menjadi responden pada penelitian ini dalam membuat catatan atas laporan keuangannya telah mengungkapkan dengan cukup baik sesuai dengan SAK ETAP. Dari empat butir pertanyaan yang ada pada indikator ini, pengungkapan yang paling banyak dilakukan oleh sebagian besar responden pelaku koperasi adalah pengungkapan informasi domisili dan bentuk hukum. Sedangkan informasi tentang dasar penyusunan laporan keuangan dan kebijakan akuntansi tertentu serta informasi tambahan yang dipandang relevan, sebagian besar responden memilih jawaban kadang-kadang.

Indikator terakhir yakni indikator prinsip penyajian mendapatkan skor interval paling tinggi dibandingan indikator-indikator lainnya, yaitu sebesar 90,7% ('Sangat Diterapkan'). Diketahui bahwa hanya dua jenis laporan keuangan yang rutin disajikan oleh sebagian besar koperasi, yakni laporan perubahan posisi keuangan (neraca) dan laporan laba rugi (jika pada koperasi disebut laporan sisa hasil usaha). Sesuai SAK-ETAP, penyajian laporan keuangan yang lengkap adalah terdiri dari lima jenis laporan keuangan. Tiga laporan keuangan lain yang penyajiannya jarang dilakukan oleh sebagian besar koperasi adalah laporan arus kas, catatan atas laporan keuangan, dan laporan perubahan ekuitas. Laporan perubahan ekuitas diketahui merupakan jenis laporan keuangan yang paling jarang dibuat oleh responden koperasi pada penelitian ini. Selain itu didapatkan hasil pula bahwa: (1) penyajian pemisahan klasifikasi akun berdasarkan lancar atau tidaknya; (2) penyajian laporan keuangan minimal satu tahun sekali; dan (3) penyajian laporan keuangan komparatif dengan tahun sebelumnya, telah dilakukan dengan baik oleh sebagian besar koperasi. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar koperasi telah memiliki pemahaman yang cukup memadai tentang prinsip penyajian secara garis besar.

Secara keseluruhan jika dilihat dari variabel keterterapan, hasil interval skor yang didapat adalah sebesar 55,8% yang masuk pada kategori 'Kurang Diterapkan'. Menengok pada pemaparan pada paragraf-paragraf sebelumnya, hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar koperasi cukup menerapkan SAK-ETAP namun hanya pada prinsip penyajian dan prinsip pengungkapan, sedangkan untuk prinsip pengakuan dan pengukuran belum diterapkan dengan baik.

Alasan dari sedikitnya akun maupun non-akun serta juga prinsip-prinsip yang diterapkan berdasarkan SAK ETAP adalah karena jenis koperasi yang menjadi responden pada penelitian ini adalah koperasi simpan pinjam.

Hal penting lain yang ditemukan adalah sebagian besar koperasi yang menjadi responden pada penelitian ini tidak pernah mencatat akun utang bank, maka hal tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar koperasi tidak pernah memperoleh akses dari pihak bank untuk dapat bantuan dana. Terakhir, dari data demografi diketahui sebanyak 25 responden (62,5%) hanya berpendidikan terakhir SMA dan sebanyak 19 responden (47,5%) tidak memiliki latar belakang akuntansi. Selain itu separuh responden belum pernah mendapatkan pelatihan tentang SAK-ETAP, sehingga kembali lagi, selain alasan yang telah disebutkan sebelumnya, terdapat kemungkinan pedoman SAK-ETAP masih memberatkan para pelaku koperasi karena hambatan dari karakteristik pelaku koperasi.

Persepsi Pelaku Koperasi dan Akuntan Pendidik Terhadap Penerapan SAK ETAP

Tabel 5 dan 6 berikut ini memaparkan bagaimana persepsi pelaku koperasi dan akuntan pendidik secara keseluruhan dan berturut-turut untuk tiga indikator yang ada pada variabel persepsi itu sendiri. Indikator I adalah indikator pengetahuan, indikator II adalah indikator pandangan terkait legalitas dan indikator III adalah indikator pendapat.

Kelompok responden pelaku koperasi, seperti yang dapat dilihat pada Tabel 5 variabel persepsi masuk pada kategori 'Setuju' dengan skor interval 0,726 sedangkan untuk kelompok akuntan pendidik juga masuk pada kategori 'Setuju dengan skor interval 0,754. Selanjutnya untuk kelompok pelaku koperasi, berturut-turut untuk indikator I, II, dan III skor interval adalah sebesar 0,680; 0,706; 0,755 yang kesemuanya masuk pada kategori 'Setuju'.

Tabel 5
Persepsi Pelaku Koperasi Terhadap Penerapan SAK ETAP

No.	Keterangan		Skor Jawaban STS (1)	TS (2)	K (3)	S (4)	SS (5)	Skor Nyata	Skor Ideal	Interval	Kategori Persepsi
1.	Variabel Persepsi	Frekuensi	1	68	126	306	59	560	2800	0,726	Setuju
		Total Skor	1	136	378	1224	295	2034			
2.	Indikator I	Frekuensi	1	30	64	98	7	200	1000	0,680	Setuju
		Total Skor	1	60	192	392	35	680			
3.	Indikator II	Frekuensi	0	19	29	61	11	120	600	0,706	Setuju
		Total Skor	0	38	87	244	55	424			
4.	Indikator III	Frekuensi	0	19	33	147	41	240	1200	0,775	Setuju
		Total Skor	0	38	99	588	205	930			

Tabel 6
Persepsi Akuntan Pendidik Terhadap Penerapan SAK ETAP

No.	Keterangan		Skor Jawaban STS (1)	TS (2)	K (3)	S (4)	SS (5)	Total	Skor Ideal	Interval	Kategori Persepsi
1.	Variabel Persepsi	Frekuensi	0	64	117	263	116	560	2800	0,754	Setuju
		Total Skor	0	128	351	1052	580	2111			
2.	Indikator I	Frekuensi	0	24	25	88	63	200	1000	0,790	Setuju
		Total Skor	0	48	75	352	315	790			
3.	Indikator II	Frekuensi	0	21	59	28	12	120	600	0,651	Kurang Setuju
		Total Skor	0	42	177	112	60	391			
4.	Indikator III	Frekuensi	0	2	30	128	80	240	1200	0,838	Setuju
		Total Skor	0	4	90	512	400	1006			

Kelompok akuntan pendidik, sesuai yang ada pada Tabel 6, berturut-turut adalah sebesar 0,790; 0,651; 0,838 yang mana indikator I dan III masuk pada kategori 'Setuju' namun 'Kurang Setuju' untuk indikator II. Beberapa hasil menarik yang terungkap melalui eksplorasi statistik deskriptif di antaranya adalah: (a) sebanyak tujuh (20%) pelaku koperasi tidak mengetahui bahwa terdapat standar akuntansi sebagai pedoman bagi Koperasi sedangkan seluruh akuntan pendidik yakni sebanyak 40 responden (100%) mengetahuinya; (b) sebanyak 23 (52,5%) responden akuntan pendidik tidak setuju bahwa SAK-ETAP merupakan sebuah pedoman yang baku dalam penyusunan laporan keuangan bagi koperasi. Sebaliknya untuk kelompok pelaku koperasi, yang juga tidak setuju terhadap legalitas jumlahnya lebih kecil dibandingkan kelompok akuntan pendidik yakni sebanyak 15 responden pelaku koperasi (38%); (c) kemampuan koperasi dalam melakukan penilaian kinerja usaha serta dalam melakukan evaluasi untuk periode yang akan datang akan semakin meningkat, diketahui

bahwa jumlah responden pelaku koperasi yang tidak setuju akan hal tersebut adalah 10 responden (25%) yang mana lebih banyak dibanding kelompok responden akuntan pendidik yang hanya 2 responden (5%).

Hasil Uji Hipotesis

Dengan menggunakan *independent t-test,* telah didapatkan hasil bahwa terdapat perbedaan persepsi antara kelompok pelaku koperasi dengan kelompok akuntan pendidik, sehingga hipotesis yang telah dirumuskan tidak ditolak dengan tingkat kepercayaan 95%. Tabel 7 menyajian rincian atas hasil signifikansi uji-t adalah sebagai berikut: (1) indikator pengetahuan terhadap SAK ETAP diperoleh hasil p<0,000 (terdapat perbedaan), (2) indikator pandangan terhadap eksistensi dan legalitas SAK ETAP diperoleh hasil p>0,102 (tidak terdapat perbedaan), (3) indikator pendapat terhadap SAK ETAP diperoleh hasil p<0,013 (terdapat perbedaan), (4) variabel persepsi diperoleh hasil p<0,010 (terdapat perbedaan), sehingga dengan demikian hipotesis penelitian ini terdukung.

Tabel 7
Hasil *Independent-Sample T-Test*

No.	Keterangan	Kelompok	Mean	Std.	Sig.	Hasil
1.	Indikator Pengetahuan	PK	3,400	0,597	0,000	Terdapat perbedaan
		AP	3,950	0,438		
2.	Indikator Legalitas	PK	3,533	0,776	0,102	Tidak terdapat perbedaan
		AP	3,258	0,709		
3.	Indikator Pendapat	PK	3,875	0,631	0,013	Terdapat perbedaan
		AP	4,191	0,468		
4.	Variabel Persepsi	PK	3,632	0,542	0,010	Terdapat perbedaan
		AP	3,906	0,357		

Keterangan: PK= Pelaku Koperasi; AP= Akuntan Pendidik

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian ini dan beberapa penelitian sebelumnya yang mana telah dibahas pada bagian telaah literatur, maka dapat disimpulkan bahwa SAK ETAP sebenarnya telah berhasil berperan sebagai alternatif standar yang lebih sederhana, namun hanya untuk jenis UMKM yang telah berbadan hukum, menerima mandatori untuk menggunakan SAK ETAP, serta sering menerima pelatihan mengenai SAK ETAP. Harus disadari bahwa semua UMKM belum mampu untuk menerapkannya. Bahkan pengetahuan terkait akuntansi dasar pun mayoritas pelaku UMKM masih tidak memilikinya.

Hal tersebut khususnya terjadi pada UMKM yang omzetnya masih di kisaran lingkup usaha mikro serta masih memiliki keterbatasan sumber daya manusia. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa persepsi para pelaku koperasi pada umumnya sudah menganggap bahwa laporan keuangan itu penting, namun karena masih sedikitnya pengetahuan akuntansi yang dimiliki, maka mereka memiliki pemikiran yang kurang tepat mengenai catatan keuangan usaha, serta perlakuan yang tidak tepat antara pengeluaran dan harta pribadi dengan pengeluaran dan harta usaha. Terdapat kemungkinan bahwa apabila mereka, minimal saja, melakukan pencatatan akuntansi saja dengan baik, akan terbuka peluang bagi mereka untuk dapat menerima dana kredit dari lembaga keuangan formal.

Adanya kecenderungan entitas bisnis skala kecil dan menengah tidak memiliki laporan yang formal dan sistematis atas kinerja perusahaan mereka, dapat disebabkan karena entitas bisnis skala kecil dan menengah tidak memerlukan adanya pengawasan yang ketat, dalam artian bahwa mereka tidak memiliki akuntabilitas publik yang signifikan sehingga umumnya mereka

baru akan membuat laporan keuangan yang baku jika memang diperlukan dan diminta. Seperti misalnya untuk kasus pada koperasi, sebagai salah satu jenis entitas bisnis skala kecil dan menengah yang berbadan hukum, pembuatan laporan keuangan yang baku umumnya baru akan dibuat saat meminta akses pendanaan ke bank, saat diminta pertanggungjawaban atas pengelolaan dana atau hibah yang diberikan, dan saat laporan keuangan mendapat otorisasi untuk diaudit. Terdukungnya hipotesis penelitian ini selaras dengan yang telah disampaikan Robbins dan Judge (2007) mengenai persepsi. Mereka menyatakan bahwa persepsi masing-masing individu akan berbeda ketika menghadapi suatu permasalahan tertentu. Perbedaan persepsi tersebut dapat disebabkan oleh berbagai faktor, yakni faktor pada pemersepsi, faktor dalam situasi, dan faktor pada target.

Penyebab adanya perbedaan persepsi ini adalah lebih karena faktor pada pemersepsi atau karakteristik pribadi dari masing-masing kelompok responden. Berbagai karakteristik pribadi dari pemersepsi akan memengaruhi bagaimana ia menginterpretasikan apa yang ia lihat yang mana dalam hal ini adalah penerapan SAK ETAP. Diefendorff dan Greguras (2003) menyatakan bahwa berbagai karakteristik pribadi dari pemersepsi akan memengaruhi bagaimana ia menginterpretasikan apa yang ia lihat. Sehingga dengan demikian, interpretasi yang berbeda atas suatu hal yang sama dapat dihasilkan karena perbedaan karakteristik individual dalam proses pembentukan. Hasil ini senada dengan temuan dari penelitian Pinasti (2007) yang menunjukkan hasil bahwa latar belakang pendidikan dan adanya informasi mengenai akuntansi memengaruhi persepsi subyek penelitian terhadap penyelenggaraan dan penggunaan informasi akuntansi. Penelitian Rudiantoro dan Siregar (2011) menunjukkan bahwa jenjang pendidikan terakhir berpengaruh signifikan terhadap pemahaman responden terkait SAK ETAP. Penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden pelaku koperasi berpendidikan terakhir SMA (62,5%), tidak memiliki latar belakang akuntansi (44,7%), serta belum pernah mendapatkan pelatihan SAK ETAP (50%) sehingga menyebabkan mereka tidak mengerti dengan benar bagaimana penerapan SAK ETAP. Hal tersebut tentu berbeda dengan karakteristik yang dimiliki oleh akuntan pendidik. Kelompok akuntan pendidik lebih paham dari segi konseptual, dalam arti mereka lebih paham secara teoritis tentang SAK-ETAP.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (a) tingkat keterterapan SAK ETAP masuk pada kategori 'Diterapkan' untuk prinsip pengungkapan dan penyajian. Untuk prinsip pengakuan dan pengukuran, meskipun hasilnya masuk pada kategori Kurang Diterapkan, hal itu lebih disebabkan karena banyak akun-akun khusus yang disyaratkan minimal ada di laporan keuangan oleh SAK ETAP, tidak terjadi pada kegiatan akuntansi Koperasi; (b) ada perbedaan persepsi antara kelompok pelaku koperasi dengan kelompok akuntan pendidik. Kelompok akuntan pendidik memiliki persepsi yang lebih tinggi (setuju) dibandingkan kelompok pelaku koperasi dalam hal penerapan SAK ETAP. Namun demikian terkait indikator legalitas, kelompok akuntan pendidik memilik persepsi yang lebih rendah (kurang setuju) dibandingkan kelompok pelaku koperasi.

Saran

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, penggunaan kuesioner sebagai metoda pengumpulan data untuk mengungkapkan tingkat keterterapan terhadap SAK ETAP rentan terhadap resiko berupa bias keinginan sosial, bias respon, bias motif konsistensi. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan atau melengkapi proses pengumpulan data dengan metode lain misal dengan dianalisisnya laporan keuangan satu persatu dan juga wawancara.

Kedua, tingkat keterterapan yang diungkap pada penelitian ini bersifat deskriptif dan tidak mencoba menguji secara empiris atas hasil yang diperoleh. Berdasarkan prediksi yang diperoleh bahwa SAK ETAP kemungkinan masih *overload* bagi beberapa jenis UMKM, maka penelitian selanjutnya dapat mencoba mengkaitkan tingkat keterterapan yang diperoleh dengan karakteristik UMKM itu sendiri. Ketiga, penelitian ini menggunakan subjek penelitian berupa koperasi. Diketahui bahwa UMKM itu sendiri memiliki banyak jenis asal sesuai dengan karakteristik UMKM itu sendiri. Koperasi hanya salah satunya, maka penelitian selanjutnya dapat menggunakan subjek penelitian lain. Pengembangan penelitian selanjutnya dapat dilakukan dengan mengaitkan atau melakukan uji hubungan antara persepsi dengan tingkat keterterapan.

DAFTAR PUSTAKA

Astutie, Y. P. dan B. Fanani. 2016. Small to Medium-Sized Enterprises and Their Financial Report Quality. *International Journal of Economics and Financial Issues* 6(S4): 36-45.

Atik, A. 2010. SME's Views on the Adoption and Application of "IFRS for SMEs" in Turkey. *European Research Studies* XIII(4): 19-31.

Bean, L. G. 1989. An Examination of Status-Risk and Personality Variables of Practicing Public Accountants and Accounting Academicians as Explanations of Receptivity/Resistance to Innovations. Disertasi. Faculty of Economics University of Arkansas. Fayetteville.

Bohusova, H. dan V. Blaskova. 2012. In What Ways are Countries Which Have Already Adopted IFRS for SMEs Different?. Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, 60(2): 37-44

Brunswik, E. 1943. Organic Achievement and Environmental Probability. *Psychological Review* 50: 255-272.

Bunea, S., M. Sacarin dan M. Minu. 2012. Romanian Professional Accountants Perception on the Differential Financial Reporting For Small And Medium-Sized Enterprises. *Accounting and Management Information Systems* 11(1): 27-43.

Chiaburu, D. S. dan D.A. Harisson. 2008. Do Peers Make the Place? Conceptual Synthesis and Meta-Analysis of Co-worker Effect on Perceptions, Atti-tudes, OCBs, and Performance. *Journal of Applied Psychology* 93(5): 1082-1103.

Churchill, N. C. dan M.F. Van Breda. 1984. Standards Overload and Differential Reporting. *Working Papers.* Paper 64.

Coetzee, S. 2007. *IFRS for SMEs* IS small, small ENOUGH? *Accountancy* SA (5): 32-38.

Diefendorff, J. M. dan G .J. Greguras. 2003. Antecendents and Consequences of Emotional Display Rule Perceptions. *Journal of Applied Psychology* April (2003): 284-294.

DSAK IAI. 2013. *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik*. Ikatan Akuntan Indonesia. Jakarta.

Hepp, G. W. dan W. Thomas. 1983. Accounting Standards Overload: Relief Is Needed. *Journal of Accountancy* 5(153): 52-58.

IAPI. 2011. *Panduan Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik: ILUSTRASI LAPORAN KEUANGAN PT ETAP INDONESIA*. Jakarta: Institut Akuntan Publik Indonesia.

Jonas G. J. dan S. J. Young. 1998. Bridging the Gap: Who Can Bring a User Focus to Business Reporting. *Accounting Horizons* 12(2): 154-169.

Kelley, T. P. 1982. Accounting Standards Overload–Time for Action?, *The CPA Journal* May(52): 10-17.

Kementerian Negara Koperasi dan UMKM Republik Indonesia. 2014. *Laporan Kinerja Kementerian Koperasi dan UKM Tahun 2014*. Jakarta: Kementerian Negara Koperasi dan UMKM Republik Indonesia.

Kilic, M., A. Uyar, dan B. Ataman. 2014. Preparedness For and Perception of IFRS for SMEs: Evidence From Turkey. *Accounting and Management Information Systems* 13(3): 492-519.

Khafid, M. 2010. Analisis PSAK No. 27 Tentang Akuntansi Perkoperasian dan Pengaruhnya Terhadap Kesehatan Usaha pada KPRI. *Dinamika Akuntansi* 2(1): 37-45.

Knutson, D. L. dan H. Wichmann Jr. 1985. The Issue of Differential Accounting Treatment For American Small Businesses, *Management Forum* 11(9): 1-101.

Kuncoro, M. 2000. *Usaha Kecil di Indonesia: Profil, Masalah dan Strategi Pemberdayaan*. Paper dipresentasikan pada Seminar Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil di Indonesia, Yogyakarta.

Kurnianto, S., I. M. Narsa, dan A. W. Mardiyuwono. 2012. Mengungkap Kesiapan UMKM dalam Implementasi Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) untuk Meningkatkan Akses Modal Perbankan. *Jurnal Majalah Ekonomi* XXII(3): 204-214.

Mullerova, L., M. Pasekova dan E. Hyblova. 2010. Harmonization of Financial Reporting of Small and Medium-Sized Enterprises in The Czech Republic. *Journal of Modern Accounting and Auditing* (6)(1): 55-64.

Nair, R. D. dan L. E. Rittenberg. 1982. Privately Held Businesses: Is There a Standards Overload, *Journal of Accountancy* 155(2): 83.

Navarro-Garcia, J. C. dan F. Bastida. 2010. An Empirical Insight on Spanish Listed Companies' Perceptions of International Financial Reporting Standards. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 19(2): 110-120.

Othcere, F. A. dan J. Agbeibor. 2012. The International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMES): Suitability for small businessess in Ghana. *Journal of Financial Reporting and Accounting* 10(2): 190-214.

Pinasti, M. 2007. Pengaruh Penyelenggaraan dan Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Persepsi Pemilik UKM Atas Informasi Akuntansi: Suatu Riset Eksperimen. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia* 10(3): 321-331.

Prayudi, M. A. dan I. M. Narsa. 2015. Penerapan Standar Akuntansi Nasional Pada Organisasi Nirlaba Bidang Sosial Kemanusiaan di Bali. *Jurnal Akuntansi & Investasi* 16(2): 110-120.

Purwati, A. S., I. Suparlinah, dan N. Putri. 2014. The Use of Accounting Information in The Business Decision Making Process on Small and Medium Enterprises in Banyumas Region, Indonesia. *Economy Transdisciplinarity Cognition* 17(2): 63-75.

Rachmawati, R. 2011. Implementation of IFRS FOR SME's in Indonesia (Case Study on Rural Banks). *GSTF Business Review (GBR)* 1(2): 56-59.

Ram, R. dan S. Newberry. 2013. IFRS for SMEs: The IASB's Due Process. *Australian Accounting Review* 23(1): 3-17.

Rezaee, Z. dan E. J. Burton. 1997. Forensic Accounting Education: Insights from Academicians and Certified Fraud Examiner Practitioners. *Managerial Auditing Journal* 12(9): 479-489.

_____, L. M. Smith, dan J. Z. Szendi. 2010. Convergence in Accounting Standards: Insights from Academicians and Practitioners. *Advances in Accounting* 26(1): 142-154.

Rudiantoro, R. dan S. V. Siregar. 2012. Kualitas Laporan Keuangan UMKM Serta Prospek Implementasi SAK ETAP. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia 9*(1): 1-21

Schuetze, W. 1991. Keep It Simple. *Accounting Horizons* 5(2): 113-117.

Siam, W. Z. dan M. Y. Rahahleh. 2010. Implications of Applying the International Financial Reporting Standards (IFRSs) for Small and Medium-Sized Enterprises on The Accounting Envi-

ronment in Jordan. *Journal of Accounting, Business and Management* 17(2): 21-33.

Spencer-Rodgers, M. J., D. L. Williams, K. Hamilton, dan L. Wang. 2007. Culture and Group Perception: Dispositional and Stereotypic Inferences about Novel and National Groups. *Journal of Personality and Social Psychology* 93(4): 525-543.

Supriyati dan P. Wulanditya. 2012. The SME Perception towards the Accounting Standard without Public Accountability (SAK ETAP) and Self-Assessment System for Increasing Voluntary Tax Compliance. *IAMURE International Journal of Business and Management* 4(10): 1-19.

Sutarto, I. dan Habbiburahman. 2008. Accountability Influence, Technical Difficulty, and Measurement Difficulty Towards The Implementation of Indonesian Standard Statement of Financial Accounting (PSAK) No. 27 (Revised 1998) about Cooperatives Accounting in East Java. *Majalah Ekonomi* XVIII(2): 1-18.

Thompson, J. A. dan A. Hurdman. 1983. Accounting Standards Overload: Some Recommendations. *Journal of Accountancy* 7(156): 105-112.

Tudor, A. T. dan A. Mutiu. 2008. Pro and Contra Opinions Regarding a SME Accounting Standard. *Journal of Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica* 1(10): 1-12.

Wahdini, S. 2006. *Persepsi Akuntan Terhadap Overload Standar Akuntansi Keuangan (SAK) Bagi Usaha Kecil dan Menengah*. Paper dipresentasikan pada Simpo-sium Nasional Akuntansi 9, Padang.

Wirahardja, R. I. dan E.T. Wahyuni. 2009. Perbedaan SAK ETAP dengan PSAK. *Majalah Akuntan Indonesia, 19*.

Wyk, HA. dan J. Rossouw. 2009. IFRS for SMEs in South Africa: A Giant Leap for Accounting, but Too Big For Smaller Entities in General. *Mediatari Accountancy Research* 17(1): 99-116.

Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan **p-ISSN 2548 – 298X**
Akreditasi No. 80/DIKTI/Kep/2012 **e-ISSN 2548 – 5024**
DOI: 10.24034/j25485024.y2017.v1.i1.1819

SIMULASI VARIASI JUMLAH DAN PERIODE INVESTASI DALAM MODEL *PROFIT-LOSS SHARING* DENGAN DANA TABARRU'

Wahyuning Murniati
wahyuning123@gmail.com
Novriana Sumarti
FMIPA Institut Teknologi Bandung

ABSTRACT

Profit and loss sharing model is one form of investment scheme is considerated Islamic finance. The borrower of the investment fund and investors should be in a fair sharing of both profit and losses earned in the investment process. The model used in this paper is the modification of previous research in which the investor gives an investment fund to some low-income traders in tradisional market. The traders will give back the fund with some portion of profit if the financial condition is good. That is the profit sharing scheme. In order to define loss sharing explicitly, in this paper we add tabarru' fund in the model by applying the principle of net insurance premiums. Tabarru' fund is collection funds of the trader and when loss occurs, the trader will get the fund back as a benefit. Futhermore, this model is implemented in the daily net profit of a tradisional market trader in Bandung on variation of capital and period investment. From the result, it can be concluded that the application of tabarru' fund provide higher profit more than previous model.

Key words: profit and loss sharing model, tabarru' fund, syari'ah investment model, Islamic finance, insurance

ABSTRAK

Model *profit and loss sharing* merupakan salah satu bentuk sistem investasi yang diterapkan dalam keuangan Islam. Penerima investasi dan investor melakukan pembagian keuntungan dan kerugian secara adil. Model yang digunakan dalam jurnal ini merupakan modifikasi dari penelitian sebelumnya dimana investor memberikan modal kepada pedagang berpenghasilan rendah di pasar tradisional. Pedagang akan mengembalikan modal tersebut dengan tambahan bagi hasil ketika pedagang mengalami keuntungan. Dalam jurnal ini, dilakukan penambahan dana tabarru' dalam model dengan menggunakan prinsip premi bersih dalam asuransi. Dana tabarru' merupakan kumpulan dana yang berasal dari pedagang dimana jika terjadi kerugian maka pedagang akan mendapatkan dana itu kembali sebagai santunan. Selanjutnya, model ini diimplementasikan pada laba bersih harian pedagang di suatu pasar tradisional Bandung pada variasi jumlah dan periode investasi. Dari hasil yang didapat, disimpulkan bahwa penerapan dana tabarru' memberikan keuntungan yang lebih besar daripada model investasi sebelumnya.

Kata kunci: model bagi hasil, dana tabarru', model investasi syari'ah, keuangan Islam, asuransi

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi berdampak pada semakin terpinggirnya keberadaan pasar tradisional seiring dengan berkembangnya pasar modern. Konsumen lebih memilih pasar modern yang memberikan jaminan kualitas produk tinggi dan pelayanan konsumen yang lebih baik daripada pasar tradisional, oleh Karena itu, pedagang pasar tradisional perlu melakukan inovasi untuk menarik lebih banyak konsumen sehingga membutuhkan modal tambahan. Disisi lain, bank konvensional di Indonesia telah meluncurkan berbagai program kredit untuk usaha kecil yang sebenarnya bisa dimanfaatkan oleh pedagang pasar tradisional, namun, pada praktek penyaluran dananya masih kurang

menyeluruh dan persyaratan yang harus dipenuhi tergolong rumit. Hal inilah yang membuat para pedagang pasar tradisional lebih memilih jasa rentenir untuk mendapatkan modal tambahan dengan proses cepat dan mudah.

Sebagaimana yang kita ketahui bahwa sistem investasi rentenir menetapkan suku bunga yang relatif tinggi tanpa mempedulikan keadaan pedagang, begitupun juga bank konvensional. Keadaaan untung maupun rugi yang didapatkan, pedagang memiliki kewajiban untuk membayar angsuran pokok yang telah ditentukan dengan pemberian denda untuk setiap keterlambatan. Hal ini tentu saja merugikan pihak peminjam dan menguntungkan pemberi pinjaman. Sesuai dengan konsep bagi hasil syari'ah dimana seharusnya ada keadilan dalam system investasi maka hal ini dilarang dalam Islam. Sebagaimana yang tertera dalam QS.ar-Rum: 39 yang berarti: "Apa-apa yang kamu berikan (berupa pinjaman) dalam bentuk riba agar harta manusia bertambah, maka hal itu tidak bertambah di sisi Allah", oleh karena itu diperlukan suatu system investasi yang adil dan sesuai dengan syariat Islam.

Sekarang ini konsep keuangan berbasis syariat Islam telah tumbuh menjadi suatu trend pada perekonomian dunia, termasuk juga di Indonesia. Berdasarkan data perbankan syari'ah Indonesia (Direktorat Perbankan Syari'ah, 2011), pertumbuhan bank konvensional lebih kecil daripada bank syari'ah dimana bank syari'ah yang mengalami pertumbuhan relative sekitar 40% per tahun dalam sepuluh tahun terakhir sementara bank konvensional 20%. Hal ini tidak menutup kemungkinan bahwa bank konvensional akan tergeser seiring berkembangnya pertumbuhan bank syari'ah begitu pula dengan rentenir.

Terdapat beberapa penelitian terkait *profit-loss sharing* yang telah dilakukan sebelumnya. Misalnya pada (Sugema *et al.,* 2010) dimana makalah ini memaparkan perbandingan antara konsep bunga dan *profit-loss sharing*. Pada proses disimpulkan bahwa *profit-loss sharing* merupakan satu-satunya konsep yang memberikan keadilan bagi semua pihak terkait. Keadilan yang dimaksud merupakan keadilan dalam hal pembagian keuntungan dan kerugian hasil proses investasi. Penelitian selanjutnya menjelaskan tentang kelemahan *profit-loss sharing* pada prateknya. (Rahman *et* al, 2014) ini menjelaskan kekurangan dan kelebihan *profit-loss sharing* yang dievaluasi secara teoritik dengan mencari alasan mengapa terdapat kegagalan dalam praktek *profit-loss sharing.* Kesimpulan yang didapat adalah kekurangan *profit-loss sharing* dapat diatasi jika lembaga penyelenggaranya bertindak sebagai wiraswasta bukan sebagai perantara saja. Artinya diperlukan suatu lembaga yang berdiri sendiri untuk mengelola investasi menggunakan model ini. Berbeda dengan (Ascarya, 2009) menyatakan bahwa kegagalan *profit-loss sharing* pada prakteknya dikarenakan terletak pada manusia pelaksananya. Analisis pada makalah ini dilakukan menggunakan metodologi *Analytic Network Process* (ANP) pada permasalahan yang dihadapi oleh bank Islam di Indonesia. Seperti halnya pada (Dar dan Presley, 2000), menyatakan bahwa kegagalan konsep *profit-loss sharing* dikarenakan terdapat ketidak seimbangan antara proses pengelolahan dan pengendalian pada investasi yang dilakukan oleh manusia penyelenggaranya. Berdasarkan penelitian-penelitian ini, penulis berpendapat bahwa perlu dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai konsep *profit-loss sharing.*

Pada penelitian ini, penulis berupaya mengkaji pembuatan model investasi syari'ah pada penelitian sebelumnya pada (Sumarti *et al*, 2014, 2015). Model investasi pada makalah ini berupa pemberian kredit mikro kepada pedagang kecil dengan menerapkan konsep *profit-loss sharing* dengan menggunakan prinsip musyarakah. Selanjutnya, diterapkan penambahan dana tabarru' sebagai perwujudan *profit-loss sharing.* Penerapan dana tabarru' ini menggunakan

prinsip premi bersih pada asuransi. Prinsip ini mengharapkan tidak ada kerugian dalam implementasi model pada laba bersih pedagang. Dengan kata lain, pembayaran dana atau premi sebanding dengan pemberian santunan kepada pedagang.

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat, tidak hanya di wilayah Bandung tetapi juga seluruh Indonesia, dalam hal investasi. Masyarakat seharusnya lebih teliti dalam pengelolahan dana usaha sehingga dapat terhindar dari praktek riba yang merugikan banyak pihak dan dilarang oleh Islam. Selain itu, hasil kajian ini diharapkan dapat mengurangi keterlibatan masyarakat dalam praktek rentenir dan meningkatkan perkembangan keuangan syari'ah di Indonesia yang memiliki penduduk mayoritas beragama Islam.

TINJAUAN TEORETIS

Prinsip Investasi Syari'ah

Investasi adalah suatu bentuk penanaman modal atau menempatan asset, baik berupa harta ataupun dana, pada sesuatu yang diharapkan dapat meningkatkan nilainya di masa depan. Menurut Iwan P. Pontjowinoto (2003) menyatakan bahwa terdapat beberapa prinsip investasi yang ditetapkan dalam Islam.

Prinsip-prinsip tersebut adalah: (1) Investasi Islam sebaiknya memberi manfaat finansial yang kompetitif dibandingkan investasi lainya; (2) Praktik investasi harus terhindar dari unsur riba, gharah, maysir dan haram. Riba secara umum berarti tambahan dana atas modal yang diproleh dengan cara yang tidah dibenarkan oleh syariat Islam. Penjelasan lebih detail mengenai riba akan diberikan pada uraian selanjutnya. Gharar dapat diartikan dengan sesuatu yang tidak diketahui antara tercapainya dan tidaknya suatu tujuan atau muncul keraguan atas wujud fisik dari objek transaksi. Maysir adalah tempat untuk memudahkan sesuatu. Dikatakan demikian karena seseorang yang seharusnya menempuh jalan sulit, akan tetapi dengan cara yang singkat dan mudah berharap mendapatkan hasil yang diinginkan. Salah satu contoh maysir adalah segala bentuk perjudian, sedangkan yang dimaksud haram adalah sesuatu yang dilarang oleh Allah SWT baik berupa zat maupun proses mendapatkanya; (3) Adanya etika perjanjian atau akad tertulis dalam melakukan transaksi; (4) Investasi Islam sebaiknya memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan lingkungan sekitar; (5) Kesadaran akan adanya kehidupan yang kekal setelah dunia dapat dijadikan panduan dalam melakukan praktik investasi sehingga setiap usaha yang dilakukan hendaknya didasari atas keinginan untuk mencapai keridhoan Allah SWT.

Semua prinsip ini menjadi dasar pelaksaan investasi keuangan sesuai syariat Islam.

Konsep Riba

Riba adalah kelebihan yang dipungut bersama jumlah utang yang mengandung unsur penganiayaan dan penindasan, bukan sekedar kelebihan atau penambahan uang saja (Pusat Riset dan Edukasi Bank Sentral, 2012). Penganiayaan yang dimaksud bisa berupa pelipatgandaan hutang atau lainnya. Sedangkan menurut istilah teknis, riba berarti pengambilan dari harta pokok atau modal secara bathil. Dikatakan bathil karena pemilik dana mewajibkan peminjam untuk membayar lebih dari pinjaman tanpa memperhatikan apakan hal tersebut menguntungkan atau merugikan peminjam.

Istilah riba dibagi menjadi dua, yaitu: riba an-nasi'ah dan riba al-fadl. Istilah nasi'ah berasal dari akar kata nasa'a yang berarti menunda, menangguhkan atau menunggu dan merujuk pada waktu yang diberikan kepada peminjam dengan imbalan berupa premi. Riba ini dikatakan sama dengan bunga yang dikenakan kepada peminjam, sedangkan dikatakan riba al fadl apabila salah satu dari kedua pihak yang bertransaksi menerima suatu kelebihan. Contohnya adalah menukarkan barang sejenis yang tidak sama kualitas dan sengaja

melakukan kesalahan dalam menimbang barang yang diperjualbelikan.

Kerugian yang disebabkan oleh riba membuat riba tidak hanya dilarang dalam ajaran Islam, tetapi juga dilarang dalam ajaran agama lain. Misalkan dalam ajaran Yahudi dijelaskan pada Eksodus 22:25, Deutronomy 23:19, Levicitus 35:7 dan Lukas 6:34:35 dan ajaran Kristen yang dijelaskan pada pandang reformis Kristen pada abad XVI-1836 (Mardiyah, 2012). Alternatif yang ditawarkan Islam sebagai pengganti bunga atau riba adalah menerapkan bagi hasil dimana kedua belah pihak berbagi resiko dan keuntungan sesuai kesepakatan yang dibuat di awal transaksi. Hal ini dilakukan agar tidak ada pihak yang terdzalimi oleh pihak lain.

Asuransi dalam Islam

Kata asuransi pada umumnya berasal dari dari Bahasa Inggris, yaitu *insurance*, yang dalam bahasa Indonesia mempunyai arti kata "pertanggungan". Secara umum pengertian asuransi adalah salah satu cara atau metode untuk memelihara manusia dalam menghindari resiko atau ancaman bahaya yang beragam yang akan terjadi dalam hidupnya (Sula, 2004).

Tujuan asuransi dalam Islam yang menjadi kebutuhan mendasar adalah al-Kidayah berarti kecukupan dan al-Amnu berarti keamanan, oleh karena itu Islam menyuruh kepada umatnya untuk mencari rasa aman baik untuk diri sendiri maupun keluarga di masa mendatang. Hal ini tersirat dalam QS. Al-Maidah: 2 yang berarti: "…dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya".

Ayat ini memuat perintah untuk saling tolong-menolong dan bekerja sama antar manusia karena sebagai mahluk yang lemah, manusia harus senantiasa sadar bahwa keberadaanya tidak akan mampu hidup sendiri tanpa bantuan orang lain atau sesamanya.

Jenis akad yang biasa digunakan dalam asuransi yaitu akad mudharabah dan wakalah bil ujrah. Mudharabah adalah suatu akad antara pemilik harta yang memberikan kepada mudharib, orang yang bekerja atau pengusaha, suatu harta supaya dia mengelolah dalam bisnis dan keuntungan dibagi antara kedua belah pihak. Penerapan akad mudharabah dalam bisnis asuransi syari'ah terwujud tatkala dana terkumpul dalam perusahaan asuransi diinvestasikan dalam wujud usaha yang diproyeksikan menghasilkan keuntungan di masa depan. Karena dalam akad mudharabah ini terdapat prinsip *profit-loss sharing*, maka jika dalam investasinya mendapatkan keuntungan maka keuntungan tersebut dibagi bersama sesuai akad yang disepakati.

Sebaliknya jika dalam investasinya mengalami kerugian maka kerugian tersebut dipikul bersama antara peserta asuransi dan perusahaan. Sedangkan akad wakalah bil ujrah dalam asuransi syari'ah adalah suatu akad wakalah (pemberian kuasa) dari peserta kepada perusahaan asuransi untuk mengelolah dana peserta dengan memperoleh imbalan (ujrah/*fee*). Dana peserta ini disebut dana tabarru'. Pengelolahan dana tabarru' dilakukan oleh perusahaan asuransi dengan akad yang telah disepekati sebelumnya. Dalam dunia matematika aktuaria, konsep dana tabarru' ini sama dengan konsep premi dalam bidang asuransi.

Konsep Premi (*Pr*) dalam Asuransi

Matematika aktuaria adalah salah satu disiplin ilmu yang menggabungkan matematika, statistika dan ekonomi yang berperan dalam menilai atau memperkirakan resiko terutama pada bidang asuransi dan keuangan perusahaan. Dalam ilmu ini dikenal istilah premi (Pr) yang merupakan sejumlah uang yang harus dibayarkan pada setiap periode waktu sebagai kewajiban dari tertanggung atas keikutsertaannya di asuransi. Besar premi yang harus dibayarkan

ditentukan oleh perusahaan asuransi dengan memperhatikan keadaan-keadaan dari tertanggung. Menurut (Gerber, 1997) terdapat tiga bentuk pembayaran premi, antara lain: (1) Premi tunggal (*one single premium*), (2) Premi berkala dengan jumlah tetap (*level premium*), (3) Premi berkala dengan jumlah bervariasi

Misalkan L adalah total kerugian atau *loss* yang merupakan selisih antara benefit dan pembayaran premi maka suatu premi dikatakan premi bersih jika memenuhi *equivalence principle* yaitu nilai ekspektasi dari kerugian bernilai 0. *Equivalence principle* memenuhi persamaan sebagai berikut:

$$E[L] = 0$$
$$E[\text{premi}] - E[\text{benefit}] = 0 \quad [1]$$
$$E[\text{premi}] = E[\text{benefit}]$$

Algoritma Genetika

Algoritma genetika merupakan salah satu teknik pencarian *heuristic* yang didasarkan pada gagasan evolusi seleksi alam dan genetika (Suyanto, 2005). Algoritma ini ditemukan oleh John Holland pada tahun 1975 di Universitas Michigan melalui sebuah penelitian dan dipopulerkan oleh salah satu muridnya, David Goldberg. Konsep dasar algoritma genetika sebenarnya dirancang untuk menyimpulkan proses-proses dalam system alam yang diperlukan untuk proses evolusi, khususnya teori evolusi alam yang dicetuskan oleh Charles Darwin, yaitu *survival of fittest*. Menurut teori ini, di alam terjadi persaingan antara individu-individu untuk memperebutkan sumber daya alam yang langka sehingga individu yang kuat akan mendominasi individu yang lemah.

Berikut komponen utama dalam algoritma genetika. (1) Teknik *encoding* atau *decoding* gen dari individu. *Encoding* berguna untuk membuat kode dari nilai gen pembentuk individu dan *decoding* berguna untuk membuat kode dari gen pembentukan individu agar nilainya tidak melebihi *range* yang telah ditentukan dan sekaligus menjadi nilai variabel yang akan dicari solusi permasalahannya; (2) Pembangkitan populasi awal secara acak; (3) Penentuan nilai *fitness* yang merupakan nilai dari fungsi tujuan dimana tujuan dari algoritma genetika adalah memaksimalkan nilai *fitness*. Nilai *fitness* inilah yang digunakan sebagai ukuran baik tidaknya suatu solusi; (4) Elitisme adalah prosedur untuk meng*copy* individu bernilai fitness sebanyak satu (jika jumlah individu dalam populasi adalah ganjil) atau dua (jika jumlah individu dalam suatu populasi adalah genap). Hal ini dilakukan agar individu tersebut tidak memiliki kerusakan, nilai *fitness* menurun selama proses pindah silang dan mutasi; (5) Seleksi digunakan untuk memilih dua buah individu yang akan dijadikan sebagai orang tua; (6) Pindah silang adalah tahapan yang melibatkan dua induk untuk menghasilkan keturunan yang baru; (7) Mutasi berperan untuk menggantikan gen yang hilang dari populasi akibat proses seleksi; (8) Penggantian populasi dimaksudkan bahwa semua individu awal dari satu generasi diganti dengan individu baru hasil proses pindah silang dan mutasi.

Dalam jurnal ini, algoritma genetika digunakan untuk menentukan nilai premi optimal pada model *profit-loss sharing* dengan penambahan dana tabarru'.

METODE PENELITIAN

Pembangkitan Laba Bersih Harian Pedagang

Konsep dari tahapan ini menggunakan prinsip *Probability Integral Transform* (PIT) dimana suatu data dapat dibangkitkan dengan menggunakan distribusi kumulatifnya. Oleh karena itu berdasarkan (Sumarti *et al.* 2014, 2015), data laba bersih yang didapat dari pemberian kredit mikro sejumlah Rp. 1.000.000 kepada 5 pedagang disalah satu pasar di Bandung ditentukan distribusinya sesuai kondisi yang diinginkan. Penentuan ditribusi untuk setiap laba bersih pedagang dilakukan dengan menggunakan *software easyfit*. *Software* ini merupakan salah satu *software* aplikasi simulasi dan analisis data yang dapat memberikan gambaran distribusi sesuai dengan data yang diberikan (Mathwave, 2015).

Hasil yang didapat dari *easyfit* terdiri atas 3 bagian untuk setiap data, yaitu: *graphs, summary* dan *goodness of fit*. *Graphs* memberikan grafik data sesuai dengan distribusi yang memenuhi. *Summary* memberikan distribusi beserta parameter yang sesuai dengan data, sedangkan *goodness of fit* memberikan hasil pengujian berupa hasil numerik dan peringkat berdasarkan uji *Kolmogorov Smirnov, Anderson Darling* dan *Chi-Squares*. Peringkat pada bagian inilah yang digunakan untuk memilih distribusi yang paling cocok dengan data asli.

Setelah menetapkan distribusi setiap data, dilakukan pembangkitan data menggunakan Matlab R 2009i. Pembangkitan disesuaikan dengan lama periode yang diperlukan. Misalkan, jika distribusi dan parameter didapat untuk data dengan lama periode 52 hari maka pembangkitan juga dilakukan untuk 52 hari. Selanjutnya dilakukan pencocokan menggunakan data asli. Jika data bangkitan memiliki ukuran data untung dan rugi sama maka distribusi tersebut digunakan sebagai dasar pembangkitan data lebih lanjut.

Model *PLS* dengan Penambahan Dana *Tabarru'*

Model investasi ini merupakan pengembangan dari model investasi syari'ah pada (Sumarti *et al.* 2014). Berbeda dengan model sebelumnya, dalam artikel ini ditambahkan dana tabarru' ($Q(t)$) dalam proses pelunasan. Tujuan penambahan ini adalah untuk membantu pedagang dalam pelunasan iuran pokok yaitu sebesar $Ip = \frac{A}{T}$ pada hari ke-t. Hal ini membuat pedagang tidak memiliki hutang maupun cicilan seperti model PLS sebelumnya. Aturan yang berlaku pada model ini, antara lain: (1) Model menetapkan $Q(t)$ sebagai perwujudan *profit-loss sharing* dengan pem bayarannya dilakukan setelah angsuran pokok $I(t)$ dan bagi hasil $B(t)$ dipenuhi, (2) Benefit atau santunan diberikan kepada pedagang jika $w(t) < Ip$ dengan kata lain pedagang tidak mampu melunasi angsuran pokok pada hari ke-t.

Persamaan dana tabarru' $Q(t)$ pada hari ke-t diberikan sebagai berikut:

$$Q(t) = \begin{cases} \overline{Pr} & , w(t) - I(t) - \overline{Pr} > 0 \\ 0 & , w(t) - I(t) - \overline{Pr} \leq 0 \end{cases} \quad [2]$$

Dengan $I(t)$ merupakan angsuran pada hari ke-t. Besar $I(t)$ ditentukan berdasarkan besarnya $w(t)$. Jika $w(t)$ pada hari ke-t lebih besar daripada Ip maka $I(t) = Ip$ dan jika $0 < w(t) < Ip$ maka $I(t) = w(t)$, sedangkan jika pedagang tidak dapat melunasi Ip pada hari ke-t maka pedagang akan mendapatkan $b(t)$ sebesar kekurangan Ip pada hari yang sama.

Total angsuran $S(t)$ pada model ini pada hari ke-t memenuhi persamaan:

$$S(t) = I(t) + B(t) + b(t) \quad [3]$$

$B(t)$ merupakan besarnya bagi hasil pada hari ke-t yang bergantung pada porsi bagi hasil p yang harus ditentukan terlebih dahulu. Penentuan nilai p yang optimal akan dibahas pada uraian selanjutnya. Persamaan $B(t)$ diberikan sebagai berikut:

$$B(t) = \begin{cases} p \times \big(w(t) - I(t)\big), & w(t) - I(t) > 0 \\ 0 & , w(t) - I(t) \leq 0 \end{cases} \quad [4]$$

$B(t)$ dibayarkan ketika laba bersih pedagang lebih besar daripada angsuran pada hari yang sama ($w(t) - I(t) > 0$) dan jika kondisi tersebut tidak dipenuhi maka pedagang tidak harus membayar $B(t)$.

Tabel 1 merupakan ilustrasi yang untuk model *PLS* dengan penambahan $Q(t)$ dengan A = 1.000.000 merupakan total investasi dengan porsi bagi hasil yang dipilih p = 0,5, maka untuk T = 20 hari dan $\overline{Pr}$ = 15.000. Implementasi model pada ilustrasi dilakukan untuk setiap hari ke-t. $TH(t)$ merupakan banyaknya uang atau laba bersih yang dibawa pulang oleh pedagang pada hari ke-t. Perhitungan $TH(t)$ diperlukan pada analisis model *PLS* selanjutnya.

Analisis model dilakukan dengan perhitungan $porped_{syar+tab}$ dan $r_{syar+tab}$ yang menunjukkan profit bagi kedua belah pihak terkait. Profit bagi pedagang pada model

investasi ini disebut $proped_{syar+tab}$ yang didapat dari pehitungan persamaan sebagai berikut:

$$porped_{syar+tab} = \frac{\sum_{i=1}^{T} FV(TH)}{\sum_{i=1}^{T} FV(w)} \quad [5]$$

dengan

$$TH(t) = w(t) - S(t) - Q(t)$$

Asumsi yang digunakan dalam perhitungan ini adalah laba bersih yang didapat diletakkan di bank dengan menggunakan r_{BI} = 7,5% yang merupakan *rate* BI, sedangkan untuk $r_{syar+tab}$ merupakan profit yang didapat oleh investor. Profit ini memenuhi persamaan sebagai berikut:

$$A = \frac{S(1)}{(1+r_{syar+tab})} + \cdots + \frac{S(T)}{(1+r_{syar+tab})^{T}} \quad [6]$$

Penyelesaian persamaan $r_{syar+tab}$ dilakukan dengan simulasi metode numerik bagi dua menggunakan Matlab R 2009i. Berbeda dengan model sebelumnya, pada model ini tidak ditambahkan hutang terakhir karena hutang pedagang selalu terlunasi dengan penambahan $Q(t)$.

Penentuan Porsi Bagi Hasil Optimal

Porsi bagi hasil merupakan salah satu komponen penting dalam model bagi hasil syari'ah. Penentuan porsi bagi hasil yang salah akan membuat model bagi hasil tidak mencapai tujuan memberikan keadilan bagi investor dan pedagang. Berikut ini merupakan langkah-langkah yang dilakukan untuk menentukan porsi bagi hasil optimal:

1. Membangkitkan data laba bersih pedagang untuk periode investasi T.
2. Tentukan $porped_{rent}$ dan r_{rent} menggunakan model angsuran rentenir.
3. Bangkitkan 500 nilai porsi bagi hasi pada selang [0,001, 0,5] dengan sub selang 0,001.
4. Untuk setiap porsi bagi hasil ditentukan $porped_{syar}$ dan r_{syar} dengan menggunakan model *profit-loss sharing*.
5. Tentukan selang porsi nagi hasil yang memenuhi:

$$r_{BI} < r_{syar} < r_{rent}$$
$$porped_{syar} < porped_{rent}$$

Tabel 1
Ilustrasi model investasi syari'ah dengan penambahan dana tabarru'

t	$w(t)$	$I(t)$	$B(t)$	$Q(t)$	$b(t)$	$S(t)$	$TH(t)$
1	70000	50000	10000	0	0	60000	10000
2	-10000	0	0	0	50000	50000	-60000
3	30000	30000	0	0	20000	50000	-20000
4	150000	50000	50000	15000	0	100000	35000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
20							

Sumber: Hasil Implementasi Model

6. Selang porsi bagi hasil yang didapat pada tahap sebelumnya digunakan untuk menentukan porsi bagi hasil opti mal menggunakan model keoptimalan. Terdapat beberapa model keoptimalan yang digunakan dalam artikel ini. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan simpulan tentang model keoptimalan yang optimal beserta sifat setiap model. Model ini dibangun berdasarkan model keoptimalan pada (Mustika, 2013). Berikut model keoptimalan porsi bagi hasil yang digunakan:

Model Keoptimalan 1

$$\max F(p) = \alpha \left(\frac{f(p)}{f_{max}}\right)^2 + (1-\alpha)\left(\frac{g(p)}{g_{max}}\right)^2 \quad [7]$$

$f(p) = r_{syar+tab}(p) - r_{BI}$
$g(p) = porped_{syar+tab}(p) - porped_{rent}$
$f_{max} = \max|f(p)|$
$g_{max} = \max|g(p)|$
$\alpha = 0.1, \ldots, 1$ merupakan bobot yang menyatakan keterpihakan

Model Keoptimalan 2

$$\max F(p) = \alpha\left(\frac{f(p)}{f_{max}}\right)^2 + (1-\alpha)\left(\frac{g(p)}{g_{max}}\right)^2 \quad [8]$$

$f(p) = r_{syar+tab}(p) - r_{BI}$
$g(p) = porped_{syar+tab}(p) - 2porped_{rent}$
$f_{max} = \max|f(p)|$
$g_{max} = \max|g(p)|$
$\alpha = 0.1, \dots, 1$ merupakan bobot yang menyatakan keterpihakan

Model keoptimalan 1 pada persamaan [7] dan 2 pada persamaan [8] menggunakan fungsi objektif yang merupakan penjumlahan antara kuadrat r_{syar} dan r_{BI} dibagi maksimum dari semua selisih dengan bobot α dan hasil kuadrat selisih $porped_{syar}$ dan $porped_{rent}$ dibagi maksimum dari semua selisih dengan bobot $1-\alpha$. Nilai $f(p)$ menyatakan pay off yang akan diterima investor dengan penggunaan model *profit-loss sharing*. Dengan kata lain, pada $f(p)$ diharapkan bahwa r_{syar} jaraknya sejauh mungkin dengan r_{BI} yang artinya menghasilkan profit yang besar untuk investor, sedangkan $g(p)$ menyatakan payoff yang akan diterima pedagang apabila menggunakan model ini. Pada model keoptimalan 2 didapat bahwa $g(p)$ akan menghasilkan nilai yang negative namun dengan pengkuadratan pada fungsi objektif maka akan menghasilkan nilai positif yang besar. Hal ini bertujuan agar didapat profit pedagang yang besar juga.

Memaksimalkan $F(p)$ merupakan memaksimalkan jarak antara r_{syar} dengan r_{BI} dan $porped_{syar}$ dengan $porped_{rent}$ dengan α merupakan suatu porsi keterpihakan. Semakin besar α maka semakin besar keterpihakannya kepada investor dan sebaliknya semakin α semakin besar keterpihakan kepada pedagang.

Model Keoptimalan 3

$$\min F(p) = \alpha\left(\frac{f(p)}{f_{max}}\right)^2 + (1-\alpha)\left(\frac{g(p)}{g_{max}}\right)^2$$

$f(p) = r_{syar+tab}(p) - k.r_{BI}$
$g(p) = porped_{syar+tab}(p) - porped_{rent}$
$f_{max} = \max|f(p)|$
$g_{max} = \max|g(p)|$
$\alpha = 0.1, \dots, 1$ merupakan bobot yang menyatakan keterpihakan

Model Keoptimalan 4

$$\min F(p) = \alpha\left(\frac{f(p)}{f_{max}}\right)^2 + (1-\alpha)\left(\frac{g(p)}{g_{max}}\right)^2 \quad [10]$$

$f(p) = r_{syar+tab}(p) - k.r_{BI}$
$g(p) = porped_{syar+tab}(p) - 2porped_{rent}$
$f_{max} = \max|f(p)|$
$g_{max} = \max|g(p)|$
$\alpha = 0.1, \dots, 1$ merupakan bobot yang menyatakan keterpihakan
k = pengali r_{BI}

Model keoptimalan 3 pada persamaan [9] dan 4 pada persamaan [10] menggunakan fungsi objektif yang merupakan penjumlahan antara kuadrat selisih r_{syar} dan kelipatan r_{BI} dibagi maksimum dari semua selisih dengan bobot α dan hasil kuadrat selisih $porped_{syar}$ dan $porped_{rent}$ dibagi maksimum dari semua selisih dengan bobot $1-\alpha$. Pada $f(p)$ diharapkan bahwa r_{syar} jaraknya sedekat mungkin dengan r_{BI} sedangkan $g(p)$ pada model keoptimalan 4 dibuat sama dengan model keoptimalan 2.

Meminimumkan $F(p)$ merupakan meminimumkan jarak antara r_{syar} dengan kelipatan r_{BI} dan $porped_{syar}$ dengan $porped_{rent}$. Pembagian fungsi objektif pada semua model keoptimalan dengan f_{maks} dan g_{maks} dilakukan agar $F(p)$ tidak memiliki dimensi dan agar bernilai maksimal 1.

7. Porsi bagi hasil optimal digunakan untuk proses implementasi selanjutnya.

Penentuan Premi Optimal

Dalam jurnal ini, konsep premi berkala dengan jumlah tetap digunakan sebagai dasar pembayaran Pr untuk setiap periode waktu. Berdasarkan persamaan *equivalence principle* didefinisikan persamaan sisa dana tabarru' (SDT) sebagai berikut: [9]

$$SDT = \sum_{i=0}^{T} a_i \overline{Pr}(1 + r_{BI})^{T-i} - \sum_{i=0}^{T} b_i(1 + r_{BI})^{T-i} \quad [11]$$

dengan,
$\overline{Pr}$ = premi rata-rata
a_i = pengali premi = $\begin{cases} 1 & ,w(t) \geq Ip \\ 0 & ,w(t) < 0 \end{cases}$
$b(t) = \begin{cases} Ip & ,w(t) \geq Ip \\ Ip - w(t) & ,0 < w(t) < Ip \\ 0 & ,w(t) \leq 0 \end{cases}$
$w(t)$ = laba bersih pada hari ke-t
$r_{BI} = \frac{7.5\%}{252}$ adalah BI rate harian
T = lama periode investasi

Sesuai dengan konsep premi bersih maka diharapkan $SDT \approx 0$, namun dalam prakteknya, tidak selalu didapatkan $SDT \approx 0$. Dalam menyelesaikan masalah optimasi ini digunakan algoritma genetika untuk mendapatkan a_i yang optimal.

Tujuan awal penggunakan algoritma genetika dalam artikel ini adalah mendapatkan $SDT \approx 0$ sehingga fungsi objektif yang digunakan untuk permasalahan ini adalah:

$$\min_{a} F(a) = SDT + (\mu \times H(a) \times |SDT|) \quad [12]$$

dengan,
$\mu = 10^7$ yang merupakan penalti / denda
$H(a) = \begin{cases} 1 & ,SDT < 0 \\ 0 & ,SDT \geq 0 \end{cases}$

Cara kerja fungsi objektif ini adalah mencari minimum dari $F(a)$ dengan a merupakan *output* yang diharapkan. Kendala dalam fungsi objektif ini bertujuan jika $SDT < 0$ maka didapat $H(a) = 1$. Hal ini membuat fungsi objektif bernilai sangat besar karena menambahan penalty, sehingga tidak akan menjadi pilihan solusi. Sedangkan jika $SDT \geq 0$ maka $H(a) = 0$ sehingga fungsi objektif bernilai SDT. Selanjutnya $SDT > 0$ dan minimum yang akan terpilih menjadi solusi optimal.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pembangkitan Data

Data yang digunakan merupakan data dari lima pedagang disalah satu pasar di Bandung. Data ini diperoleh dari pencatatan harian pedagang setelah menerima modal tambahan sebesar Rp. 1.000.000. Berdasarkan lama periode yang telah ditentukan, yaitu $T = 30, T = 52$ dan $T = 90$ hari, maka ditentukan distribusi untuk setiap data pedagang dan lama periode investasinya.

Tabel 3 merupakan hasil dari penentuan distribusi dan parameter menggunakan *easyfit*. Pembangkitan dilakukan secara acak menggunakan MatlabR2099i sesuai dengan lama periode investasi. Data bangkitan inilah yang selanjutnya akan digunakan dalam tahapan berikutnya, sedangkan Gambar 1, 2 dan 3 merupakan histogram untuk setiap distribusi data pedagang. Histogram merupakan tampilan grafis dari tabulasi frekuensi yang digambarkan dengan grafis batangan sebagai manifestasi data binning.

Simulasi dan Implementasi Model

Langkah awal yang dilakukan adalah mencari rata-rata dari data laba bersih untuk setiap pedagang. Hal ini dilakukan karena investasi hanya diberikan kepada pedagang dengan rata-rata laba bersih lebih besar dari $0 (w(t) > 0)$. Berdasarkan Tabel 2 didapat bahwa pedagang 3 dan 5 tidak dapat diterapkan untuk model investasi ini dikarenakan nilai negative pada rata-rata laba bersihnya yang menunjukkan bahwa pedagang selalu mengalami kerugian untuk semua lama periode, sehingga pedagang 1, 2 dan 4 akan digunakan untuk simulasi selanjutnya.

Tabel 2
Rata-rata laba bersih setiap pedagang dengan $A = Rp.1.000.000$

Ped	$\bar{w}_{T=30}$	$\bar{w}_{T=52}$	$\bar{w}_{T=90}$
1	333436.43	363113.46	254989.27
2	57827.28	59655.02	67353.48
3	-112015.57	-115485.37	-89639.30
4	54102.64	54950.46	45271.08
5	-70258.19	-77918.71	

Sumber: Hasil Simulasi Rata-rata Laba Bersih

Data bangkitan untuk pedagang 1, 2 dan 4 diperoleh berdasarkan proses pembangkitan pada uraian sebelumnya. Setiap

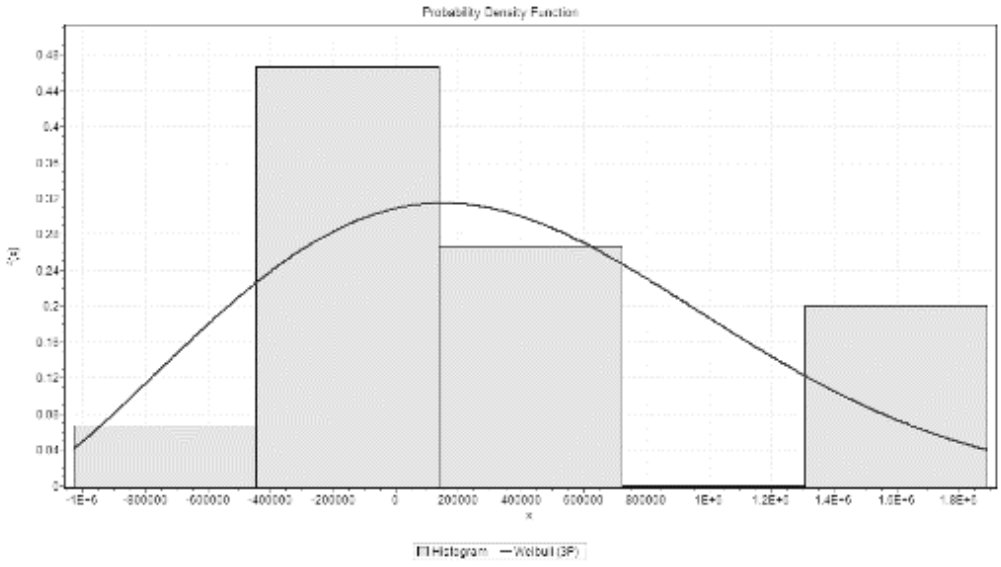
data bangkitan diimplementasi pada model investasi. Proses ini diperlukan tahapan penentuan porsi bagi hasil optimal untuk model syari'ah. Sesuai kriteria keoptimalan model syari'ah, diperlukan implementasi data pada model angsuran rentenir.

Model rentenir yang digunakan merupakan hasil penelitian dari (Fitriani, 2014). Dalam model ini dijelaskan bahwa model menetapkan 30% sebagai bunga, 10% sebagai biaya administrasi dan menetapkan denda untuk setiap keterlambatan.

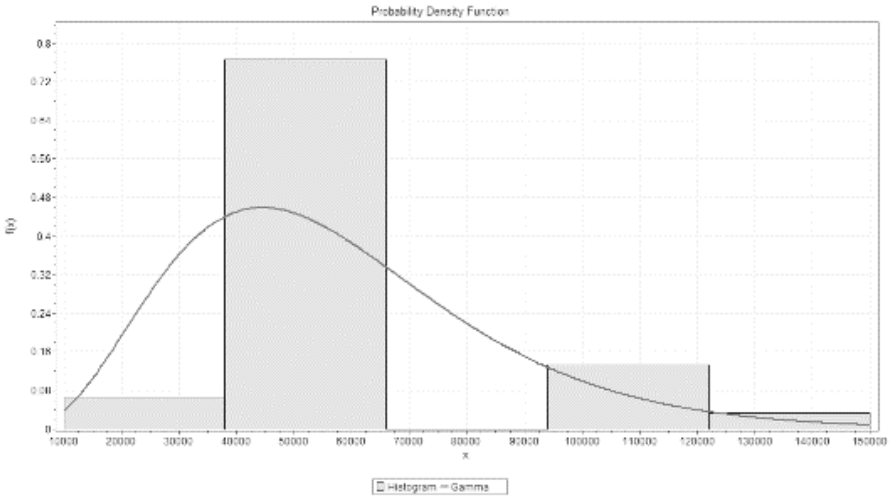
Tabel 3
Distribusi data dengan lama periode berbeda dengan $A = Rp.1.000.000$

Pedagang	Distribusi	Parameter
		$T = 30$
1	Weibull 3P	$\alpha = 2.2836\ ;\ \beta = 1.75e+6\ ;\ \gamma = -1.21e+6$
2	Gamma	$\alpha = 4.495\ ;\ \beta = 12710$
3	Weibull 3P	$\alpha = 2.441e+8\ ;\ \beta = 4.8278e+13\ ;\ \gamma = -4.8278e+13$
4	Weibull	$\alpha = 3.023\ ;\ \beta = 60201$
5	Weibull 3P	$\alpha = 3.5552e+8\ ;\ \beta = 4.6172e+13\ ;\ \gamma = -4.6172e+13$
		$T = 52$
1	Weibull 3P	$\alpha = 2.2943\ ;\ \beta = 1.72e+6\ ;\ \gamma = -1.20e+6$
2	Gamma	$\alpha = 3.2459\ ;\ \beta = 18396$
3	Weibull 3P	$\alpha = 4.66e+8\ ;\ \beta = 9.32e+13\ ;\ \gamma = -9.32e+13$
4	Weibull 3P	$\alpha = 2.642\ ;\ \beta = 50132\ ;\gamma = 13370$
5	Weibull 3P	$\alpha = 76597\ ;\ \beta = 1.0676e+10\ ;\ \gamma = -1.0676e+10$
		$T = 90$
1	Weibull 3P	$\alpha = 2.8877\ ;\ \beta = 2.09e+6\ ;\ \gamma = -1.61e+6$
2	Gamma	$\alpha = 1.4779\ ;\ \beta = 44772$
3	Weibull 3P	$\alpha = 2.4878e+8\ ;\ \beta = 3.786e+13\ ;\ \gamma = -3.786e+13$
4	Weibull 3P	$\alpha = 3.2316\ ;\ \beta = 80154\ ;\gamma = -26500$

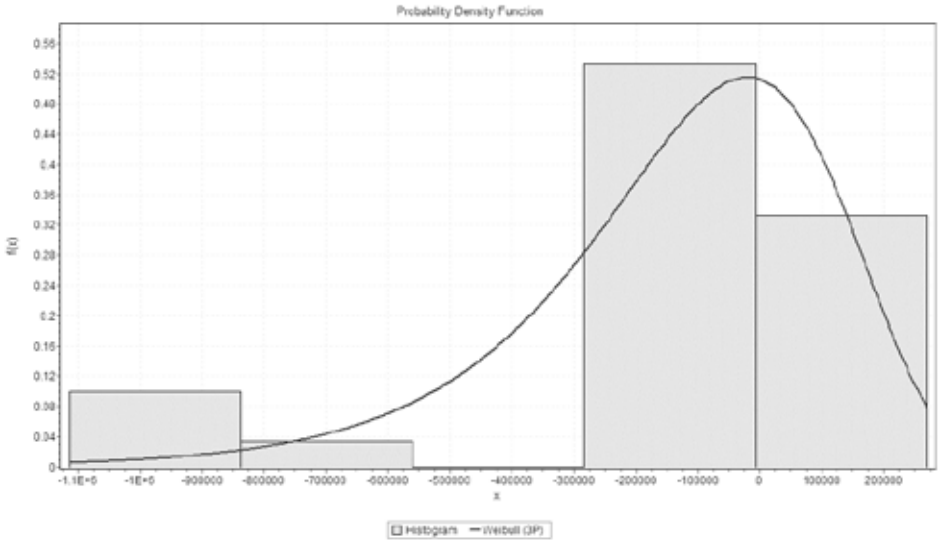
Sumber: Hasil Simulasi *Software Easyfit*



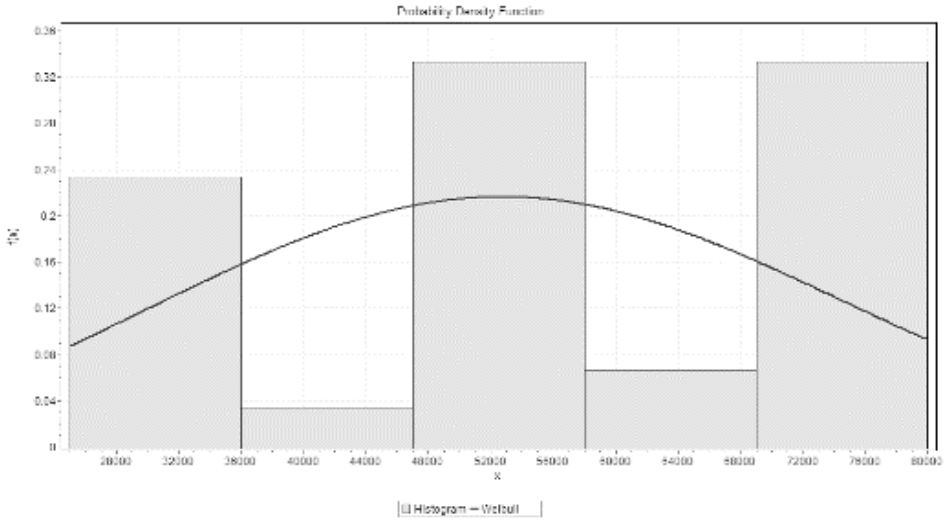
(a)


Probability Density Function
f(x)
x
Histogram
Gamma

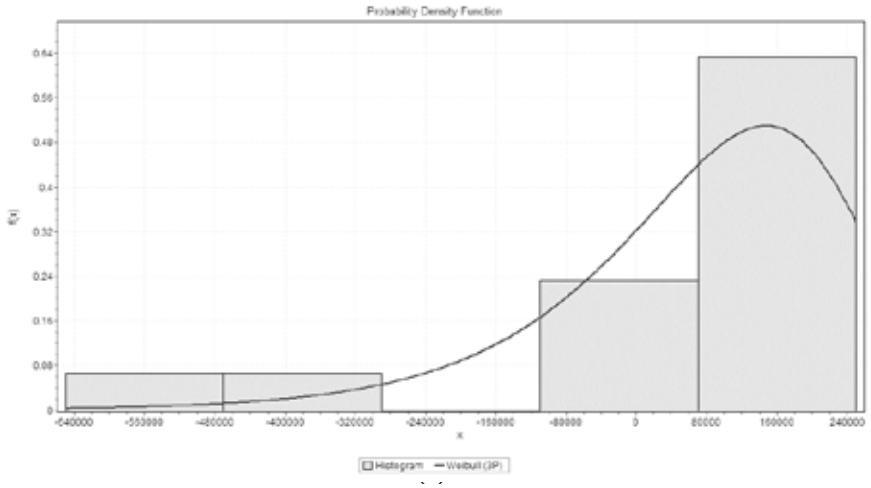
(b)


Probability Density Function
f(x)
x
Histogram
Weibull (3P)

(c)


Probability Density Function
f(x)
x
Histogram
Weibull

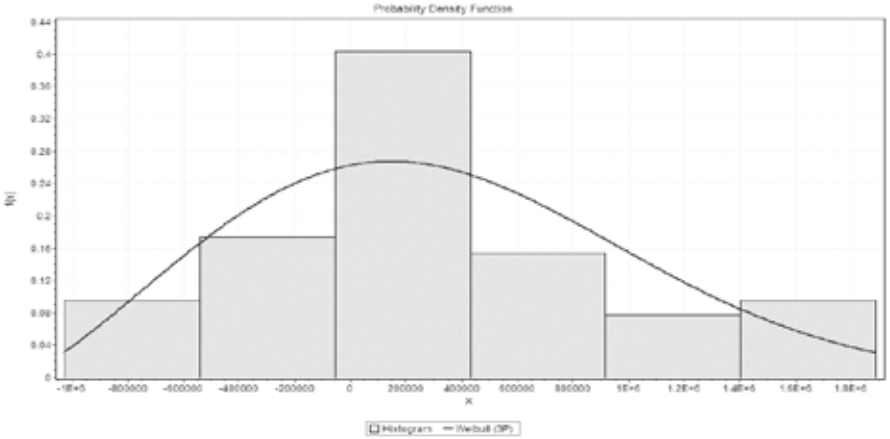
(d)



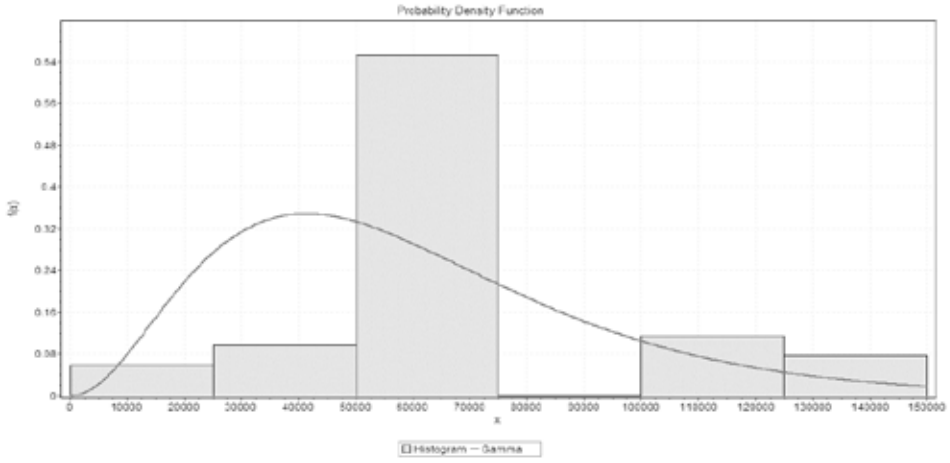
(e)

Sumber: Histogram Hasil Simulasi *Software Easyfit*

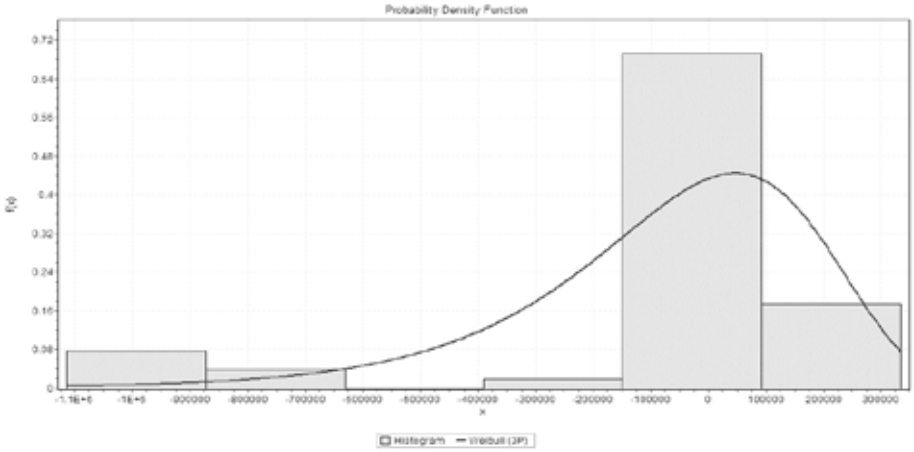
Gambar 1
Histogram untuk $T = 30$ dengan $A = Rp.1.000.000$



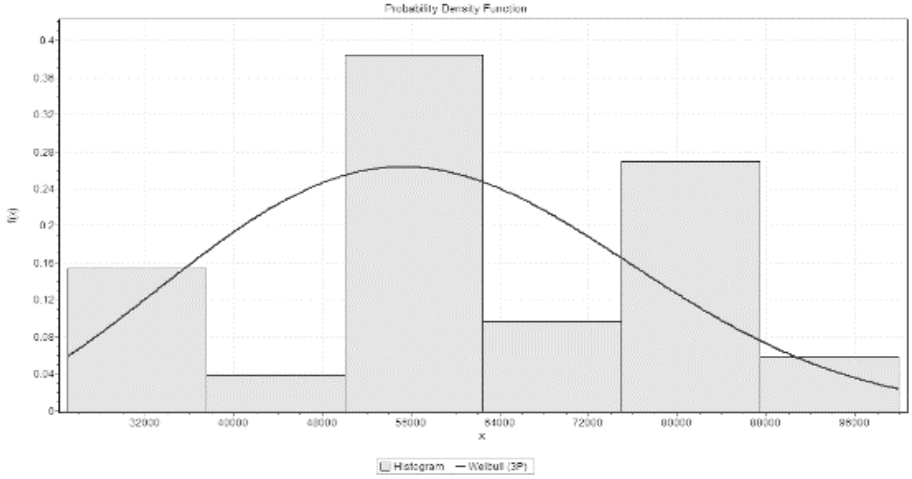
(a)



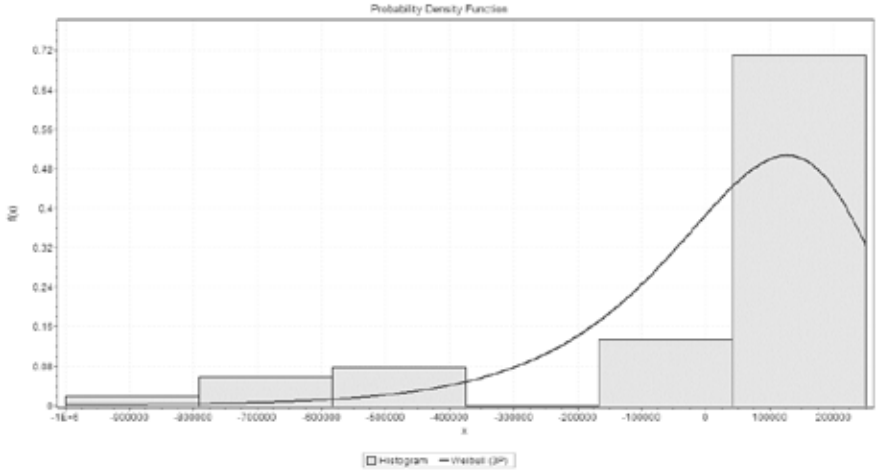
(b)



(c)



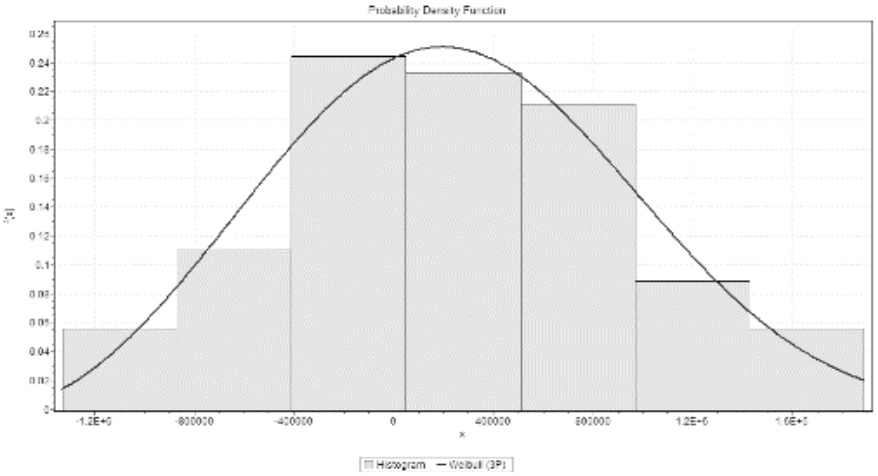
(d)



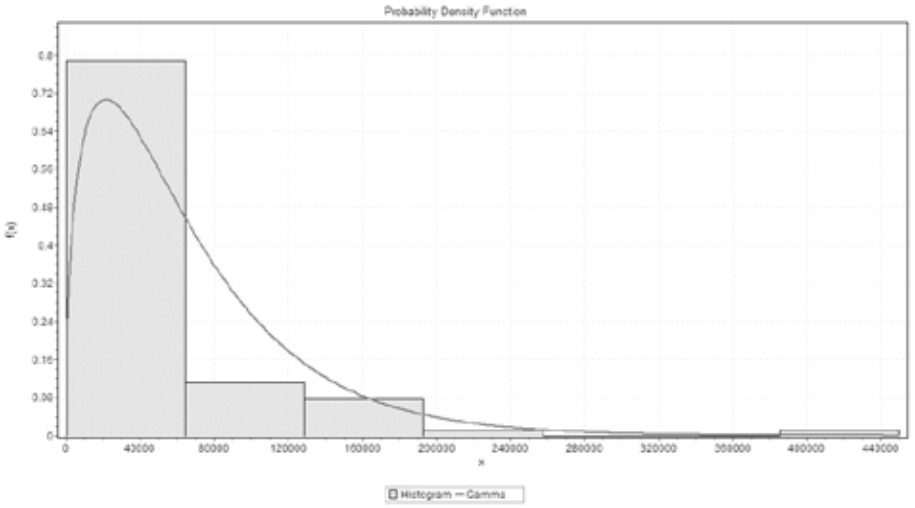
(e)

Sumber: Histogram Hasil Simulasi *Software Easyfit*

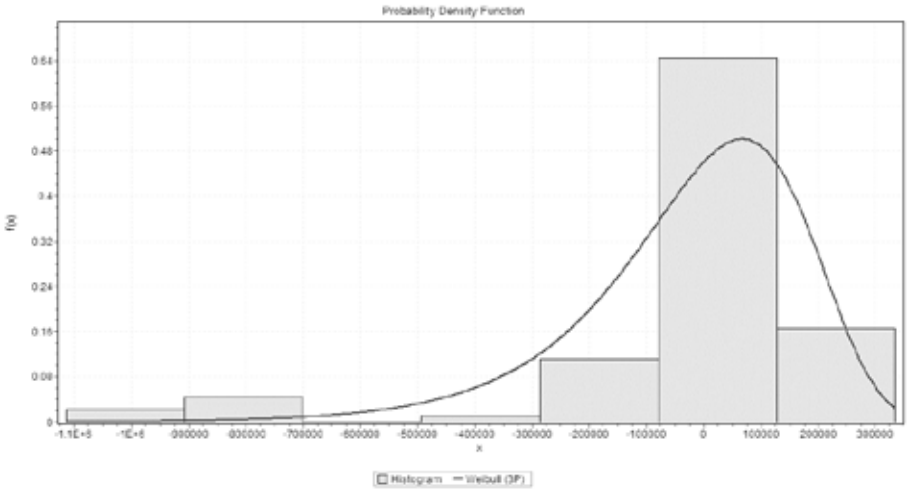
Gambar 2
Histogram untuk $T = 52$ dengan $A = Rp.1.000.000$


Probability Density Function
f(x)
x
Histogram
Weibull (3P)

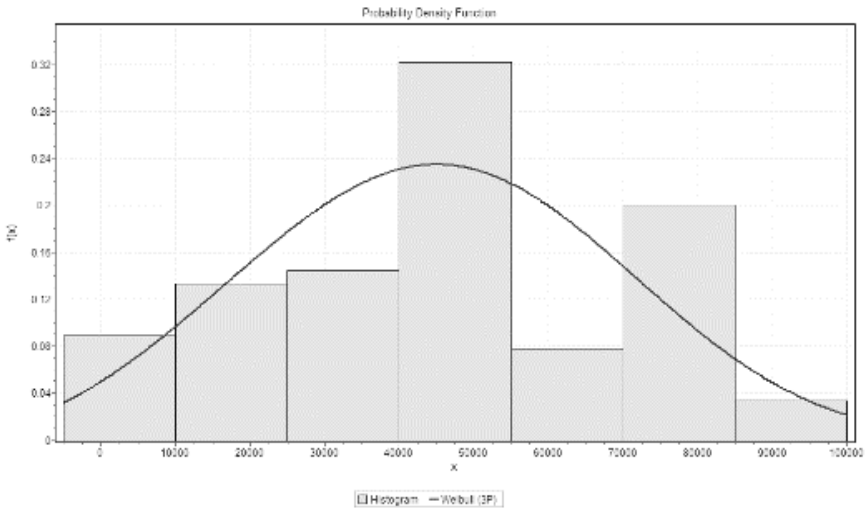
(a)


Probability Density Function
f(x)
x
Histogram
Gamma

(b)


Probability Density Function
f(x)
x
Histogram
Weibull (3P)

(c)



(d)

Sumber: Histogram Hasil Simulasi *Software Easyfit*

Gambar 3
Histogram untuk T = 90 dengan A = $Rp.1.000.000$

Tabel 4
Implementasi model rentenir
dengan A = $Rp.1.000.000$

Ped	$porped_{rent}$	r_{rent}
	T = 30	
1	0.8438	0.0055
2	0.2253	0.0058
4	0.1913	0.0057
	T = 52	
1	0.9132	0.0035
2	0.5822	0.0032
4	0.2161	0.0038
	T = 90	
1	0.9308	0.0023
2	0.7788	0.0019
4	0.6764	0.0019

Sumber: Hasil Implementasi Model Rentenir

Tabel 4 merupakan hasil implementasi untuk model rentenir. Hasil ini akan selanjutnya digunakan untuk penentuan porsi bagi hasil optimal untuk model syari'ah. Berdasarkan langkah-langkah yang dijelaskan untuk menentukan porsi bagi hasil optimal maka didapat sifat-sifat untuk setiap model keoptimalan sebagai berikut:

Model Keoptimalan 1

Untuk porsi bagi hasil yang sama diketahui bahwa semakin besar α maka nilai fungsi objektif semakin kecil, sedangkan untuk α yang sama diketahui bahwa semakin besar porsi bagi hasil maka nilai fungsi objektif akan mengecil pada α = 0,1, … ,0.3 membentuk parabola pada α = 0,4, … ,0,5 dan akan membesar pada sisa α selanjutnya.

Model Keoptimalan 2

Untuk porsi bagi hasil yang sama diketahui bahwa semakin besar α maka nilai fungsi objektif semakin kecil sedangkan untuk nilai α yang sama diketahu bahwa semakin besar porsi bagi hasil maka nilai fungsi objektif akan membesar.

Model Keoptimalan 3

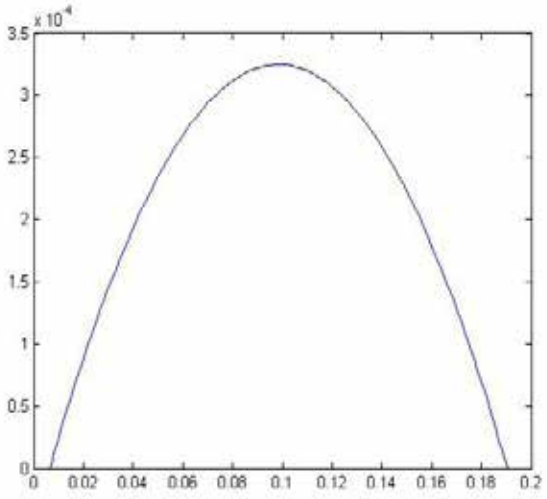
Untuk porsi bagi hasil yang sama diketahui bahwa semakin besar α maka nilai fungsi objektif semakin kecil dan nilai k semakin besar sedangkan untuk α yang sama diketahui bahwa semakin besar porsi bagi hasil maka nilai fungsi objektif mengecil pada α = 0,1, . . ,0,9 dan fluktuatif pada α = 1

Model Keoptimalan 4

Untuk porsi bagi hasil yang sama diketahui bahwa semakin besar α maka nilai fungsi objektif semakin mengecil dan nilai k semakin besar sedangkan untuk α yang sama diketahui bahwa semakin besar porsi bagi hasil maka nilai fungsi objektif membesar pada α = 0,1, … ,0,9 dan fluktuatif di α = 0.

Disisi lain menurut (Rizal, 2013) menyatakan terdapat tiga jenis keoptimalan dalam laba bersih pedagang, yaitu tipe keoptimal stasioner, tipe keoptimalan di batas bawah dan tipe keoptimalan di batas atas. Berikut penjelasan singkat mengenai tipe keoptimalan ini:

1. Tipe keoptimalan di titik stasioner
   Misalkan p_{min} adalah batas bawah selang keoptimalan porsi bagi hasil dan p_{max} adalah batas atas selang keoptimalan porsi bagi hasil. Tipe keoptimalan ini memberikan porsi bagi hasil pada selang $[p_{min}, p_{max}]$. Gambar 4 merupakan contoh hasil plot untuk tipe ini.

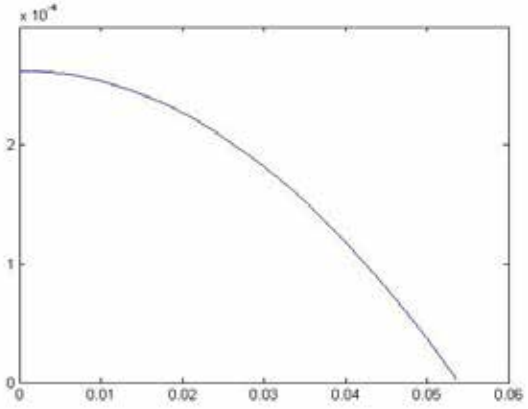


Sumber: Tesis Fitriani, 2014

Gambar 4
Plot $F(p)$ di Titik Stasioner

Tipe keoptimalan ini merupakan tipe keoptimalan porsi bagi hasil yang paling ideal. Hal ini dikarenakan terdapat keseimbangan keuntungan antara pedagang dan investor.

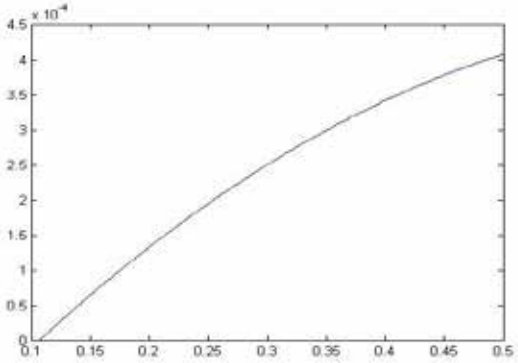
2. Tipe keoptimalan di batas bawah
   Tipe ini memperlihatkan bahwa investor tidak mendapatkan keuntungan lebih banyak karena maksimum $F(p)$ berada pada porsi bagi hasil yang kecil. Hal in berarti tidak ada keadilan dalam porsi bagi hasil yang dihasilkan sehingga tipe ini merupakan salah satu tipe yang dihindari dalam proses implementasi.



Sumber: Tesis Fitriani, 2014

Gambar 5
Plot $F(p)$ di Batas Bawah

3. Tipe keoptimalan di batas atas
   Tipe ini sama dengan tipe sebelumnya. Pada tipe ini, porsi bagi hasil yang didapat membuat pedagang tidak mendapat pembagian keuntungan yang adil.



Sumber: Tesis Fitriani, 2014

Gambar 6
Plot $F(p)$ di Batas Atas

Ketiga tipe keoptimalan di atas ditemukan pada model keoptimalan 1 dengan persamaan [7]. Sesuai dengan sifat yang dimiliki maka dipilih α = 0,4 meme-

nuhi tipe keoptimalan di titik stasioner. Oleh karena itu dipilih model keoptimalan 1 sebagai model keoptimalan yang paling ideal untuk model *profit-loss sharing* pada jurnal ini yang memberi keoptimalan terhadap investor dan pedagang secara seimbang.

Tabel 5 memberikan hasil implementtasi pada model PLS. Berdasarkan nilai p yang didapat dari model keoptimalan 1, maka akan ditentukan $porped_{syar+tab}$ dan $r_{syar+tab}$. Penambahan $Q(t)$ pada model PLS dimulai dengan menentukan $\overline{Pr}$ untuk setiap pedagang. Variabel $\overline{Pr}$ merupakan nilai rata-rata premi dari 1000 data bangkitan. Proses ini dilakukan dengan menggunakan persamaan sisa dana tabarru dimana untuk SDT = 0 maka Pr memenuhi persamaan sebagai berikut:

$$Pr = \frac{\sum_{i=0}^{T} a_i(1+r_{BI})^{T-i}}{\sum_{i=0}^{T} b_i(1+r_{BI})^{T-i}} \quad [13]$$

Dengan menggunakan 1000 simulasi data bangkitan maka dapat ditentukan $\overline{Pr}$. Hasil simulasi diberikan pada Tabel 6.

Tabel 5
Implementasi model PLS
dengan A = $Rp.1.000.000$

Ped	$porped_{syar}$	r_{syar}	p
	T = 30		
1	0.8832	0.0017	0.0026
2	0.4028	0.0019	0.0290
4	0.3723	0.0013	0.0251
	T = 52		
1	0.9479	0.0015	0.0017
2	0.6617	0.0017	0.0145
4	0.6588	0.0012	0.0134
	T = 90		
1	0.9516	0.0007	0.0011
2	0.8255	0.0008	0.0061
4	0.7448	0.0008	0.0092

Sumber: Hasil Implementasi Model PLS

Premi pada hasil ini disebut premi individu karena hanya berlaku pada masing-masing pedagang saja. Berdasarkan hasil ini, implementasi dilanjutkan pada model PLS dengan penambahan dana tabarru'.

Tabel 6
$\overline{Pr}$ dengan A = $Rp.1.000.000,00$

Ped	$\overline{Pr}_{T=30}$	$\overline{Pr}_{T=52}$	$\overline{Pr}_{T=90}$
1	19402	11223	2582.40
2	1980	368.64	433.56
3	1642.7	6.02	628.29

Sumber: Hasil Simulasi Perhitungan $\overline{Pr}$

Sama dengan implemensi model PLS, penambahan $Q(t)$ juga dilakukan pada variasi lama periode yang sama. Tabel 7 memberikan hasil implementasi model PLS dengan penambahan $Q(t)$. Terlihat disini bahwa profit yang didapat untuk pedagang lebih besar daripada profit pada model sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa penambahan $Q(t)$ memberikan pengaruh positif bagi model PLS.

Pada model ini, dilakukan perhitungan SDT dengan tujuan memdapatkan premi yang optimal. Sebagaimana yang dijelaskan sebelumnya, pada artikel ini digunakan algoritma genetika dalam proses simulasinya. Hasil simulasi SDT diberikan pada Tabel 8.

Tabel 7
Implementasi model PLS dengan
penambahan $Q(t)$ pada A = $Rp.1.000.000$

Ped	$porped_{rent}$	r_{rent}
	T = 30	
1	0.9025	0.0023
2	0.4196	0.0016
4	0.3232	0.0011
	T = 52	
1	0.9516	0.0017
2	0.6848	0.0012
4	0.6754	0.0011
	T = 90	
1	0.9666	0.0011
2	0.8381	0.0007
4	0.7779	0.0007

Sumber: Hasil Implementasi Model PLS dengan penambahan dana tabarru'

Tabel 8
Hasil simulasi SDT dan a
dengan $A = Rp.1.000.000$

Ped	a	SDT
	$T = 30$	
1	2.4442	0.0220
2	0.5866	0.0124
4	1.9078	0.0437
	$T = 52$	
1	0.9615	0.0692
2	0	0
4	0	0
	$T = 90$	
1	2.4422	0.0097
2	1.5769	0.0326
4	1.3053	0.0109

Sumber: Hasil Simulasi Pehitungan SDT

Berdasarkan Tabel 8 dapat disimpulkan premi optimal untuk setiap pedagang. Misalkan untuk periode investasi $T = 30$ didapat bahwa pedagang 1 memiliki SDT = 0,0220, yang artinya hubungan antara pembayaran Pr dengan b yang diberikan sudah seimbang, dengan pengali premi sebesar $a = 2{,}4442$.

Implementasi Variasi Jumlah Investasi

Diketahui sebelumnya bahwa variasi periode investasi memberikan profit yang optimal seiring dengan bertambahnya lama periode investasi T, sehingga akan dilakukan implementasi dengan variasi jumlah investasi. Variasi jumlah investasi didasarkan pada $\overline{w}$ untuk setiap pedagang. Dengan menggunakan hasil pada Tabel 2 maka didefinisikan A^* yang merupakan jumlah investasi baru yang memenuhi persamaan sebagai berikut:

$A^* = k \times \overline{w} \times T$ dengan $k = \frac{1}{4}, \frac{1}{2}, \frac{3}{4}$ [14]

Konstanta k merupakan pengali pada A^* yang dipilih sebelumnya dan T merupakan lama periode untuk setiap investasi. Setelah mendapatkan A^* selanjutnya dilakukan simulasi sesuai model investasi yang dikaji. Tabel 9 memberikan hasil dari implementasi variasi A^* pada model investasi pada $T = 52$.

Berdasarkan Tabel 9 disimpulkan bahwa variasi jumlah investasi memberikan profit yang semakin kecil seiring dengan bertambanya jumlah investasi untuk lama periode yang sama. Hal ini dikarena meningkatnya angsuran pokok seiring dengan meningkatnya nilai A^* sehingga pedagang akan merasa keberatan dalam proses pelunasan jika laba bersih yang didapat sama, oleh karena itu diperlukan modifikasi bangkitan sesuai dengan jumlah dan periode investasi. Modifikasi pembangkitan data laba bersih dimulai dengan melakukan pemahaman terhadap distribusi dan parameter setiap data pedagang. Terdapat 2 distribusi dalam artikel ini, yaitu: distribusi Weibull dan gamma. Distribusi Weibull diperkenalkan oleh fisikawan Swedia, Waloddi Weibull, pada 1939 (Ronald Walpole, 1995).

Tabel 9
Hasil simulasi dengan variasi jumlah dan periode investasi pada $T = 52$

Pedagang 1 dengan $\overline{w} = 363113.46$			
	k=0.25	k=0.5	k=0.75
$porped_{rent}$	0.7633	0.5289	0.3072
r_{rent}	0.0041	0.004	0.004
p	0.013	0.033	0.073
$porped_{syar}$	0.8781	0.6158	0.4279
r_{syar}	0.002	0.0019	0.0021
$\overline{Pr}$	51527	168620	242820
$porped_{syar+tab}$	0.7933	0.5543	0.4126
$r_{syar+tab}$	0.0132	0.0174	0.0138
SDT	0.0013	0.0068	0.0073
a	0.9427	0.7683	1.1159
Pedagang 2 dengan $\overline{w} = 59655.02$			
$porped_{rent}$	0.675	0.35	0.025
r_{rent}	0.0041	0.0041	0.0041
p	0.018	0.054	0.162
$porped_{syar}$	0.7365	0.473	0.2095
r_{syar}	0.002	0.002	0.002
$\overline{Pr}$	136.05	1984.6	9455.6
$porped_{syar+tab}$	0.7727	0.5102	0.2546
$r_{syar+tab}$	0.0024	0.0026	0.0014
SDT	0	0	0
a	0	0	0

Pedagang 4 dengan $\bar{w}$ = 54950.46			
$porped_{rent}$	0.6751	0.346	0.0499
r_{rent}	0.0041	0.0043	0.0045
p	0.01	0.051	0.16
$porped_{syar}$	0.7425	0.4746	0.2086
r_{syar}	0.0011	0.0018	0.002
$\overline{Pr}$	0	254.01	1669.2
$porped_{syar+tab}$	0.7426	0.4726	0.2346
$r_{syar+tab}$	0.0011	0.0022	0.0034
SDT	0	0.0033	0.0048
a	0	2.2730	2.312

Sumber: Hasil Implementasi Model PLS dengan penambahan dana tabarru' pada variasi jumlah investasi

Parameter dalam distribusi ini antara lain: α adalah parameter bentuk, β adalah parameter skala dan γ adalah parameter lokasi. Parameter γ menunjukkan lokasi kurva dimulai sehingga $-\infty < \gamma < \infty$, sedangkan untuk distibusi gamma merupakan distribusi yang didasari oleh fungsi gamma. Parameter dalam distribusi ini sama dengan parameter yang dimiliki distribusi Weibull. Kedua distribusi ini menggunakan parameter bentuk, skala dan lokasi maka modifikasi bangkitan dilakukan dengan memberikan pengali parameter pp pada parameter skala dan lokasi saja. Persamaan yang digunakan untuk pp adalah:

$$pp = \frac{3}{4} \times \frac{A^*}{A} \qquad [15]$$

dengan $A = Rp.1.000.000$

Konstanta $\frac{3}{4}$ ditambahkan pada persamaan di atas dengan asumsi bahwa perolehan $w(t)$ tidak bertambah sama persis dengan perolehan A^*. Misalkan A^* dikalikan 2 maka $w(t)$ yang didapat tidak sama persis dengan $2w(t)$ yang didapat sebelumnya. Dengan kata lain, selalu ada factor yang mempengaruhi perolehan lama bersih pedagang setiap harinya.

Setelah melakukan modifikasi data bangkitan maka implementasi dilakukan yang selanjutnya dilakukan perhitungan profit untuk pedagang dan investor seperti model PLS sebelumnya. Tabel 10, 11 dan 12 memberikan hasil simulasi dengan variasi jumlah dan periode investasi. Dari ketiga tabel dapat terlihat hubungan antara data dengan variasi jumlah dan periode investasi.

Variasi jumlah investasi tidak memberikan perubahan profit yang signifikan untuk lama periode yang sama. Hal ini dikarenakan, seiring bertambahnya jumlah investasi maka bertambah pula kewajiban pedagang untuk melunasi iuran pokok pada periode tertentu yang tentu saja lebih memberatkan.

Secara umum benar jika semakin banyak modal tambahan maka pedagang dapat membeli barang lebih banyak untuk diperjualbelikan namun terdapat iuran pokok yang juga mempengaruhi besar profit yang diterima pedagang, sedangkan untuk variasi periode memberikan simpulan berbeda. Semakin bertambahnya periode investasi maka semakin menguntungkan bagi pedagang untuk jumlah periode yang sama.

Tabel 10
Hasil simulasi dengan variasi jumlah dan periode investasi pedagang 1

	k=0.25	k=0.5	k=0.75
T = 30			
$porped_{rent}$	0.8865	0.8827	0.8150
r_{rent}	0.0053	0.0052	0.0052
p	0.002	0.003	0.002
$porped_{syar}$	0.9106	0.9076	0.8538
r_{syar}	0.0016	0.0016	0.0018
$porped_{syar+tab}$	0.9098	0.9009	0.9284
$r_{syar+tab}$	0.0019	0.0019	0.0017
SDT	0.0054	0.0056	0.0059
a	0.761	1.1433	1.4346
T = 52			
$porped_{rent}$	0.8909	0.8996	0.9133
r_{rent}	0.0031	0.0031	0.0031
p	0.002	0.002	0.002
$porped_{syar}$	0.9135	0.9203	0.9309
r_{syar}	0.0013	0.0012	0.0014
$porped_{syar+tab}$	0.9319	0.9473	0.9376
$r_{syar+tab}$	0.0013	0.0015	0.0014
SDT	0.0089	0.0034	0.0087
a	0.6817	1.0955	1.1504

	T = **90**		
$porped_{rent}$	0.9384	0.9289	0.9381
r_{rent}	0.0019	0.0018	0.0018
p	0.002	0.003	0.002
$porped_{syar}$	0.9513	0.944	0.9509
r_{syar}	0.0007	0.0006	0.0007
$porped_{syar+tab}$	1.0238	1.0229	1.0244
$r_{syar+tab}$	8.11e-6	6.9e-6	1.2e-5
SDT	0.0018	0.006	0.002
a	0.8594	1.2168	1.0113

Sumber: Hasil Implementasi Pedagang 1 pada Model PLS dengan Penambahan Dana Tabarru' pada variasi jumlah dan periode investasi

Tabel 11
Hasil simulasi dengan variasi jumlah dan periode investasi pedagang 2

	T = **30**		
	k=0.25	k=0.5	k=0.75
$porped_{rent}$	-0.037	-0.044	-0.027
r_{rent}	0.0071	0.0063	0.0058
p	0.001	0.009	0.001
$porped_{syar}$	0.2317	0.2095	0.2160
r_{syar}	0.0005	0.0004	0.0005
$porped_{syar+tab}$	0.2957	0.2623	0.2651
$r_{syar+tab}$	0.0009	0.0009	0.0008
SDT	0.0082	0.0094	0.0031
a	1.2535	0.59	1.6374
	T = **52**		
$porped_{rent}$	0.4289	0.404	0.4571
r_{rent}	0.0033	0.0033	0.0032
p	0.023	0.025	0.021
$porped_{syar}$	0.5474	0.5276	0.569
r_{syar}	0.0014	0.0014	0.0014
$porped_{syar+tab}$	0.5621	0.6011	0.6080
$r_{syar+tab}$	0.0007	0.0008	0.0008
SDT	0.0023	0.0055	0.0048
a	0.2931	0.9543	0.7559
	T = **90**		
$porped_{rent}$	0.648	0.6631	0.7073
r_{rent}	0.0021	0.0022	0.0021
p	0.012	0.012	0.009
$porped_{syar}$	0.7209	0.7334	0.7684
r_{syar}	0.0009	0.0009	0.0009
$porped_{syar+tab}$	0.7964	0.8080	0.8049
$r_{syar+tab}$	0.0005	0.0006	0.0005
SDT	0.0048	9.0e-4	0.002
a	0.9242	0.811	1.1095

Sumber: Hasil Implementasi Pedagang 2 pada Model PLS dengan Penambahan Dana Tabarru' pada variasi jumlah dan periode investasi

Tabel 12
Hasil simulasi dengan variasi jumlah dan periode investasi pedagang 4

	T = **30**		
	k=0.25	k=0.5	k=0.75
$porped_{rent}$	-0.117	-0.072	-0.057
r_{rent}	0.0076	0.0063	0.0057
p	0.006	0.008	0.0011
$porped_{syar}$	0.1755	0.1892	0.2301
r_{syar}	0.0003	0.0004	0.0005
$porped_{syar+tab}$	0.1801	0.1828	0.2167
$r_{syar+tab}$	0.0004	0.0004	0.0005
SDT	0.0087	0.006	0.0072
a	0.9602	1.087	0.7668
	T = **52**		
$porped_{rent}$	0.4177	0.4259	0.4235
r_{rent}	0.0032	0.0031	0.0031
p	0.023	0.021	0.022
$porped_{syar}$	0.5379	0.5439	0.5419
r_{syar}	0.0013	0.0013	0.0012
$porped_{syar+tab}$	0.5673	0.5505	0.5579
$r_{syar+tab}$	0.0006	0.0006	0.0006
SDT	0.0013	0.0093	0.0052
a	2.9935	0.7249	0.4535
	T = **90**		
$porped_{rent}$	0.6167	0.6335	0.6126
r_{rent}	0.0019	0.0019	0.0018
p	0.012	0.01	0.011
$porped_{syar}$	0.695	0.7082	0.6915
r_{syar}	0.0009	0.0008	0.0008
$porped_{syar+tab}$	0.6872	0.7018	0.7117
$r_{syar+tab}$	0.0004	0.0004	0.0005
SDT	0.0066	0.0028	0.0016
a	1.619	0.9996	1.2553

Sumber: Hasil Implementasi Pedagang 4 pada Model PLS dengan Penambahan Dana Tabarru' pada variasi jumlah dan periode investasi

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Model PLS merupakan model investasi yang efektif dalam penyelesaian permasalahan mengenai praktek riba dalam bidang keuangan masyarakat. Model ini dapat digunakan sebagai salah satu pilihan

untuk melakukan transaksi keuangan yang sesuai dengan syariat Islam. Masyarakat khususnya pedagang kecil dapat memulai menggunakan model PLS dan meninggalkan praktek rentenir.

Penambahan dana tabarru' pada model PLS, dengan memberikan modal tambahan pada pedagang di Pasar Balubur Bandung, memberikan profit yang lebih tinggi bagi investor dan pedagang untuk lama periode investasi yang sama. Variasi jumlah dan lama periode investasi berpengaruh pada profit yang didapat dari model ini. Jumlah investasi yang berbeda menghasilkan profit yang cenderung sama jika dilakukan pada lama periode yang sama, sedangkan, variasi lama periode menghasilkan profit pedagang yang semakin besar seiring bertambahnya periode namun investor mendapatkan profit yang cenderung turun seiring bertambahnya lama periode.

Saran

Dalam penelitian ini terdapat beberapa kendala dalam prosesnya, antara lain; jumlah data untuk setiap pedagang yang cenderung sedikit sehingga distribusi yang dihasilkan cenderung tidak stabil dan akurat. Hal ini dikarenakan tidak semua pedagang kooperatif dalam proses pengambilan data selain itu penggunaan 5 pedagang dalam satu lokasi pasar dirasa belum cukup untuk mewakili seluruh pedagang di Indonesia. Berdasarkan pada kendala inilah, maka pada kajian berikutnya diperlukan pengambilan data yang lebih banyak dan variatif sehingga sifat-sifat data akan lebih konsisten terbaca terutama dalam penentuan distribusi dalam proses pembangkitan. Selain itu guna hasil yang lebih optimal diperlukan simulasi dengan menggunakan variansi yang lebih beragam baik dalam hal jumlah maupun periode investasi.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul-Rahman, A., R. L. Abdul dan A. M. Azmi. 2014. Failure and Potential of Profit Loss Sharing Contracts: A Perspective of New Institutional. *Science Direct*.

Ascarya. 2009. *The Lack of Profit Loss Sharing in Indonesia's Islamic Banks: revisited*. Centre of Education and Central Banking Studies, Bank Indonesia.

Dar, H. A. and J. R. Presley. 2000. Lack of Profit Loss Sharing in Islamic Banking: Management and Control Imbalance. *Economic Research Paper No. 00/24*.

Direktorat Perbankan Syari'ah. 2011. *Outlook Perbandan Syari'ah Indonesia*. Bank Indonesia. Jakarta.

Fitriani. 2014. Simulasi Model Profit and Loss Sharing pada Investasi Syari'ah dengan Penambahan Dana Tabarru' pada Prinsip Musyarakah. *Tesis*. Program Paska Sarjana Matematika ITB. Bandung.

Gerber, H. U. 1997. *Life Insurance Mathematics third Edition*. Springer. Berlin.

Fitriyani, M, V. 2012. Simulasi Model Bagi Hasil pada Investasi Syari'ah. *Skripsi*. ITB. Bandung.

Higham, D. J. 2004. *An Intoduction to Finantial Option Valuation*. Cambridge University Press. New York.

Muda, R. B., G. Ismail., G. Abdul dan S. Shahimi. 2011. Profit-Loss Sharing and Economic Value added in Islamic Banking Model. *Working Paper in Islamic Economics and Finance No. 1105*.

Mustika, T. 2013. Penentuan Fungsi Objektif pada Masalah Optimasi Porsi Bagi Hasil dalam Investasi Syari'ah. *Skripsi*. Bandung: ITB.

Pontjowinoto, I. P. 2003. *Prinsip Syari'ah di Pasar Modal (Pandangan Praktisi)*. Modal Publications. Jakarta.

Pusat Riset dan Edukasi Bank Sentral. 2012. *Kodifikasi Peraturan Bank Indonesia-Liabilitas dan Modal Pelaksanaan Prinsip Syari'ah dalam Kegiatan Penghimpunan dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Syari'ah, Produk Bank Syari'ah dan Unit Usaha Syari'ah*. Bank Indonesia. Jakarta.

Rizal, A. 2013. Simulasi Data dan Penentuan Besar Pinjaman dalam Model Investasi Pembiayaan Pedagang Kecil.

Skripsi. ITB. Bandung.

Samuelson, P. A. dan D. N. William D. 2004. *Ilmu Makroekonomi*. Edisi Ketujuh- belas. PT. Media Global Edukasi. Jakarta.

Sugema, I., T. Bakhtiar dan J. Effendi. 2010. Interest Versus Profit-Loss Sharing Credit Contract: Efficiency and Walfare Implications. *International Research Journal of Finance an Economics* (45).

Sumarti, N., V. Fitriyani, dan M. Damayanti. 2014. A Mathematical Model of The Profit-Loss Sharing (PLS) Scheme. *Science Direct Elsevier Ltd Procedia – Social and Behavioral Sciences* 115: 131-137.

Sumarti, N. 2015. Some Problems on Making of Mathematical Modelling of Profit-Loss Sharing Using Data Simulation. *J. Math. Fund. Sci.* 47(1): 1-11.

Suyanto. 2005. *Algoritma Genetika dalam Matlab*. ANDI Yogyakarta.

Syula, M. S. 2004. *Asuransi Syari'ah (Life and General)*. Jakarta: Gema Insani Press.

Walpole, R. E. 1995. *Ilmu Peluang dan Statistika untuk Insinyur dan Ilmuwan*. ITB. Bandung.

Scot, W. F. 1999. *Life Assurance Mathematics*. Institute of Actuaries. London.

www.mathwave.com. Diakses pada tanggal 31 januari 2015

www.mathwork.com. Diakses pada tanggal 22 Juni 2015

www.weibull.com. Diakses pada tanggal 9 Juli 2015.