

TESIS

**PENGARUH *INTELLECTUAL CAPITAL* DAN PERTUMBUHANNYA
TERHADAP KINERJA KEUANGAN RUMAH SAKIT
UNIVERSITAS HASANUDDIN DI MASA DEPAN MELALUI
KINERJA KEUANGAN SAAT INI**

**RAHMA PARAMITA
A022191005**



**PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER SAINS MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023**

TESIS

**PENGARUH *INTELLECTUAL CAPITAL* DAN PERTUMBUHANNYA
TERHADAP KINERJA KEUANGAN RUMAH SAKIT
UNIVERSITAS HASANUDDIN DI MASA DEPAN MELALUI
KINERJA KEUANGAN SAAT INI**

***THE EFFECT OF INTELLECTUAL CAPITAL AND ITS GROWTH ON
FINANCIAL PERFORMANCE IN HASANUDDIN UNIVERSITY
HOSPITAL IN THE FUTURE THROUGH CURRENT FINANCIAL
PERFORMANCE***

**Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Magister
disusun dan diajukan oleh**

**RAHMA PARAMITA
A022191005**



**PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM STUDI MAGISTER SAINS MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023**

LEMBAR PENGESAHAN TESIS

**PENGARUH INTELLECTUAL CAPITAL DAN PERTUMBUHANNYA
TERHADAP KINERJA KEUANGAN RUMAH SAKIT
UNIVERSITAS HASANUDDIN DI MASA DEPAN MELALUI
KINERJA KEUANGAN SAAT INI**

Disusun dan diajukan oleh

**RAHMA PARAMITA
A022191005**

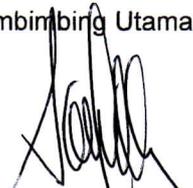
Telah dipertahankan di hadapan Panitia Ujian yang dibentuk dalam rangka Penyelesaian
Studi Program **Magister Sains Manajemen**
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin

Pada tanggal **04 Juli 2023**

dan telah dinyatakan memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,

Pembimbing Utama



Prof. Dr. Syamsu Alam, S.E., M.Si., CIPM., CWM
NIP 196007031992031001

Pembimbing Pendamping



Dr. Jumidah Maming, S.E., M.Si
NIP 196604011991032001

Ketua Program Studi
Magister Sains Manajemen



Prof. Dr. Abdul Razak Munir, S.E., M.Si., M.Mktg.C.MP., CMA
NIP 197412062000121001

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin



Prof. Dr. Abd. Rahman Kadir, S.E., M.Si., CIPM., CWM., CRA., CRP
NIP 196402051988101001

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rahma Paramita
NIM : A022191005
Program Studi : Magister Sains Manajemen

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa tesis yang berjudul : **PENGARUH INTELLECTUAL CAPITAL DAN PERTUMBUHANNYA TERHADAP KINERJA KEUANGAN RUMAH SAKIT UNIVERSITAS HASANUDDIN DI MASA DEPAN MELALUI KINERJA KEUANGAN SAAT INI.**

Adalah karya ilmiah saya sendiri, bukan merupakan pengambil alihan tulisan atau pemikiran orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam Daftar Pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan Tesis ini hasil karya orang lain, saya bersedia untuk bertanggung jawab.



Makassar, 07 Juli 2023

Rahma Paramita

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan ke hadirat ALLAH SWT, atas segala limpahan kasih sayang, rahmat, taufiq dan hidayah-Nya sehingga proses penyusunan tesis dengan judul “Pengaruh *Intellectual Capital* Dan Pertumbuhannya Terhadap Kinerja Keuangan Rumah Sakit Universitas Hasanuddin Di Masa Depan Melalui Kinerja Keuangan Saat Ini” dapat terselesaikan. Tentunya juga sholawat dan salam *ta'dzim* senantiasa tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW, sebagai penutup para Nabi yang menjadi Rahmatan lil ‘Alamin dan pembawa cahaya iman di muka bumi.

Ucapan terima kasih dengan penuh ketulusan saya sampaikan kepada semua pihak yang telah dengan ikhlas berkontribusi dalam proses penyelesaian penelitian ini secara langsung maupun tidak langsung, terkhusus kepada :

1. Prof. Dr. Ir. Jamaluddin Jompa, M.Sc, selaku Rektor Universitas Hasanuddin yang telah memberikan kesempatan untuk menempuh pendidikan di Program Magister Universitas Hasanuddin.
2. Prof. Dr. Abdul Rahman Kadir, S.E., M.Si., CIPM, CWM, CRA., CRP selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin dan Prof. Dr. Abdul Razak Munir, SE.,M.Si, M.Mktg. C.MP selaku Ketua Program Studi Magister Sains Manajemen.
3. Prof. Dr. Indrianty Sudirman, S.E., M.Si selaku Ketua Implementasi Proyek Pengembangan RS Unhas, Direktur Utama RS Unhas dan Jajaran Pimpinannya yang telah memberikan saya kesempatan untuk dapat menempuh program Magister ini melalui beasiswa Loan KfW Unhas.
4. Prof. Dr. Syamsu Alam, S.E., M.Si., CIPM.,CWM dan Ibu Dr. Jumidah Maming, SE,. M.Si selaku pembimbing utama dan pembimbing pendamping atas segala kebijaksanaan dan arahnya dalam mendukung proses penyelesaian penyusunan tesis ini.
5. Prof. Dr. Mahlia Muis, S.E. M.Si., CIPM., CWM, Ibu Dr. Fauziah Umar, S.E., M.Si dan Bapak Andi Aswan, S.E., MBA., Ph.D selaku penguji yang telah memberikan berbagai koreksi perbaikan di setiap tahapan ujian saya, sehingga semakin menyempurnakan tesis ini.
6. Seluruh Bapak/Ibu Dosen, para civitas akademik dan teman seperjuangan di Program Magister Sains Manajemen Universitas Hasanuddin yang telah memberikan ilmu, arahan dan perhatian yang begitu bermanfaat.

7. Tentunya terima kasih yang begitu mendalam tiada henti kepada Suami Tercinta Disky Zulkarnain Am, S.Pd atas segala dukungan yang begitu besar tanpa kenal lelah, sehingga menjadi semangat dan motivasi yang tidak ada hentinya juga dalam penyelesaian tesis ini. Begitupula kepada kakak-kakak, para ipar dan kemenakan yang selalu memberikan hiburan dan semangat untuk terus melangkah tahap demi tahap menyelesaikan penelitian ini.
8. Terima kasih juga kepada Pimpinan di Unit Kerja saya, seluruh sahabat-sahabat hebat saya di RS Unhas, serta semua pihak atas segala bantuan, doa dan semangat yang senantiasa diberikan.

Semoga, atas kontribusi dari semua pihak ini Allah Subhanahu Wata'ala senantiasa melimpahkan kebaikan, perlindungan dan keberkahan-Nya. Sebagai penulis, saya menyadari bahwa tesis ini masih sangat jauh dari sempurna, banyak salah, khilaf dan kekurangan yang menyertai, untuk itu saya memohon maaf yang sebesar-besarnya.

Akhir kata, dengan segala keterbatasan dan kekurangan tersebut, saya persembahkan tesis ini kepada dunia ilmu pengetahuan. Semoga dapat memberikan sedikit warna terkait *intellectual capital*. Kesempurnaan itu pada hakekatnya hanyalah milik Allah Subhanahu Wata'ala semata sementara berbagai kesalahan dan kekurangan terkait segala aspek di dalamnya adalah milik saya.

Terima kasih, billahittaufiq wal hidayah.

Makassar, 07 Juli 2023

Rahma Paramita

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	19
1.3 Tujuan Penelitian	22
1.4 Manfaat Penelitian	22
1.5 Sistematika Penulisan	23
BAB II LANDASAN TEORI, KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS	25
2.1 Tinjauan Teori dan Konsep	25
2.1.1 <i>Stakeholder Theory</i>	25
2.1.2 <i>Legitimacy Theory</i>	27
2.1.3 <i>Signalling Theory</i>	30
2.1.4 <i>Resource-Based Theory (RBT)</i>	32
2.1.5 <i>Intangible Assets</i>	33
2.1.6 <i>Intellectual Capital</i>	37
2.1.6.1 Defenisi <i>Intellectual Capital</i>	37
2.1.6.2 Komponen <i>Intellectual Capital</i>	46
2.1.6.3 <i>Value Added Intellectual Coefficient</i>	53
2.1.7 Konsep Kinerja Keuangan	56
2.1.7.1 Analisis Kinerja Keuangan	59
2.1.7.2 Tujuan Pengukuran Kinerja Keuangan.....	59
2.1.7.3 Tahap – tahap dalam Menganalisis Kinerja Keuangan.....	60
2.1.7.4 Pengukuran Kinerja Keuangan	61

2.1.7.4.1	Rasio Likuiditas	65
2.1.7.4.2	Rasio Profitabilitas	67
2.1.8	Kinerja Karyawan	70
2.1.8.1	Pengertian Kinerja karyawan	70
2.1.8.2	Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Karyawan.....	71
2.1.8.3	Penilaian Kinerja Karyawan	75
2.1.9	<i>Growth</i>	76
2.1.9.1	Definisi <i>Growth</i>	76
2.1.9.2	Jenis-Jenis dan Pengukuran <i>Growth</i>	77
2.1.10	<i>Financial Distress</i>	78
2.1.10.1	Definisi <i>Financial Distress</i>	78
2.1.10.2	Jenis-Jenis <i>Financial Distress</i>	79
2.1.10.3	Penyebab <i>Financial Distress</i>	81
2.1.11	Aplikasi <i>Partial Least Square</i>	84
2.1.11.1	Model Pengukuran atau <i>Outer Model</i>	85
2.1.11.2	Model Struktural atau <i>Inner Model</i>	86
2.1.11.3	Evaluasi Model Fit (<i>Goodness of Fit</i>)	88
2.2	Kerangka Pikir dan Hipotesa	89
2.2.1	Pengaruh IC (VAIC™) terhadap kinerja keuangan (<i>Hospital's Performance /PERF</i>) RS Universitas Hasanuddin saat ini	89
2.2.2	Pengaruh IC (VAIC™) terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (<i>Future Hospital's Performance/ F-PERF</i>)	90
2.2.3	Pengaruh Rata-rata Pertumbuhan <i>Intellectual Capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)</i> terhadap kinerja keuangan (<i>Hospital's Performance /PERF</i>) RS Universitas Hasanuddin saat ini	90
2.2.4	Pengaruh Rata-rata Pertumbuhan <i>Intellectual Capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)</i> terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (<i>Future Hospital's Performance/ F-PERF</i>)	91

2.2.5	Pengaruh Positif Kinerja Keuangan (<i>Hospital's Performance /PERF</i>) RS Universitas Hasanuddin saat ini terhadap kinerja keuangan di masa depan (<i>Future Hospital's Performance/ F-PERF</i>)	91
2.2.6	Pengaruh Tidak Langsung <i>Intellectual Capital (VAIC™)</i> terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (<i>Future Hospital's Performance/ F-PERF</i>) melalui kinerja keuangan (<i>Hospital's Performance /PERF</i>) saat ini	92
2.2.7	Pengaruh Tidak Langsung Rata-rata Pertumbuhan <i>Intellectual Capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)</i> terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (<i>Future Hospital's Performance/ F-PERF</i>) melalui kinerja keuangan (<i>Hospital's Performance /PERF</i>) saat ini	93
BAB III METODE PENELITIAN.....		95
3.1	Desain Penelitian	95
3.2	Populasi dan Sampel	95
3.3	Variabel Penelitian dan Defenisi Operasional Variabel.....	96
3.4	Teknik Analisis Data.....	98
3.4.1	Variable Independen	98
3.4.2	Variabel Dependen	103
3.5	Lokasi dan Waktu Penelitian	104
3.6	Jenis dan Prosedur Pengumpulan Data	104
3.7	Teknik dan Analisis Data.....	104
3.7.1	Evaluasi <i>Measurement Model (Model Pengukuran/ Outer Model)</i>	105
3.7.1.1	<i>Convergent Validity</i> dan <i>Square Root of Average Variance Extracted (AVE)</i>	105
3.7.1.2	Evaluasi Validitas Diskriminan	106

3.7.2	Evaluasi <i>Inner Model</i> atau Model Struktural	106
3.7.3	Evaluasi Model Fit (<i>Goodness of Fit</i>)	107
3.7.4	Bentuk-Bentuk Model Pengujian Hipotesis.....	108
BAB IV HASIL PENELITIAN		113
4.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	113
4.1.1	Struktur Organisasi	115
4.1.2	Produk Layanan <i>Costumer</i>	119
4.1.2.1	Layanan Pasien	119
4.1.2.2	Layanan Non Pasien.....	121
4.1.3	Sarana Prasarana.....	126
4.1.4	Gambaran SDM	132
4.2	Hasil Analisis Data	136
4.2.1	Statistik Deskriptif	136
4.2.2	<i>Measurement Model</i> (Model Pengukuran/ <i>Outer Model</i>)	140
4.2.2.1	<i>Convergent Validity</i>	141
4.2.2.2	<i>Validitas Diskriminan</i>	151
4.2.2.2.1	<i>Fornell Lacker</i>	152
4.2.2.2.2	<i>Cross Loading</i>	153
4.2.3	Evaluasi Model Struktural (<i>Inner Model</i>).....	155
4.2.3.1	Pengujian Multikolinier	155
4.2.3.2	Pengujian Hipotesis	156
4.2.3.2.1	Pengujian Hipotesis (Pengaruh Langsung)	156
4.2.3.2.2	Pengujian Hipotesis Mediasi (Pengaruh Tidak Langsung)	160
4.2.4	Evaluasi Model Fit (<i>Goodness of Fit</i>)	161
4.2.4.1	<i>R-square</i> (R^2).....	162

4.2.4.2 Q-square (Q^2)	163
4.2.4.3 Goodness of Fit Index (GoF Index)	163
4.2.4.4 Uji Linieritas	164
4.2.4.4.1 Uji Linieritas Pengaruh Langsung	165
4.2.4.4.2 Uji Linieritas Pengaruh Tidak Langsung (Mediasi)	166
BAB V PEMBAHASAN	168
5.1 Pengaruh <i>Intellectual Capital (Vaic™)</i> Terhadap Kinerja Keuangan (<i>Hospital's Performance /Perf</i>) RS Universitas Hasanuddin Saat Ini.....	171
5.2 <i>Intellectual Capital (VAIC™)</i> Terhadap Kinerja Keuangan RS Universitas Hasanuddin Di Masa Depan (<i>Future Hospital's Performance/ F-PERF</i>)	173
5.3 Rata-rata Pertumbuhan <i>Intellectual Capital (Rate Of Growth Of IC/ ROGIC™)</i> Terhadap Kinerja Keuangan (<i>Hospital's Performance /PERF</i>) RS Universitas Hasanuddin Saat Ini...174	
5.4 Rata-rata Pertumbuhan <i>Intellectual Capital (Rate Of Growth Of Ic/ ROGIC™)</i> Terhadap Kinerja Keuangan RS Universitas Hasanuddin Di Masa Depan (<i>Future Hospital's Performance/ F-PERF</i>).....	176
5.5 Kinerja Keuangan (<i>Hospital's Performance /PERF</i>) RS Universitas Hasanuddin Saat Ini Terhadap Kinerja Keuangan Di Masa Depan (<i>Future Hospital's Performance/ F-PERF</i>)....	178
5.6 <i>Intellectual Capital (VAIC™)</i> Terhadap Kinerja Keuangan RS Universitas Hasanuddin Di Masa Depan (<i>Future Hospital's Performance/ F-PERF</i>) Melalui Kinerja Keuangan (<i>Hospital's Performance /PERF</i>) Saat Ini.....	179
5.7 Rata-rata Pertumbuhan <i>Intellectual Capital (Rate Of Growth Of IC/ ROGIC™)</i> Terhadap Kinerja Keuangan RS Universitas Hasanuddin Di Masa Depan (<i>Future Hospital's Performance/</i>	

F-PERF) Melalui Kinerja Keuangan (<i>Hospital's Performance</i> /PERF) Saat Ini	180
5.8 Pengujian Lain Pendukung Kualitas Hasil Penelitian.....	181
 BAB VI PENUTUP	184
6.1 Kesimpulan	184
6.2 Implikasi.....	185
6.3 Keterbatasan.....	186
6.4 Saran	187
 DAFTAR PUSTAKA.....	190
 LAMPIRAN	201

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Kunjungan Pasien IGD Rumah Sakit Unhas.....	5
Tabel 1.2 Data Kunjungan Pasien Rawat Jalan Rumah Sakit Unhas....	5
Tabel 1.3 Data Kunjungan Pasien Rawat Inap Rumah Sakit Unhas	6
Tabel 1.4 Kronologi Kontribusi Signifikan terhadap Pengidentifikasian, Pengukuran dan Pelaporan IC.....	9
Tabel 2.1 Perbandingan Standar Akuntansi Tentang Aktiva Tidak Berwujud	34
Tabel 2.2 Penelitian-Penelitian Empiris Tentang <i>Intellectual Capital</i>	42
Tabel 2.3 Klasifikasi <i>Intellectual Capital</i>	47
Tabel 2.4 Kerangka Kerja Pengklasifikasian <i>Intellectual Capital</i>	50
Tabel 3.1 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	96
Tabel 4.1 Jabatan dalam Struktur Organisasi RS Unhas	115
Tabel 4.2 Daftar Layanan RS Unhas	120
Tabel 4.3 Gambaran Aktivitas Pendidikan di RS Unhas	121
Tabel 4.4 Data Pelatihan RS Unhas	124
Tabel 4.5 Daftar Ruang dengan Spesifikasi Khusus	127
Tabel 4.6 Daftar Fasilitas Sarana dan Prasarana Medis RS Unhas	128
Tabel 4.7 Rekap Data Jumlah dan Kualifikasi Tenaga/ Profesi SDM RS Unhas	132
Tabel 4.8 Proporsi Alokasi Anggaran IC Terhadap Akumulasi Pendapatan Utama, Pendapatan Lain, Ekuitas Dan Laba Bersih RS Unhas	135
Tabel 4.9 Statistik Deskriptif VAIC 2018 s.d 2022	136

Tabel 4.10 Kategori Kinerja IC RS Unhas.....	139
Tabel 4.11 Statistik Deskriptif Kinerja Keuangan 2018 s.d 2022	139
Tabel 4.12 Hasil <i>Outer Model</i>	142
Tabel 4.13 Hasil <i>Outer Model (Recalculate)</i>	144
Tabel 4.14 <i>Fornell Larcker Criterion</i>	152
Tabel 4.15 <i>Cross-loading</i>	153
Tabel 4.16 Uji Multikolinier	156
Tabel 4.17 Pengujian Hipotesis Pengaruh Langsung.....	157
Tabel 4.18 Pengujian Hipotesis Mediasi (Pengaruh Tidak Langsung) ..	160
Tabel 4.19 Pengujian <i>R-Square</i>	162
Tabel 4.20 Pengujian <i>Q-Square</i>	163
Tabel 4.21 Pengujian <i>Goodness of Fit Index (GoF Index)</i>	164
Tabel 4.22 Pengujian Linieritas Pengaruh Langsung	165
Tabel 4.23 Pengujian Linieritas Pengaruh Tidak Langsung (Mediasi) ...	166

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 <i>The Intellectual Capital Model</i>	48
Gambar 2.2 Model Kerangka Pemikiran Teoritis.....	94
Gambar 3.1 Tahapan Perhitungan VAIC™	98
Gambar 3.2 Model Pengujian dengan PLS untuk H1	108
Gambar 3.3 Model Pengujian dengan PLS untuk H2.....	108
Gambar 3.4 Model Pengujian dengan PLS untuk H3.....	109
Gambar 3.5 Model Pengujian dengan PLS untuk H4.....	109
Gambar 3.6 Model Pengujian dengan PLS untuk H5.....	110
Gambar 3.7 Model Pengujian dengan PLS untuk H6.....	110
Gambar 3.8 Model Pengujian dengan PLS untuk H7	111
Gambar 4.1 Hasil Algoritma dengan Smart PLS 4.0.	141
Gambar 4.2 <i>Graphical Output Bootstrapping</i> menggunakan Smart PLS 4.0.....	157
Gambar 4.3 <i>Bootstrapping</i> Linieritas dengan Smart PLS 4.0	165

ABSTRACT

RAHMA PARAMITA. *The Effect of Intellectual Control and its Growth on Future Financial Performance of Hasanuddin University Hospital through the Current Financial Performance* (supervised by Syamsu Alam and Jumidah Maming).

The research aims to investigate the relationship between the efficiency of the hospital resources based the main value added components (i.e. the physical capital, human capital and structural capital) and the three dimensions of traditional financial performance: ROA profitability, ATO productivity, and GR. The data were obtained from the hospital financial reports for five periods, 2018-2022. The research examined the three elements of the VAIC™ and hospital financial performance measurements using partial least squares (PLS) for data analysis. The research result indicates that there is the positive influence of IC (VAIC™) on the company's financial performance. IC (VAIC™) also has the positive effect on the company's future financial performance, and the average growth rate of IC/(ROGIC) has the positive influence on the company's financial performance. ROGIC has the positive effect on the company's future financial performance. The current financial performance as the intervening variable has the positive influence on the company's future financial performance. The current financial performance has the positive effect on its role as the mediating variable between IC (VAIC™) on the future financial performance (F-PERF), and the current financial performance has the positive influence on its role as the mediating variable between ROGIC on the future financial performance (F- PERF). Overall, the empirical findings of the research state that the value added of the Capital Employed (VACA) and Structural Capital Value Added (STVA), ROA, ATO and GR are the most significant indicators for VAIC™ and the hospital financial performance over five years. While the human capital (VAHU) has no influence. The limitation of the research is the use of all banking sector companies.

Keywords: intellectual capital, VAIC™, hospital performance, partial least squares.



ABSTRAK

RAHMA PARAMITA. *Pengaruh Intellectual Capital dan Pertumbuhannya terhadap Kinerja Keuangan Rumah Sakit Universitas Hasanuddin di Masa Depan Melalui Kinerja Keuangan Saat Ini* (dibimbing oleh Syamsu Alam dan Jumidah Maming).

Penelitian ini bertujuan menginvestigasi (1) hubungan antara efisiensi dari *value added* komponen-komponen utama yang berbasis pada sumber daya rumah sakit yaitu *physical capital*, *human capital*, dan *structural capital* dan (2) tiga dimensi tradisional kinerja keuangan yaitu profitabilitas ROA, produktivitas ATO, dan GR. Data penelitian diperoleh dari laporan keuangan rumah sakit selama lima periode yakni dari 2018 – 2022. Penelitian ini menguji tiga elemen dari VAIC™ dan ukuran-ukuran kinerja keuangan rumah sakit dengan menggunakan *partial least squares* (PLS) untuk analisis data. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif IC (VAIC™) terhadap kinerja keuangan perusahaan dan IC (VAIC™) juga berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan masa depan. Rata-rata pertumbuhan IC (*Rate of Growth of IC/ ROGIC*) berpengaruh positif terhadap keuangan perusahaan, ROGIC berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan masa depan. Kinerja keuangan di masa kini sebagai variabel intervening berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan masa depan. Kinerja keuangan saat ini berpengaruh positif dalam perannya sebagai variabel mediasi antara IC (VAIC™) terhadap kinerja keuangan di masa depan (F-PERF) dan kinerja keuangan saat ini berpengaruh positif dalam perannya sebagai variabel mediasi antara ROGIC terhadap kinerja keuangan di masa depan (F-PERF). Secara keseluruhan, temuan empiris penelitian ini menyatakan bahwa *Value Added of Capital Employed* (VACA) dan *Structural Capital Value Added* (STVA), ROA, ATO, dan GR merupakan indikator yang paling signifikan untuk VAICTM dan kinerja keuangan rumah sakit selama lima tahun. Sementara itu, *human capital* (VAHU) tidak memiliki pengaruh. Keterbatasan penelitian ini adalah penggunaan seluruh perusahaan sektor perbankan.

Kata kunci: *intellectual capital*, VAIC™, kinerja keuangan, *partial least squares*



BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Semua organisasi sektor publik (institusi pemerintah) merupakan sebuah entitas ekonomi yang unik karena tidak mencari keuntungan, dimiliki secara kolektif, kepemilikan sumber daya, dan keputusan yang terkait kebijakan maupun operasi didasarkan pada konsensus (Nordiawan,2006). Pada dasarnya organisasi sektor publik bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pelayanan dimana perolehan laba bukanlah tujuan utamanya (*non-profit orientated*). Rumah sakit pemerintah merupakan salah satu wujud organisasi sektor publik yang berorientasi pada aspek pelayanan kesehatan kepada masyarakat (*public/service orientated*) dan wahana pendidikan bagi para peserta didik dari segala strata keilmuan.

Di era Jaminan Kesehatan Nasional (JKN) rumah sakit dituntut untuk ikut dalam kepesertaan dengan tetap mempertahankan mutu pelayanan kesehatan yang terstandar. Bila melihat fenomena yang terjadi di era JKN sejumlah rumah sakit mengalami kesulitan finansial disebabkan terbelit piutang BPJS. Seperti yang dilansir oleh Republika.co.id pada Jumat 04 Januari 2019 14:46 WIB "Saat Rumah Sakit Menjerit karena Tunggakan BPJS Kesehatan", sejumlah rumah sakit (RS) di Bogor menjerit. Dari DetikHealth.com, Selasa 16 Juli 2019 22:27 WIB Direktur Utama Rumah Sakit dr Cipto Mangunkusumo (RSCM), dr Lies Dina Liastuti, SpJP(K), MARS mencurahkan isi hatinya soal kesusahan yang pernah dihadapi RSCM karena piutang BPJS Kesehatan. Mulai dari kesusahan untuk mendapatkan obat dan alat kesehatan, hingga meminjam dana kepada bank. "Kita direpotkan sekali karena kasus-kasus keterlambatan atau kurang bayar dari BPJS.Kita harus menghadapi vendor. Kita sampai harus menghentikan beberapa pelayanan, pasien harus dipulangkan karena tidak jadi operasi karena tidak ada obat bius," ujarnya di RSCM, Jakarta Pusat. Dampak dari keterlambatan pembayaran

oleh BPJS Kesehatan membuat RSCM harus ikat pinggang sekencang mungkin dr Lies mengatakan, satu sisi ia harus memastikan program JKN (Jaminan Kesehatan Nasional) tetap berjalan, namun di sisi lain ia juga harus mendapatkan obat, alat kesehatan, dan juga bisa membayar karyawan non-PNS. Akhirnya, RSCM pun harus meminjam dana kepada bank dengan pembayaran bunga yang dibayarkan pihak BPJS Kesehatan. Namun, dr Lies menyebut, tetap saja pihak RSCM lah yang merugi. Begitu pula penuturan Direktur Utama Rumah Sakit Sari Asih Ciledug, dr H. Ni'matullah Mansur, MARS dalam artikel yang sama.

Kemudian Detiknews.com juga melansir pada Jumat 02 Agustus 2019, 09:17 WIB, RS Jogja disebut Nyaris Bangkrut dikarenakan piutang BPJS sebesar Rp16 miliar untuk klaim bulan bulan Maret dan April 2019. Ini karena sebagian biaya operasional mereka yang seharusnya ditanggung oleh BPJS Kesehatan, belum dibayar. Serupa juga dengan kantor berita RMOL Sumsel pada Senin, 28 Oktober 2019 19:31:00 WIB melansir banyak rumah sakit mengalami kesulitan dana sehingga akhirnya gulung tikar, akibat tunggakan klaim Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Kesehatan (BPJS), berdasarkan catatan Perhimpunan Rumah Sakit Seluruh Indonesia (PERSI), tunggakan BPJS Kesehatan pada 2019 telah mencapai Rp19 triliun.

Kesulitan dan perlambatan pembayaran klaim dari BPJS jelas mempengaruhi kinerja keuangan yang imbasnya sejumlah rumah sakit mengalami kendala pasokan obat dan alat-alat kesehatan sehingga mempengaruhi operasional pelayanan. Sementara di sisi lain rumah sakit diatur dengan ketat melalui berbagai regulasi dan lembaga akreditasi di antaranya Komite Akreditasi Rumah Sakit (KARS), yang mengharuskan segala intervensi kepada konsumennya baik internal maupun eksternal harus sesuai dengan standar dan mutu yang tinggi dengan mengutamakan *patient safety*. Belum lagi persaingan antara sesama rumah sakit dengan tipe yang sama dalam menerima rujukan dari rumah sakit perujuk, tentunya menuntut rumah sakit untuk juga mengembangkan metode pelayanan yang tepat dan fasilitas yang memadai.

BBC News Indonesia melansir pada 7 Januari 2019 bahwa BPJS Kesehatan mengakhiri kerja sama dengan 65 rumah sakit swasta di berbagai daerah di Indonesia terhitung mulai 1 Januari 2019. Pemutusan itu dilakukan karena (1) puluhan rumah sakit tersebut belum mendapatkan sertifikat akreditasi, menurut keterangan Kepala Humas BPJS Kesehatan, M. Iqbal Anas Ma'ruf. Sementara itu 15 rumah sakit lain putus kerja sama karena (2) tidak memenuhi syarat rekredensialing atau uji kelayakan ulang. Pemutusan Kerjasama dengan BPJS berdampak sepiunya kunjungan pasien seperti yang terjadi di Rumah Sakit Mayang Medical Centre (MMC), Jambi (GridHRALTH.id 30 Agustus 2021), hal ini dikarenakan hampir seluruh penduduk Indonesia telah dialihkan ke asuransi BPJS. Melihat peristiwa ini merupakan suatu hal yang memiliki hubungan saling timbal balik. Kewajiban untuk memenuhi akreditasi dan rekredensial tentunya membutuhkan anggaran yang besar, bukan tidak mungkin keterlambatan pembayaran klaim BPJS juga menjadi penyebab dua hal tersebut terjadi.

Belum lagi kondisi dunia yang dilanda Covid-19 yang tidak hanya menghantam dunia kesehatan namun seluruh sektor kehidupan. Wabah yang melanda secara massif, merebaknya pandemi Covid-19 telah menyebabkan terjadinya krisis yang berimbas ke berbagai sektor kehidupan (Hanoatubun, 2020). Sejak diumumkannya pasien pertama Covid-19 di Indonesia pada bulan Maret 2020, hingga akhir tahun 2020 tercatat sebanyak 608.482 kasus positif Covid-19 dilaporkan telah terjadi di Indonesia.

Dalam merespon kasus tersebut, berbagai kebijakan telah dilaksanakan oleh pemerintah untuk menahan laju pertumbuhan jumlah pasien dalam bentuk dari Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang saat ini bertransformasi menjadi Penerapan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Mikro. Upaya ini telah mengubah pola interaksi masyarakat dalam melaksanakan aktivitas hariannya seperti penerapan *Work from Home* bagi pegawai instansi/perusahaan, pelaksanaan kegiatan belajar mengajar secara daring pada institusi pendidikan, pembatasan transportasi umum, dan pembatasan kegiatan peribadatan. Perubahan ini

berdampak kepada aktivitas perekonomian. Berkurangnya mobilitas masyarakat mengakibatkan rantai pasokan produksi terganggu, di sisi lain permintaan juga mengalami penurunan (Kementerian Keuangan, 2021). Selain mengganggu produksi, rantai distribusi dan pasar, Bachman (2020) juga menyatakan terjadi gangguan terhadap keuangan perusahaan dan pasar uang.

Dampak dari pandemi Covid-19 mengakibatkan perekonomian Indonesia sepanjang tahun 2020 mengalami kontraksi pertumbuhan yang terjadi pada hampir seluruh lapangan usaha, termasuk jasa layanan kesehatan dan jasa pendidikan. Sebagai institusi pemerintah, rumah sakit universitas khususnya rumah sakit Perguruan Tinggi Negara Berbadan Hukum (PTN-BH) yang melaksanakan pengelolaan keuangan secara otonomi juga diprediksi mengalami penurunan kinerja keuangan. Penurunan tersebut diakibatkan baik oleh penurunan jumlah layanan maupun menurunnya kemampuan ekonomi masyarakat untuk membayar jasa layanan sebagai dampak pandemi. Sementara rumah sakit tersebut tetap dituntut untuk terus memberikan layanan dan berperan serta dalam mendukung program pemulihan ekonomi nasional.

Dalam pengelolaan keuangan, rumah sakit PTN-BH diberikan fleksibilitas pengelolaan keuangan dan dituntut untuk mengelola keuangannya seperti pengelolaan sebuah entitas bisnis dan menerapkan prinsip efisiensi dan produktivitas dengan tetap mengutamakan pelayanan kepada masyarakat. Unit yang melaksanakan kegiatan wiraswasta pemerintah, didorong untuk dapat mengelola asetnya dengan baik dan menghasilkan pendapatan dari aset tersebut (Osborne & Gaebler, 1992). Sebagai konsekuensi dari fleksibilitas yang diberikan dan sebagai bentuk akuntabilitas atas pengelolaan keuangannya, rumah sakit PTN-BH dituntut untuk menyajikan laporan keuangan yang tidak hanya memberikan informasi mengenai posisi dan perubahan-perubahan yang terjadi terhadap sumber daya, ekonomi, kewajiban, ekuitas dan realisasi anggarannya.

Sebagai rumah sakit universitas yang berbadan hukum, Rumah Sakit Unhas menjadi rumah sakit yang harus memberikan pelayanan

kesehatan juga sekaligus pelayanan pendidikan dengan pengelolaan keuangan yang otonomi. Dalam melaksanakan fungsinya Rumah Sakit Unhas ini juga wajib untuk memenuhi standar-standar akreditasi untuk pelayanan dan standar akreditasi sebagai rumah sakit Pendidikan dengan sumber pendapatan yang sebagian besar dari klaim BPJS. Untuk itu keunikan suatu entitas rumah sakit ini menjadi menarik untuk diteliti. Dilihat dari total kunjungan pasien di Rumah Sakit Unhas, untuk pasien BPJS secara fluktuatif berada pada rentang $>70\%$ - $\geq 90\%$, dengan rincian data kunjungan sebagai berikut :

TABEL 1.1
Data Kunjungan Pasien IGD Rumah Sakit Unhas

Tahun	Cara Bayar						Total
	BPJS		Umum		Korporasi		
	Qty.	%	Qty.	%	Qty.	%	
2018	7.480	83%	1.501	17%	48	1%	9.029
2019	9.045	86%	1.339	13%	125	1%	10.509
2020	3.784	72%	586	11%	880	17%	5.250
2021	3.653	73%	434	9%	896	18%	4.983
2022	1.618	83%	169	9%	165	8%	1.952

Sumber : Data RM Rumah Sakit Unhas (Diolah)

TABEL 1.2
Data Kunjungan Pasien Rawat Jalan Rumah Sakit Unhas

Tahun	Cara Bayar						Total
	BPJS		Umum		Korporasi		
	Qty.	%	Qty.	%	Qty.	%	
2018	98.521	96%	3.870	4%	582	1%	102.973
2019	101.577	92%	7.518	7%	1.113	1%	110.208
2020	57.122	76%	16.930	23%	674	1%	74.726
2021	57.864	74%	19.918	25%	479	1%	78.261
2022	23.201	84%	4.233	15%	206	1%	27.640

Sumber : Data RM Rumah Sakit Unhas (Diolah)

TABEL 1.3
Data Kunjungan Pasien Rawat Inap Rumah Sakit Unhas

Tahun	Cara Bayar						Total
	BPJS		Umum		Korporasi		
	Qty.	%	Qty.	%	Qty.	%	
2018	6.933	98%	139	2%	30	0%	7.102
2019	8.562	98%	158	2%	48	1%	8.768
2020	3.432	91%	92	2%	238	6%	3.762
2021	3.670	90%	-	0%	411	10%	4.081
2022	2.161	94%	18	1%	126	5%	2.305

Sumber : Data RM Rumah Sakit Unhas (Diolah)

Paralel dengan kondisi di atas, ada begitu banyak standar dari regulasi yang harus dipenuhi rumah sakit, di antaranya Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2014 tentang Tenaga Kesehatan, Peraturan Presiden RI Nomor 77 Tahun 2015 tentang Pedoman Organisasi Rumah Sakit, Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 3 Tahun 2020 tentang Klasifikasi dan Perizinan Rumah Sakit dan Keputusan Menteri Kesehatan No. HK.01.07/MENKES/813/20019 tentang Formularium Nasional serta regulasi lainnya terkait spesifikasi dan kualifikasi fasilitas, ruangan, alat, pesediaan, limbah, suhu atau kelembaban ruangan, lingkungan, radiasi, teknologi, makanan dan sebagainya.

Pemenuhan standar akreditasi ini tentunya sangat berimbas pada kebutuhan anggaran yang sangat besar sehingga menuntut rumah sakit untuk bisa lebih mandiri, efisien, efektif dan tetap ekonomis. Dari sisi internal dan *stakeholder*, rumah sakit juga dituntut agar mampu menyajikan informasi keuangan dengan akurat dan transparan sebagai upaya percepatan pengambilan keputusan manajemen. Namun, informasi yang hanya bersifat finansial tidak cukup dijadikan sebagai dasar dalam menilai suatu perusahaan (Holland 2002).

Dengan memperhatikan karakteristik Rumah Sakit Unhas yang merupakan RS PTN-BH sebagai bentuk entitas yang *business-like* perlu

juga mengamati temuan-temuan dari penelitian-penelitian yang dilakukan untuk mengevaluasi bagaimana kinerja keuangan perusahaan bisa mempengaruhi keberlangsungan perusahaan ke depannya dan memitigasi risiko yang ada. Teng et al. (2021) mengindikasikan bahwa fleksibilitas keuangan mempunyai dampak positif dan signifikan terutama bagi kinerja perusahaan yang memiliki kepemilikan aset tetap langsung (*asset-heavy company*). Selanjutnya, Reeves et al. (2020) menyatakan bahwa perusahaan harus mampu untuk memahami, bereaksi, dan belajar dari kejadian-kejadian yang berlangsung dengan cepat dan menghadapi perubahan yang sulit untuk diantisipasi.

Berdasarkan survei yang dilakukan oleh salah satu perusahaan auditor yaitu KPMG terhadap 1500 anggota Komite Audit di 34 negara, ditemukan bahwa 43 persen dari koresponden mengakui betapa semakin sulitnya mengawasi sejumlah risiko utama yang dihadapi oleh perusahaan. Risiko utama yang dimaksud adalah risiko keuangan. Hal tersebut tidak terlepas dari semakin kompleksnya lingkungan regulasi, bisnis, dan operasional yang dihadapi oleh perusahaan di berbagai dunia (Saputra, 2014).

Di Indonesia, isu tentang pentingnya penanganan risiko keuangan menjadi perhatian serius, terutama pada industri jasa seperti perbankan. Hal ini dapat dilihat dengan terbitnya Peraturan BI Nomor 8/4/PBI/2006 yang diperbarui oleh Peraturan BI No. 8/14/2006 tentang Pelaksanaan *Good Corporate Governance* (BI, 2006). Peraturan tersebut berlaku pada sektor perbankan dan belum menyentuh sektor industri maupun sektor publik lainnya, sementara kerentanan kondisi keuangan maupun pelaporan keuangan yang belum akuntabel dapat dialami dan dihadapi pada pelaku sektor apapun di antaranya rumah sakit khususnya rumah sakit universitas berbadan hukum. Untuk itu, pengungkapan informasi nonfinansial juga dinilai penting dalam pertimbangan keputusan investasi (Anisa 2012). Sehingga pengelolaan sumber daya baik berwujud maupun tidak berwujud juga menjadi perhatian mendasar dalam era global saat ini, rumah sakit pun tidak terlepas dari kondisi ini.

Sejak tahun 1990-an, perhatian terhadap praktik pengelolaan aset tidak berwujud (*intangible asset*) telah meningkat secara dramatis (Harrison dan Sullivan, 2000). Salah satu pendekatan yang digunakan dalam penilaian dan pengukuran *intangible asset* tersebut adalah *intellectual capital* (IC) yang telah menjadi fokus perhatian dalam berbagai bidang, baik manajemen, teknologi informasi, sosiologi, maupun akuntansi (Petty dan Guthrie, 2000; Sullivan dan Sullivan, 2000).

Hadirnya "*new economy*", yang secara prinsip didorong oleh perkembangan teknologi informasi dan ilmu pengetahuan, juga telah memicu tumbuhnya minat dalam *intellectual capital* (Petty dan Guthrie, 2000; Bontis, 2001). Hal ini telah menjadi isu yang berkepanjangan, dimana manajemen dan sistem pelaporan yang telah mapan selama ini secara berkelanjutan kehilangan relevansinya karena tidak mampu menyajikan informasi yang esensial bagi eksekutif untuk mengelola proses yang berbasis pengetahuan (*knowledge-based processes*) dan *intangible resources* (Bornemann dan Leitner, 2002). Pergeseran paradigma bagi perusahaan atau organisasi yang memfokuskan aktivitas bisnisnya pada tenaga kerja (*labor-based business*) ke arah bisnis yang didasarkan pada pengetahuan (*knowledge-based business*) juga memberikan pengaruh pada pengungkapan *intellectual capital*.

Pengungkapan informasi aset tidak berwujud merupakan informasi *nonfinancial* yang sangat penting bagi pemilik kepentingan. Kemampuan bersaing dalam memberikan pelayanan dan fasilitas terbaik juga terletak pada *knowledge* sumber daya manusia, inovasi, dan sistem informasi yang dimiliki. *Intellectual Capital* (IC) merupakan pendekatan untuk menilai aset tidak berwujud yang berupa pengetahuan (Guthrie dan Petty, 2000). IC merupakan aset tidak berwujud sehingga sulit untuk mewujudkannya dalam bentuk suatu rekening. Pengungkapan aset tidak berwujud merupakan salah satu alternatif yang diusulkan untuk mengatasi permasalahan tersebut (Sir *et al.*, 2010). Informasi IC sangat dibutuhkan oleh investor karena informasi ini mencerminkan kapabilitas perusahaan

dimasa mendatang. *IC* adalah kunci penggerak nilai perusahaan (Bontis, 2001).

Selama ini, perbedaan antara *intangible assets* dan *IC* telah disamakan ke dalam pengertian *intangible* yang keduanya dirujuk pada istilah *goodwill* (APB, 1970; ASB, 1997; IASB, 2004). Hal ini dapat ditelusuri pada awal tahun 1980-an ketika catatan dan pemahaman umum tentang nilai *intangible*, biasanya diberi nama *goodwill*, mulai tampak dalam praktek bisnis dan akuntansi (IFA, 1998).

Dalam penelusuran praktek pencatatan *intangible* tersebut, Guthrie *et al.* (1999) dan IFA (1998) menemukan bahwa akuntansi tradisional tidak dapat menyajikan informasi tentang identifikasi dan pengukuran *intangibles* dalam organisasi, khususnya organisasi yang berbasis pengetahuan. Jenis *intangible* baru seperti kompetensi karyawan, hubungan dengan pelanggan, model-model simulasi, sistem administrasi dan komputer tidak diakui dalam model pelaporan manajemen dan keuangan tradisional. Bahkan dalam prakteknya, beberapa *intangible* tradisional, seperti kepemilikan merek, paten dan *goodwill*, masih jarang dilaporkan di dalam laporan keuangan (IFA, 1998; IASB, 2004). Kenyataannya, IAS 38 tentang *Intangibles assets* melarang pengakuan merk yang diciptakan secara internal, logo (*mastheads*), judul publikasi, dan daftar pelanggan (IASB, 2004).

TABEL 1.4
**Kronologi Kontribusi Signifikan terhadap Pengidentifikasian,
Pengukuran dan Pelaporan IC**

Periode	Perkembangan
Awal 1980-an	Muncul pemahaman umum tentang <i>Intangible value</i> (biasanya disebut " <i>goodwill</i> ")
Pertengahan 1980-an	Era informasi (<i>information age</i>) memegang peranan, dan selisih (<i>gap</i>) antara nilai buku dan nilai pasar semakin tampak jelas di beberapa perusahaan.

Periode	Perkembangan
Akhir 1980-an	Awal usaha para konsultan (praktisi) untuk membangun laporan/ akun yang mengukur <i>intellectual capital</i> (Sveiby, 1988).
Awal 1990-an	<p>Prakarsa secara sistematis untuk mengukur dan melaporkan persediaan perusahaan atas <i>intellectual capital</i> kepada pihak eksternal (misalnya: Celemi and Skandia; SCSI, 1995).</p> <p>Pada tahun 1990, Skandia AFS menugaskan Leif Edvinsson sebagai “Direktur <i>intellectual capital</i>”. Hal ini adalah untuk kali pertama bahwa tugas pengelolaan <i>intellectual capital</i> diangkat pada posisi formal dan mendapatkan legitimasi perusahaan. Kaplan dan Norton memperkenalkan konsep tentang balanced scorecard (1992).</p>
Pertengahan 1990-an	<p>Nonaka dan Takeuchi (1995) mempresentasikan karya yang sangat berpengaruh terhadap “penciptaan pengetahuan perusahaan”. Meskipun buku ini berkonsentrasi pada ‘<i>knowledge</i>’, perbedaan antara pengetahuan dan <i>intellectual capital</i> dalam buku ini cukup menunjukkan bahwa mereka fokus pada <i>intellectual capital</i>.</p> <p>Pada tahun 1994, suplemen laporan tahunan Skandia dihasilkan. Suplemen ini fokus pada penyajian dan penilaian Persediaan perusahaan atas <i>intellectual capital</i>. Visualisasi IC menarik minat perusahaan lain untuk mengikuti petunjuk Skandia.</p> <p>Sensasi lainnya terjadi pada tahun 1995 ketika Celemi menggunakan <i>knowledge audit</i> untuk menawarkan suatu taksiran detail atas pernyataan <i>intellectual capital</i>nya.</p> <p>Para pioner <i>intellectual capital</i> mempublikasikan buku laris dengan topik IC (Kaplan dan Norton, 1996; Edvinsson and Malone, 1997; Sveiby, 1997). Karya</p>

Periode	Perkembangan
	Edvinsson <i>and</i> Malone lebih banyak mengupas tentang proses dan 'bagaimana' pengukuran IC.
Akhir 1990-an	<i>Intellectual capital</i> menjadi topik populer dengan konferensi para peneliti dan akademisi, <i>working paper</i> , dan publikasi lainnya menemukan audien. Peningkatan jumlah proyek-proyek besar (misalnya the MERITUM project; Danish; Stockholm) yang diselenggarakan dengan tujuan, antara lain, untuk memperkenalkan beberapa penelitian tentang <i>intellectual capital</i> . Pada tahun 1999, OECD menyelenggarakan simposium internasional tentang <i>intellectual capital</i> di Amsterdam.

Sumber: Petty and Guthrie (2000;166); Ulum (2009b;154)

Di Indonesia, fenomena IC mulai berkembang terutama setelah munculnya PSAK No. 19 (revisi 2000) tentang aktiva tidak berwujud. Meskipun tidak dinyatakan secara eksplisit sebagai IC, namun lebih kurang IC telah mendapat perhatian. Menurut PSAK No. 19, aktiva tidak berwujud adalah aktiva non-moneter yang dapat diidentifikasi dan tidak mempunyai wujud fisik serta dimiliki untuk digunakan dalam menghasilkan atau menyerahkan barang atau jasa, disewakan kepada pihak lainnya, atau untuk tujuan administratif (IAI, 2002).

Beberapa contoh dari aktiva tidak berwujud antara lain ilmu pengetahuan dan teknologi, desain dan implementasi sistem atau proses baru, lisensi, hak kekayaan intelektual, pengetahuan mengenai pasar dan merek dagang (termasuk merek produk/*brand names*). Selain itu juga ditambahkan piranti lunak komputer, hak paten, hak cipta, film gambar hidup, daftar pelanggan, hak perusahaan hutan, kuota impor, waralaba, hubungan dengan pemasok atau pelanggan, kesetiaan pelanggan, hak pemasaran, dan pangsa pasar.

Meskipun PSAK 19 (revisi 2000) yang di dalamnya secara implisit menyinggung tentang IC telah mulai diperkenalkan sejak tahun 2000, namun dalam dunia praktek IC masih belum dikenal secara luas di

Indonesia (Abidin, 2000). Menurut Abidin (2000), perusahaan-perusahaan di Indonesia cenderung menggunakan *conventional based* dalam membangun bisnisnya, sehingga produk yang dihasilkannya masih miskin kandungan teknologi. Di samping itu perusahaan-perusahaan tersebut belum memberikan perhatian lebih terhadap *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital*. Padahal semua ini merupakan elemen pembangun IC perusahaan (Sawarjuwono, 2003).

Bertolak belakang dengan meningkatnya pengakuan IC dalam mendorong nilai dan keunggulan kompetitif perusahaan, pengukuran yang tepat terhadap IC perusahaan belum dapat ditetapkan. Misalnya, Pulic (1998; 1999; 2000) tidak mengukur secara langsung IC perusahaan, tetapi mengajukan suatu ukuran untuk menilai efisiensi dari nilai tambah sebagai hasil dari kemampuan intelektual perusahaan (*Value Added Intellectual Coefficient* – VAIC™). Komponen utama dari VAIC™ dapat dilihat dari sumber daya perusahaan, yaitu *physical capital* (VACA – *value added capital employed*), *human capital* (VAHU – *value added human capital*), dan *structural capital* (STVA – *structural capital value added*).

Menurut Pulic (1998), tujuan utama dalam ekonomi yang berbasis pengetahuan adalah untuk menciptakan *value added*. Sedangkan untuk dapat menciptakan *value added* dibutuhkan ukuran yang tepat tentang *physical capital* (yaitu dana-dana keuangan) dan *intellectual potential* (direpresentasikan oleh karyawan dengan segala potensi dan kemampuan yang melekat pada mereka). Lebih lanjut Pulic (1998) menyatakan bahwa *intellectual ability* (yang kemudian disebut dengan VAIC™) menunjukkan bagaimana kedua sumber daya tersebut (*physical capital* dan *intellectual potential*) telah secara efisiensi dimanfaatkan oleh perusahaan.

Hubungan antara VAIC™ dengan kinerja keuangan telah dibuktikan secara empiris oleh Firer dan Williams (2003) di Afrika Selatan. Hasilnya mengindikasikan bahwa hubungan antara efisiensi dari *value added* IC (VAIC™) dan tiga dasar ukuran kinerja perusahaan (yaitu profitabilitas ROA, produktivitas ATO, dan MB - *market to book value*) secara umum adalah terbatas dan tidak konsisten. Secara keseluruhan, hasil penelitian

ini menunjukkan bahwa *physical capital* merupakan faktor yang paling signifikan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan di Afrika Selatan.

Mavridis (2004) dan Kamath (2007) memilih khusus sektor perbankan sebagai sampel penelitian. Hasil kedua penelitian ini menunjukkan bahwa VAIC™ dapat dijadikan sebagai *instrument* untuk melakukan pemeringkatan terhadap sektor perbankan di Jepang dan India berdasarkan kinerja IC-nya. Mavridis (2004) dan Kamath (2007) mengelompokkan bank (berdasarkan kinerja IC) dalam empat kategori, yaitu (1) *top performers*, (2) *good performers*, (3) *common performers*, dan (4) *bad performers*.

Chen *et al.* (2005) menggunakan model Pulic (VAIC™) untuk menguji hubungan antara IC dengan nilai pasar dan kinerja keuangan perusahaan dengan menggunakan sampel perusahaan publik di Taiwan. Hasilnya menunjukkan bahwa IC (VAIC™) berpengaruh secara positif terhadap nilai pasar dan kinerja keuangan perusahaan. Bahkan, Chen *et al.* (2005) juga membuktikan bahwa IC (VAIC™) dapat menjadi salah satu indikator untuk memprediksi kinerja perusahaan di masa mendatang. Selain itu, penelitian ini juga membuktikan bahwa investor mungkin memberikan penilaian yang berbeda terhadap tiga komponen VAIC™ (yaitu *physical capital*, *human capital*, dan *structural capital*).

Selanjutnya, Tan *et al.* (2007) menggunakan 150 perusahaan yang terdaftar di bursa efek Singapore sebagai sampel penelitian. Hasilnya konsisten dengan penelitian Chen *et al.* (2005) bahwa IC (VAIC™) berhubungan secara positif dengan kinerja perusahaan; IC (VAIC™) juga berhubungan positif dengan kinerja perusahaan di masa mendatang. Penelitian ini juga membuktikan bahwa rata-rata pertumbuhan IC (VAIC™) suatu perusahaan berhubungan positif dengan kinerja perusahaan di masa mendatang. Selain itu, penelitian ini mengindikasikan bahwa kontribusi IC (VAIC™) terhadap kinerja perusahaan berbeda berdasarkan jenis industrinya.

Masih terdapat beberapa penelitian-penelitian terdahulu lainnya yang memperlihatkan pentingnya penilaian, pengukuran atau pun

pengungkapan IC sebagai kontribusi dalam mengukur kinerja keuangan. Seperti di antaranya *Danish Agency for Trade and Industry* (1999) dari Denmark yang melakukan penelitian IC dengan tujuan pengembangan pada pelaporan IC berdasarkan studi kasus dengan focus kajian pada pengukuran IC, acuan (*guidelines*) bagi perusahaan. Ada juga Guthrie et al. -1999 yang melakukan penelitian berupa studi kasus dengan focus kajian pada isi dari laporan IC, dengan peran industri sebagai kekuatan penggerak bagi IC.

Peneliti asal Italia Bozzolan (2003) juga melakukan penelitian untuk mengungkapkan IC yang focus pada isi dari laporan IC serta faktor-faktor yang mempengaruhi perbedaan pelaporan. Kemudian Goh dan Lim -2004 yang juga melakukan penelitian pengungkapan IC melalui konten analisis dengan berfokus pada isi dari laporan IC, baik kualitatif maupun kuantitatif. Selanjutnya Abdolmohammadi (2005) asal Amerika melakukan penelitian terkait IC dengan hasil Frekuensi pengungkapan elemen IC meningkat dari tahun ke tahun dimana kelompok "*new industry*" lebih banyak mengungkapkan informasi IC daripada "*old industry*".

Sementara penelitian IC lainnya dimana penelitiannya berasal dari Indonesia yaitu Astuti dan Sabeni (2005) dengan menggunakan metode kuesioner melaksanakan penelitian terkait IC dengan tujuan melihat HC berhubungan dengan SC dan CC; CC dan SC berhubungan dengan kinerja industry. Kemudian Devi Sunita, I Dewa Nyoman Badera dan I Gusti Ayu Nyoman Budiasih (2016) melakukan penelitian dengan judul "*Pengaruh Enterprise Risk Management Disclosure Dan Intellectual Capital Disclosure Pada Nilai Perusahaan*" dan Devi Sunita (2016) dengan judul penelitian "*Pengaruh Enterprise Risk Management Disclosure Dan Intellectual Capital Disclosure Pada Nilai Perusahaan*".

Selanjutnya Romdhoni Wasisto (2017) dengan judul penelitian "*Pengaruh faktor intellectual capital terhadap financial performance pada PT. Bank negara indonesia (persero) Tbk*" juga mengukur Value Added Intellectual Coefficient (VAIC™) terhadap kinerja keuangan yaitu *Return On Assets* (ROA) merupakan perbandingan antara laba bersih dengan total

aset yang dimiliki perusahaan bahwa terdapat pengaruh positif signifikan secara simulatan antara variable pengukuran IC (VAIC) terhadap kinerja keuangan. ROA yang positif menunjukkan bahwa total aktiva yang digunakan untuk beroperasi mampu memberikan laba kepada perusahaan. Sebaliknya, apabila diperoleh ROA yang negatif menunjukkan bahwa total aktiva yang digunakan perusahaan mengalami kerugian (Harahap, 2009:305).

Hampir seluruh penelitian tersebut menguji hubungan VAIC™ dengan kinerja keuangan perusahaan. Hanya Chen *et al.* (2005) yang menambahkan variabel R&D (*research and development*) dan *advertising expenditure* dalam penelitiannya. Penelitian-penelitian tersebut telah membuktikan adanya pengaruh IC terhadap kinerja keuangan, baik kinerja saat ini maupun kinerja masa depan. Artinya, IC (VAIC™) dapat digunakan sebagai alat untuk memprediksi kinerja keuangan perusahaan pada periode ke depan. Selain itu, Tan *et al.* (2007) juga telah membuktikan bahwa ketika IC (VAIC™) dapat berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan, maka secara logika rata-rata pertumbuhan IC (*rate of growth of IC – ROGIC*) juga dapat digunakan untuk memprediksi kinerja keuangan masa depan.

Di Indonesia, penelitian tentang IC diantaranya telah dilakukan oleh Astuti dan Sabeni (2005) yang menguji hubungan IC terhadap kinerja perusahaan di Jawa Tengah dengan menggunakan *instrument* kuesioner yang dibangun oleh Bontis (1998a). Hasil penelitian ini membuktikan bahwa (1) *human capital* berhubungan positif dan signifikan dengan *customer capital*; (2) *Human capital* berhubungan positif dan signifikan dengan *structural capital*; (3) *Customer capital* berhubungan positif dan tidak signifikan dengan *business performance*; dan (4) *Structural capital* berhubungan positif dan signifikan dengan *business performance*. Penelitian ini merupakan replikasi terhadap penelitian Bontis *et al.* (2000) di Malaysia dengan modifikasi hubungan elemen-elemen IC dan kinerja industri mengacu penelitian Bontis (1998b) di Kanada.

Setiarso (2006) mengkaji IC untuk pemberdayaan UKM. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan “*System Life Cycle*” yang terdiri dari lima fase tahapan yaitu: perencanaan; analisa yang didahului dengan studi kelayakan, survai dan wawancara, dibuat desain, tahap implementasi, dan umpan balik dari pemakai (*user study and feedback*). Hasil yang dicapai adalah kerangka model pengelolaan pengetahuan pada suatu UKM, serta mengembangkan model *knowledge sharing* untuk mendukung *linkage knowledge* antar UKM. Begitu pula dengan penelitian Ihyaul Ulum (2007) juga melakukan penelitian terkait IC pada perusahaan perbankan dengan hasil penelitian bahwa IC (VAIC) berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan.

Sejauh ini, di Indonesia belum banyak ditemukan penelitian yang secara khusus menggunakan VAIC™ sebagai proksi atas IC. Penelitian yang menguji hubungan IC (VAIC™) dengan kinerja perusahaan juga masih jarang, terlebih penelitian pada Rumah Sakit Pemerintah khususnya Rumah Sakit Pendidikan yang berorientasi pada pendidikan dan pelayanan kesehatan.

Penelitian ini mengukur pengaruh *intellectual capital* (dalam hal ini diproksikan dengan VAIC™) terhadap kinerja keuangan rumah sakit pendidikan tipe B. IC diprediksi dapat berpengaruh pada nilai pengelolaan rumah sakit karena jenis informasi tersebut mengindikasikan bahwa rumah sakit telah menggunakan pendekatan yang komprehensif dalam menilai kinerja keuangan rumah sakit, meningkatkan kemampuan rumah sakit untuk mengelola ketidakpastian, meminimalisasi ancaman, memaksimalkan peluang, dan juga mengindikasikan bahwa rumah sakit tersebut memiliki keunggulan bersaing tentunya dalam wahana pendidikan dan pelayanan kesehatan demi meningkatkan kualitas tenaga didik dan pastinya taraf kesehatan masyarakat. Kinerja keuangan yang digunakan adalah profitabilitas ROA, rasio pendapatan terhadap total aset (ATO), dan pertumbuhan pendapatan (GR). Pemilihan indikator kinerja tersebut mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Chen *et al.* (2005) dan Firer dan William (2003).

Intellectual Capital (IC) merupakan bagian dari aset tidak berwujud yang terdiri dari tiga komponen utama organisasi, yaitu modal manusia (*human capital*), modal organisasi (*structural capital* atau *organizational capital*), dan modal pelanggan (*relational capital* atau *customer capital*). Ketiga komponen tersebut merupakan aspek-aspek penting yang diperlukan oleh rumah sakit untuk memaksimalkan kinerja rumah sakit. Peningkatan pelayanan juga terletak pada pengetahuan sumber daya manusia, inovasi, dan sistem informasi yang dimiliki.

Penguasaan atas pengetahuan dan teknologi (IC) pada umumnya tidak diikuti dengan laporan yang memadai atas penguasaan ilmu pengetahuan tersebut karena IC merupakan aset tidak berwujud sehingga sulit untuk mengukur, menilai, dan mewujudkannya dalam bentuk satuan angka. Pelaporan IC yang tidak disajikan atau terbatas disajikan akan berdampak kurangnya informasi bagi pemangku kepentingan tentang pengembangan sumber daya tak berwujud rumah sakit sehingga akan menyebabkan persepsi tentang kondisi dan prospek rumah sakit menjadi lebih rendah.

Pengungkapan *intellectual capital* bertujuan untuk menentukan *value added* rumah sakit. Penelitian ini menggunakan model VAICTM (*Value Added Intellectual Coefficient*) yang diciptakan Pulic untuk mengukur *intellectual capital* yang terdiri dari tiga komponen utama yaitu, *physical capital* (VACA), *human capital* (VAHU), dan *structural capital* (STVA).

Physical capital (capital employed) adalah modal fisik yang dimiliki perusahaan atau dana yang tersedia berupa ekuitas dan laba bersih yang dapat mendukung berlangsungnya kegiatan operasional perusahaan. *Human capital* adalah sumber pengetahuan yang berguna, keterampilan, kompetensi dalam suatu perusahaan dan mencerminkan kemampuan kolektif perusahaan dalam membuat solusi terbaik berdasarkan pengetahuan yang dimiliki oleh karyawan. *Structural capital* adalah sarana dan prasarana yang mendukung karyawan untuk menciptakan kinerja yang optimum, meliputi kemampuan organisasi menjangkau pasar, *hardware*,

software, database, struktur organisasi, paten, *trademark*, dan segala kemampuan organisasi untuk mendukung produktivitas karyawan.

Tuntutan masyarakat (publik) dewasa ini adalah penyelenggaraan dan penciptaan lembaga-lembaga sektor publik yang memiliki *good corporate governance*, dimana dalam hal ini Rumah Sakit adalah salah satu dari sarana kesehatan tempat menyelenggarakan upaya kesehatan. Upaya kesehatan adalah setiap kegiatan untuk mencegah, memelihara dan meningkatkan kesehatan, bertujuan untuk mewujudkan derajat kesehatan yang optimal bagi masyarakat. Rumah sakit sebagai organisasi sektor publik dalam pengelolaannya tentunya harus sesuai dengan harapan masyarakat.

Penelitian yang menggunakan rumah sakit pemerintah, khususnya rumah sakit pendidikan perguruan tinggi yang telah berbadan hukum sebagai objek penelitian masih sangat kurang. Selain itu rumah sakit sangat padat modal, padat karya, memiliki struktur yang khas dan pelayanan pemeliharaan kesehatan yang harus bermutu berorientasi pada *patient safety*. Untuk itu analisis pengaruh IC di rumah sakit pemerintah dapat dikategorikan sebagai hal baru.

IC diprediksi dapat berpengaruh pada nilai pengelolaan rumah sakit karena jenis informasi tersebut mengindikasikan bahwa rumah sakit telah menggunakan pendekatan yang komprehensif dalam menilai kinerja keuangan rumah sakit, meningkatkan kemampuan rumah sakit untuk mengelola ketidakpastian, meminimalisasi ancaman, memaksimalkan peluang, dan juga mengindikasikan bahwa rumah sakit tersebut memiliki keunggulan bersaing tentunya dalam pelayanan kesehatan dan wahana pendidikan demi meningkatkan taraf kesehatan masyarakat dan kualitas tenaga didik. Begitu pentingnya IC bagi pemangku kepentingan atau stakeholder sebagai media informasi untuk menilai prospek rumah sakit, telah memotivasi peneliti untuk melakukan pengujian tentang **“PENGARUH INTELLECTUAL CAPITAL DAN PERTUMBUHANNYA TERHADAP KINERJA KEUANGAN RUMAH SAKIT UNIVERSITAS HASANUDDIN DI MASA DEPAN MELALUI KINERJA KEUANGAN SAAT INI.”**

1.2 Rumusan Masalah

Stakeholder theory menyatakan bahwa perusahaan bukanlah entitas yang hanya beroperasi untuk kepentingan perusahaan, namun juga harus memberikan manfaat bagi *stakeholder* (pemegang saham, kreditor, konsumen, pemasok, analis, karyawan, pemerintah, dan pihak lain seperti masyarakat yang merupakan bagian dari lingkungan sosial) (Ghozali dan Chariri 2007). Teori ini juga dapat diterapkan dalam organisasi sektor publik (institusi pemerintah) khususnya rumah sakit yang memiliki banyak keterkaitan dengan berbagai pihak yang berkepentingan di dalamnya. Maka dari itu, rumah sakit diharapkan akan bereaksi dengan melakukan aktivitas-aktivitas pengelolaan yang baik dan maksimal atas sumber-sumber ekonominya, untuk mendorong kinerja keuangan dan nilai perusahaan sesuai dengan harapan dari para *stakeholder*. Dimana para *stakeholder* ini berhak untuk memperoleh informasi mengenai aktivitas-aktivitas yang dijalankan rumah sakit.

IC sebagai media informasi untuk menilai prospek perusahaan dalam hal ini rumah sakit khususnya rumah sakit universitas berbadan hukum. Penelitian mengenai pengungkapan IC juga sangat menarik karena IC merupakan aset yang vital bagi rumah sakit. Meskipun IC tergolong aset tak berwujud (*intangible assets*), tetapi kepemilikan IC dapat mendorong peningkatan kinerja perusahaan untuk mencapai keunggulan kompetitif (Yuniasih et al. 2010). IC yang merupakan *intangible assets* adalah sesuatu yang tidak mudah untuk diukur, karena itulah kemudian muncul konsep *value added intellectual coefficient* (VAIC™) yang menjadi solusi untuk mengukur dan melaporkan IC dengan mengacu pada informasi keuangan perusahaan (Pulic, 1998; 2000).

Beberapa riset di berbagai negara telah membuktikan adanya praktik pelaporan IC dalam laporan keuangan tahunan perusahaan dalam berbagai format pengungkapan (lihat misalnya: Bontis et al., 2000; Guthrie et al., 2006). Riset lainnya membuktikan adanya hubungan positif antara IC dengan kinerja perusahaan, baik masa kini maupun masa depan (lihat misalnya: Firer dan Williams, 2003; dan Chen et al., 2005). Sedangkan

penelitian Chen *et al.* (2005) memberikan bukti adanya pengaruh positif dan signifikan.

Sampel penelitian ini adalah Rumah Sakit Pendidikan Universitas yang merupakan jenis usaha yang unik. Berdasarkan fungsinya memberikan pelayanan kesehatan kepada masyarakat sehingga dikelompokkan dalam organisasi sektor publik yang tidak berorientasi mencari keuntungan. Rumah sakit, khususnya pada rumah sakit pendidikan keuntungan bukanlah satu-satunya yang diharapkan sebagaimana rumah sakit swasta pada umumnya. Rumah sakit pendidikan memiliki tujuan untuk memberikan pelayanan kesehatan, pelayanan sosial yang besar terhadap masyarakat dan juga memfasilitasi peserta didik medis maupun non medis. Peserta didik ini yang nantinya diharapkan ketika mereka lulus akan menjadi tenaga/ petugas kesehatan yang handal dan berkualitas dalam memberikan pelayanan kesehatan di tempat mereka bekerja kelak.

Penelitian ini menggunakan ROA (*return on assets*), GR (*growth in revenue*) dan ATO yang mengacu pada penelitian sebelumnya yaitu penelitian Chen *et al.* (2005) dan Firer dan William (2003). Penelitian ini tidak mengadopsi ukuran kinerja keuangan yang digunakan oleh Tan *et al.* (2007) karena tidak sesuai dengan sampel yang dipilih. EPS dan ASR misalnya, hanya dapat diperoleh dari data laporan keuangan perusahaan yang *go public* karena keduanya terkait dengan nilai pasar perusahaan dan *return* bagi pemegang saham. ROA lebih dipilih daripada ROE karena total ekuitas yang merupakan denominator ROE adalah salah satu komponen dari VACA. Jika menggunakan ROE, maka akan terjadi *double counting* atas akun yang sama (yaitu ekuitas), dimana VACA (yang dibangun dari akun 'ekuitas' dan laba bersih) sebagai variabel independen dan ROE (yang juga dibangun dari akun 'ekuitas' dan laba bersih) menjadi variabel dependen.

Untuk itu, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah *Intellectual Capital (VAIC™)* berpengaruh terhadap kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) RS Universitas Hasanuddin saat ini?
2. Apakah *Intellectual Capital (VAIC™)* berpengaruh terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*)?
3. Apakah rata-rata pertumbuhan *intellectual capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)* berpengaruh terhadap kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) RS Universitas Hasanuddin saat ini?
4. Apakah rata-rata pertumbuhan *intellectual capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)* berpengaruh terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*)?
5. Apakah kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) RS Universitas Hasanuddin saat ini berpengaruh langsung terhadap kinerja keuangan di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*)?
6. Apakah *Intellectual Capital (VAIC™)* berpengaruh secara tidak langsung terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*) melalui kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) saat ini?
7. Apakah rata-rata pertumbuhan *intellectual capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)* berpengaruh secara tidak langsung terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*) melalui kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) saat ini?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh dan skala pengaruh dari :

1. *Intellectual Capital (VAIC™)* terhadap kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) RS Universitas Hasanuddin saat ini.
2. *Intellectual Capital (VAIC™)* terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*).
3. Rata-rata pertumbuhan *intellectual capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)* terhadap kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) RS Universitas Hasanuddin saat ini.
4. Rata-rata pertumbuhan *intellectual capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)* terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*).
5. Kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) RS Universitas Hasanuddin saat ini terhadap kinerja keuangan di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*).
6. *Intellectual Capital (VAIC™)* terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*) melalui kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) saat ini.
7. Rata-rata pertumbuhan *intellectual capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)* terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*) melalui kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) saat ini.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi peneliti dan pembaca

Diharapkan dapat menyajikan bukti pengaruh *intellectual capital* terhadap kinerja keuangan dan memberikan manfaat berupa tambahan

pengetahuan dan wawasan kepada penulis berkaitan dengan masalah yang diteliti dan membandingkan teori dengan praktek.

2. Bagi RS Universitas Hasanuddin

Dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi pihak manajemen dan *stakeholder* rumah sakit, sehingga dapat mengelola sumber daya intelektual yang dimiliki rumah sakit secara lebih efektif dan efisien, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja keuangan rumah sakit dan dapat memberikan nilai tambah.

3. Manfaat bagi dunia akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan teori manajemen keuangan, khususnya bagi pengembangan bidang ilmu yang berkaitan dengan pengaruh IC pada nilai organisasi yang bergerak dalam sector public, terutama dalam bidang perumahsakitian dan wilayah Indonesia secara umum.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam penyusunan dan pembahasan penelitian ini, maka peneliti membaginya sistematika penulisan ini kedalam tiga bab dengan perincian sebagai berikut :

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab pertama merupakan pendahuluan yang berisikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS

Bab kedua menguraikan teori-teori yang berhubungan dengan topik yang dibahas dalam proposal ini. Bab ini berisi teori dan konsep yang diambil dari berbagai sumber yang diolah dan menjadi dasar bagi penulis untuk mendukung penelitian ini. Uraian teori dapat memberikan landasan ilmiah tentang perumusan metode, arah penelitian dan pemecahan masalah.

Dalam bab ini juga memperlihatkan kerangka pikir dan hipotesis penelitian yang menjadi acuan bagi peneliti.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab Ketiga menguraikan metode atau teknis sistematis yang digunakan peneliti untuk menjapai tujuan penelitian dan menemukan jawaban atas pertanyaan penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI, KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Teori dan Konsep

Teori dan konsep pengaruh *intellectual capital* dan pertumbuhannya terhadap kinerja keuangan rumah sakit universitas hasanuddin di masa depan melalui kinerja keuangan saat ini adalah sebagai berikut :

2.1.1 *Stakeholder Theory*

Istilah *stakeholder* dalam definisi klasik (yang paling sering dikutip) adalah definisi Freeman dan Reed (1983, h.91) yang menyatakan bahwa *stakeholder* adalah :

“*any identifiable group or individual who can affect the achievement of an organisation’s objectives, or is affected by the achievement of an organisation’s objectives*”.

Berdasarkan teori *stakeholder*, manajemen organisasi diharapkan untuk melakukan aktivitas yang dianggap penting oleh *stakeholder* mereka dan melaporkan kembali aktivitas-aktivitas tersebut pada *stakeholder*. Teori ini menyatakan bahwa seluruh *stakeholder* memiliki hak untuk disediakan informasi tentang bagaimana aktivitas organisasi mempengaruhi mereka (sebagai contoh, melalui polusi, *sponsorship*, inisiatif pengamanan, dll), bahkan ketika mereka memilih untuk tidak menggunakan informasi tersebut dan bahkan ketika mereka tidak dapat secara langsung memainkan peran yang konstruktif dalam kelangsungan hidup organisasi (Deegan, 2004).

Lebih lanjut Deegan (2004) menyatakan bahwa teori *stakeholder* menekankan akuntabilitas organisasi jauh melebihi kinerja keuangan atau ekonomi sederhana. Teori ini menyatakan bahwa organisasi akan memilih secara sukarela mengungkapkan informasi tentang kinerja lingkungan, sosial dan intelektual mereka, melebihi dan di atas

permintaan wajibnya, untuk memenuhi ekspektasi sesungguhnya atau yang diakui oleh *stakeholder*.

Tujuan utama dari teori *stakeholder* adalah untuk membantu para manajer mengerti lingkungan *stakeholder* mereka dan melakukan pengelolaan dengan lebih efektif di antara keberadaan hubungan-hubungan di lingkungan perusahaan mereka. Namun demikian, tujuan yang lebih luas dari teori *stakeholder* adalah untuk menolong manajer atau pimpinan dalam meningkatkan nilai dari dampak aktifitas-aktifitas mereka, dan meminimalkan kerugian-kerugian bagi *stakeholder*. Pada kenyataannya, inti keseluruhan teori *stakeholder* terletak pada apa yang akan terjadi ketika korporasi dan *stakeholder* menjalankan hubungan mereka.

Teori ini dapat diuji dengan berbagai cara dengan menggunakan *content analysis* atas laporan keuangan perusahaan (Guthrie *et al.*, 2006). Menurut Guthrie *et al.* (2006), laporan keuangan merupakan cara yang paling efisien bagi organisasi untuk berkomunikasi dengan kelompok *stakeholder* yang dianggap memiliki ketertarikan dalam pengendalian aspek-aspek strategis tertentu dari organisasi. *Content analysis* atas pengungkapan IC dapat digunakan untuk menentukan apakah benar-benar terjadi komunikasi tersebut. Apakah perusahaan merespon ekspektasi *stakeholder*, baik ekspektasi yang sesungguhnya maupun yang diakui oleh *stakeholder*, dengan menawarkan akun IC yang tidak wajib diungkapkan? Pertanyaan ini telah memperoleh perhatian, namun kajian lebih dalam diperlukan untuk menghasilkan opini yang konklusif (Guthrie *et al.*, 2006).

Dalam konteks untuk menjelaskan hubungan VAIC™ dengan kinerja keuangan perusahaan, teori *stakeholder* harus dipandang dari kedua bidangnya, baik bidang etika (moral) maupun bidang manajerial. Bidang etika berargumen bahwa seluruh *stakeholder* memiliki hak untuk diperlakukan secara adil oleh organisasi, dan manajer harus mengelola organisasi untuk keuntungan seluruh *stakeholder* (Deegan, 2004). Ketika manajer mampu mengelola organisasi secara maksimal,

khususnya dalam upaya penciptaan nilai bagi perusahaan, maka itu artinya manajer telah memenuhi aspek etika dari teori ini.

Penciptaan nilai (*value creation*) dalam konteks ini adalah dengan memanfaatkan seluruh potensi yang dimiliki perusahaan, baik karyawan (*human capital*), aset fisik (*physical capital*), maupun *structural capital*. Pengelolaan yang baik atas seluruh potensi ini akan menciptakan *value added* bagi perusahaan (dalam hal ini disebut dengan VAIC™) yang kemudian dapat mendorong kinerja keuangan perusahaan untuk kepentingan *stakeholder*.

Bidang manajerial dari teori *stakeholder* berpendapat bahwa kekuatan *stakeholder* untuk mempengaruhi manajemen korporasi harus dipandang sebagai fungsi dari tingkat pengendalian *stakeholder* atas sumber daya yang dibutuhkan organisasi (Watts dan Zimmerman, 1986). Ketika para *stakeholder* berupaya untuk mengendalikan sumber daya organisasi, maka orientasinya adalah untuk meningkatkan kesejahteraan mereka. Kesejahteraan tersebut diwujudkan dengan semakin tingginya *return* yang dihasilkan oleh organisasi.

Dalam konteks ini, para *stakeholder* berkepentingan untuk mempengaruhi manajemen dalam proses pemanfaatan seluruh potensi yang dimiliki oleh organisasi. Karena hanya dengan pengelolaan yang baik dan maksimal atas seluruh potensi inilah organisasi akan dapat menciptakan *value added* untuk kemudian mendorong kinerja keuangan perusahaan yang merupakan orientasi para *stakeholder* dalam mengintervensi manajemen.

2.1.2 Legitimacy Theory

Teori legitimasi berhubungan erat dengan teori *stakeholder*. Teori legitimasi menyatakan bahwa organisasi secara berkelanjutan mencari cara untuk menjamin operasi mereka berada dalam batas dan norma yang berlaku di masyarakat (Deegan, 2004). Menurut Deegan (2004), dalam perspektif teori legitimasi, suatu perusahaan akan secara sukarela melaporkan aktifitasnya jika manajemen menganggap bahwa

hal ini adalah yang diharapkan komunitas. Teori legitimasi bergantung pada premis bahwa terdapat 'kontrak sosial' antara perusahaan dengan masyarakat di mana perusahaan tersebut beroperasi. Kontrak sosial adalah suatu cara untuk menjelaskan sejumlah besar harapan masyarakat tentang bagaimana seharusnya organisasi melaksanakan operasinya. Harapan sosial ini tidak tetap, namun berubah seiring berjalannya waktu. Hal ini menuntut perusahaan untuk responsif terhadap lingkungan di mana mereka beroperasi (Deegan, 2004).

Lindblom (1994 dalam Guthrie *et al.*, 2006) menyarankan jika suatu organisasi menganggap bahwa legitimasinya sedang dipertanyakan, organisasi tersebut dapat mengadopsi sejumlah strategi yang agresif. Pertama, organisasi dapat mencari jalan untuk mendidik dan menginformasikan kepada *stakeholdernya* perubahan-perubahan pada kinerja dan aktifitas organisasi. Kedua, organisasi dapat mencari cara untuk mengubah persepsi *stakeholder*, tanpa mengubah perilaku sesungguhnya dari organisasi tersebut. Ketiga, organisasi dapat mencari cara untuk memanipulasi persepsi *stakeholder* dengan cara mengarahkan kembali (memutar balik) perhatian atas isu tertentu kepada isu yang berkaitan lainnya dan mengarahkan ketertarikan pada simbol-simbol emosional Guthrie *et al.* (2006).

Berdasarkan teori legitimasi, organisasi harus secara berkelanjutan menunjukkan telah beroperasi dalam perilaku yang konsisten dengan nilai sosial (Guthrie dan Parker, 1989). Hal ini seringkali dapat dicapai melalui pengungkapan (*disclosure*) dalam laporan perusahaan. Organisasi dapat menggunakan *disclosure* untuk mendemonstrasikan perhatian manajemen akan nilai sosial, atau untuk mengarahkan kembali perhatian komunitas akan keberadaan pengaruh negatif aktifitas organisasi (Lindblom, 1994 dalam Guthrie *et al.*, 2006). Sejumlah studi terdahulu melakukan penilaian atas pengungkapan sukarela laporan tahunan dan memandang pelaporan informasi lingkungan dan sosial sebagai metode yang digunakan organisasi untuk merespon tekanan publik (Guthrie *et al.*, 2006).

Teori legitimasi sangat erat berhubungan dengan pelaporan IC dan juga erat hubungannya dengan penggunaan metode *content analysis* sebagai ukuran dari pelaporan tersebut. Perusahaan sepertinya lebih cenderung untuk melaporkan IC mereka jika mereka memiliki kebutuhan khusus untuk melakukannya. Hal ini mungkin terjadi ketika perusahaan menemukan bahwa perusahaan tersebut tidak mampu melegitimasi statusnya berdasarkan *tangible assets* yang umumnya dikenal sebagai simbol kesuksesan perusahaan. Menurut Guthrie *et al.* (2006), alat terbaik untuk pengukuran pengembangan pelaporan IC, pada saat ini, adalah dengan menggunakan *content analysis*.

Berdasarkan kajian tentang teori *stakeholder* dan teori *legitimacy*, dapat disimpulkan bahwa kedua teori tersebut memiliki penekanan yang berbeda tentang pihak-pihak yang dapat mempengaruhi luas pengungkapan informasi di dalam laporan keuangan perusahaan. Teori *stakeholder* lebih mempertimbangkan posisi para *stakeholder* yang dianggap *powerfull*. Kelompok *stakeholder* inilah yang menjadi pertimbangan utama bagi perusahaan dalam mengungkapkan dan/atau tidak mengungkapkan suatu informasi di dalam laporan keuangan. Sedangkan teori *legitimacy* menempatkan persepsi dan pengakuan publik sebagai dorongan utama dalam melakukan pengungkapan suatu informasi di dalam laporan keuangan.

Dalam konteks penelitian ini, teori *stakeholder* lebih tepat digunakan sebagai basis utama untuk menjelaskan hubungan VAIC™ dengan kinerja perusahaan. Dalam pandangan teori *stakeholder*, perusahaan memiliki *stakeholders*, bukan sekedar *shareholder* (Riahi-Belkaoui, 2003). Kelompok-kelompok '*stake*' tersebut, menurut Riahi-Belkaoui, meliputi pemegang saham, karyawan, pelanggan, pemasok, kreditor, pemerintah, dan masyarakat.

Konsensus yang berkembang dalam konteks teori *stakeholder* adalah bahwa laba akuntansi hanyalah merupakan ukuran *return* bagi pemegang saham (*shareholder*), sementara *value added* adalah

ukuran yang lebih akurat yang diciptakan oleh *stakeholders* dan kemudian didistribusikan kepada *stakeholders* yang sama (Meek dan Gray, 1988). *Value added* yang dianggap memiliki akurasi lebih tinggi dihubungkan dengan *return* yang dianggap sebagai ukuran bagi *shareholder*. Sehingga dengan demikian keduanya (*value added* dan *return*) dapat menjelaskan kekuatan teori *stakeholder* dalam kaitannya dengan pengukuran kinerja organisasi.

Value added dalam hal ini diukur dengan melihat *value added intellectual coefficient* (VAIC™). Beberapa penelitian tentang analisis pengungkapan item/komponen IC dalam laporan keuangan juga menggunakan teori *stakeholder* sebagai dasar utama (lihat misalnya: Nielsen *et al.*, 2006; Riahi-Belkaoui, 2003; dan Guthrie *et al.*, 2006).

Sedangkan teori *legitimacy* menjadi pijakan kedua dalam mendasari penelitian ini. Menurut pandangan teori *legitimacy*, perusahaan akan terdorong untuk menunjukkan kapasitas IC-nya dalam laporan keuangan untuk memperoleh legitimasi dari publik atas kekayaan intelektual yang dimilikinya. Pengakuan legitimasi publik ini menjadi penting bagi perusahaan untuk mempertahankan eksistensinya dalam lingkungan sosial perusahaan.

2.1.3 Signalling Theory

Teori sinyal (signaling theory) pertama kali diperkenalkan oleh Spence di dalam penelitiannya yang berjudul *Job Market Signaling*. Spence (1973) dalam Nursanita (2019:157) mengemukakan bahwa isyarat atau signal memberikan suatu sinyal, pihak pengirim (pemilik informasi) berusaha memberikan potongan informasi relevan yang dapat dimanfaatkan oleh pihak penerima. Pihak penerima kemudian akan menyesuaikan perilakunya sesuai dengan pemahamannya terhadap sinyal tersebut.

Signalling Theory berarti signal yang diberikan oleh manajemen perusahaan kepada investor selaku petunjuk mengenai prospek perusahaan tersebut (Brigham dan Houston, 2016:184). Menurut

Ratnasari et al. (2017), *signaling theory* mengemukakan tentang bagaimana sebaiknya suatu perusahaan memberikan sinyal kepada pengguna laporan keuangan. Sinyal ini berbentuk informasi mengenai apa yang telah dilakukan oleh manajemen untuk merealisasikan kemauan pemilik. Sinyal dapat berbentuk promosi ataupun informasi lain yang melaporkan jika perusahaan tersebut lebih baik daripada perusahaan lain. Sedangkan menurut Brigham dan Houston (2016:184) *signalling theory* ialah sesuatu sikap manajemen perusahaan dalam memberi petunjuk untuk investor terkait pandangan manajemen pada prospek perusahaan di masa mendatang.

Bersumber pada teori di atas jika perusahaan hendak berupaya membagikan informasi kepada pihak eksternal dalam hal ini *stakeholder* atas keadaan mereka guna mengurangi terdapatnya kesalahan informasi, sehingga pihak eksternal akan lebih mengenali keadaan perusahaan. Informasi ini ialah suatu sinyal yang akan direspon oleh pihak eksternal dengan berharap bisa mengurangi keraguan sehingga tidak memunculkan adanya *underestimate* terhadap perusahaan.

Teori ini juga menjelaskan tentang dorongan perusahaan untuk memberikan informasi laporan keuangan tahunan. Dorongan tersebut disebabkan karena terjadinya asimetri informasi antara pihak manajemen dan pihak eksternal. Asimetri informasi yang dimaksud adalah manajer sebagai pengelola perusahaan lebih banyak mengetahui informasi internal dan prospek perusahaan di masa yang akan datang dibandingkan para *stakeholder*. Oleh karena itu, sebagai pengelola, manajer berkewajiban memberikan sinyal mengenai kondisi perusahaan kepada *stakeholder*. Sinyal yang diberikan dapat dilakukan melalui pengungkapan informasi yang dimiliki baik keuangan maupun non keuangan perusahaan.

Informasi merupakan unsur penting bagi investor dan pelaku bisnis karena informasi menyajikan keterangan, catatan atau gambaran baik untuk keadaan masa lalu, saat ini maupun keadaan masa yang

akan datang bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan dan bagaimana pengaruhnya. Salah satu informasi yang wajib untuk diungkapkan oleh perusahaan adalah *intellectual capital*. Bagi perusahaan yang memiliki profitabilitas yang rendah cenderung lebih banyak mengungkapkan *intellectual capital* dalam laporan keuangannya. Hal ini dikarenakan perusahaan memanfaatkan biaya yang berkaitan dengan pengembangan sumber daya modal intelektual perusahaan. Biaya terhadap pengembangan sumber daya modal intelektual tersebut diakui sebagai beban dalam laporan laba rugi perusahaan sehingga mengakibatkan rendahnya kinerja perusahaan dalam menghasilkan pendapatan di masa sekarang, tetapi diharapkan akan memberikan sinyal atau informasi untuk prospek yang bagus bagi perusahaan di masa yang akan datang.

2.1.4 Resource-Based Theory (RBT)

Resources Based Theory membahas tentang sumber daya yang dimiliki perusahaan dan bagaimana perusahaan tersebut dapat mengolah, mengelola dan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Dengan sumber daya yang ada perusahaan dapat menciptakan nilai untuk bersaing dengan kompetitor lain. Dan adanya pengidentifikasian sumber daya yang dimiliki perusahaan dapat menciptakan nilai tambah bagi perusahaan dalam mengambil peluang untuk menguasai pasar.

Resource-based theory meyakini bahwa perusahaan akan mencapai keunggulan apabila perusahaan tersebut memiliki sumber daya yang unggul. Untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif perusahaan dapat mengembangkan sumber daya yang dimiliki agar tidak mudah ditiru, tidak tergantikan, dapat diandalkan, dan berbeda dari perusahaan lain (Barney, 1991).

Hal inilah yang membuat *intellectual capital* sebagai sumber daya kunci bagi perusahaan untuk menciptakan value added bagi perusahaan. Adanya sumber daya fisik berupa pabrik, teknologi, peralatan, lokasi geografis, sumber daya manusia yang

berpengalaman, pengetahuan pegawai, dan sumber daya organisasional berupa suatu keunggulan kompetitif yang dimiliki perusahaan.

2.1.5 *Intangible Assets*

Selama ini, terdapat ketidakjelasan perbedaan antara aktiva tidak berwujud dan IC. *Intangibles* telah dirujuk sebagai *goodwill*, (ASB, 1997; IASB, 2004), dan IC adalah bagian dari *goodwill*. Dewasa ini, sejumlah skema klasifikasi kontemporer telah berusaha mengidentifikasi perbedaan tersebut dengan secara spesifik memisahkan IC ke dalam katagori *external (customer-related) capital*, *internal (structural) capital*, dan *human capital* (lihat misalnya: Brennan dan Connell, 2000; Edvinsson dan Malone, 1997).

Sebagian peneliti (misalnya Bukh, 2003) menyebut bahwa IC dan aset tidak berwujud adalah sama dan seringkali saling menggantikan (*overlap*). Sementara peneliti lainnya (misalnya: Edvinsson dan Malone, 1997; Boekestein, 2006) menyatakan bahwa IC adalah bagian dari aset tidak berwujud (*intangible assets*).

Paragraph 08 PSAK 19 (revisi 2000) mendefinisikan aktiva tidak berwujud sebagai aktiva non-moneter yang dapat diidentifikasi dan tidak mempunyai wujud fisik serta dimiliki untuk digunakan dalam menghasilkan atau menyerahkan barang atau jasa, disewakan kepada pihak lainnya, atau untuk tujuan administratif. Definisi tersebut merupakan adopsi dari pengertian yang disajikan oleh IAS 38 tentang *intangible assets* yang relatif sama dengan definisi yang diajukan dalam FRS 10 tentang *goodwill and intangible assets*.

Keduanya, baik IAS 38 maupun FRS 10, menyatakan bahwa aktiva tidak berwujud harus (1) dapat diidentifikasi, (2) bukan aset keuangan (*non-financial/non-monetary assets*), dan (3) tidak memiliki substansi fisik. Sementara APB 17 tentang *intangible assets* tidak menyajikan definisi yang jelas tentang aktiva tidak berwujud. Tabel 2.1

meringkas perbandingan di antara standar akuntansi tentang aktiva tidak berwujud.

TABEL 2.1

Perbandingan Standar Akuntansi Tentang Aktiva Tidak Berwujud

<i>Financial Reporting Standard (FRS) 10 Goodwill and Intangible Assets</i>	<i>International Accounting Standards (IAS) 38 Intangible Assets</i>	<i>Accounting Principles Board (APB) 17 Intangible Assets</i>	Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 19 Aktiva Tidak Berwujud
Definisi <i>intangible assets</i>			
Aktiva tetap non-keuangan yang tidak mempunyai wujud fisik tetapi dapat diidentifikasi dan dikendalikan oleh entitas melalui peninjauan dan undang-undang.	Aktiva non-moneter yang dapat diidentifikasi dan tidak mempunyai wujud fisik serta dimiliki untuk digunakan dalam menghasilkan atau menyerahkan barang atau jasa, disewakan kepada pihak lainnya, atau untuk tujuan administratif.	Tidak ada definisi yang eksplisit.	Aktiva non-moneter yang dapat diidentifikasi dan tidak mempunyai wujud fisik serta dimiliki untuk digunakan dalam menghasilkan atau menyerahkan barang atau jasa, disewakan kepada pihak lainnya, atau untuk tujuan administratif.
Klasifikasi <i>intangible assets</i>			

<i>Financial Reporting Standard (FRS) 10 Goodwill and Intangible Assets</i>	<i>International Accounting Standards (IAS) 38 Intangible Assets</i>	<i>Accounting Principles Board (APB) 17 Intangible Assets</i>	Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 19 Aktiva Tidak Berwujud
Suatu kategori: aktiva tidak berwujud yang memiliki ciri, fungsi atau kegunaan yang sama di dalam bisnis perusahaan, misalnya: lisensi, kuota, paten, hak cipta, franchises dan trademarks.	Ilmu pengetahuan dan teknologi, desain dan implementasi sistem atau proses baru, lisensi, hak kekayaan intelektual, pengetahuan mengenai pasar dan merek dagang.	Diklasifikasikan berdasarkan beberapa dasar yang berbeda: dapat diidentifikasi, cara perolehannya, masa manfaat yang diharapkan, dapat dipisahkan dari keseluruhan perusahaan.	Ilmu pengetahuan dan teknologi, desain dan implementasi sistem atau proses baru, lisensi, hak kekayaan intelektual, pengetahuan mengenai pasar dan merek dagang (termasuk merek produk/ <i>brand names</i>).
Pengakuan (<i>recognition</i>)			
Suatu aktiva tidak berwujud yang dikembangkan secara internal mungkin dikapitalisasi hanya jika ia memiliki nilai	Aktiva tidak berwujud diakui jika, dan hanya jika: kemungkinan besar perusahaan akan memperoleh manfaat ekonomis masa depan dari aktiva	Suatu aktiva tidak berwujud yang dikembangkan secara internal harus diakui jika: (a) secara khusus dapat	Aktiva tidak berwujud diakui jika, dan hanya jika: a) kemungkinan besar perusahaan akan memperoleh manfaat

Financial Reporting Standard (FRS) 10 Goodwill and Intangible Assets	International Accounting Standards (IAS) 38 Intangible Assets	Accounting Principles Board (APB) 17 Intangible Assets	Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 19 Aktiva Tidak Berwujud
<p>pasar yang dapat diketahui.</p>	<p>tersebut; biaya perolehan aktiva tersebut dapat diukur secara andal.</p>	<p>diidentifikasi; (b) memiliki umur yang jelas; (c) dapat dipisahkan dari keseluruhan entitas.</p>	<p>ekonomis masa depan dari aktiva tersebut; dan b) biaya perolehan aktiva tersebut dapat diukur secara andal.</p>
Amortisasi			
<p>Aktiva tidak berwujud yang memiliki masa manfaat ekonomis yang terbatas, maka aktiva tersebut harus diamortisasi secara sistematis selama masa manfaat tersebut. Sedangkan aktiva tidak berwujud yang masa manfaat ekonomisnya</p>	<p>Jumlah yang dapat diamortisasi dari aktiva tidak berwujud harus dialokasikan secara sistematis berdasarkan perkiraan terbaik dari masa manfaatnya.</p>	<p>Aktiva tidak berwujud harus diamortisasi melalui pembebanan secara sistematis selama periode pendapatan berdasarkan masa manfaat yang diperkirakan.</p>	<p>Jumlah yang dapat diamortisasi dari aktiva tidak berwujud harus dialokasikan secara sistematis berdasarkan perkiraan terbaik dari masa manfaatnya. Pada umumnya masa manfaat suatu aktiva tidak berwujud tidak akan melebihi 20 tahun sejak</p>

Financial Reporting Standard (FRS) 10 Goodwill and Intangible Assets	International Accounting Standards (IAS) 38 Intangible Assets	Accounting Principles Board (APB) 17 Intangible Assets	Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 19 Aktiva Tidak Berwujud
tidak dapat didefinisikan, maka aktiva tersebut tidak dapat diamortisasi.			tanggal aktiva siap digunakan. Amortisasi harus mulai dihitung saat aktiva siap untuk digunakan.

Sumber: Brennan dan Connell (2000); IAI (2002), diolah.

2.1.6 *Intellectual Capital*

2.1.6.1 Defenisi *Intellectual Capital*

Ketertarikan mengenai *Intellectual Capital* berawal ketika Tom Stewart, Juni 1991, menulis sebuah artikel yang berjudul *Brain-How Intellectual Capital is Becoming America's Most Valueabel Assets*, yang mengantar *intellectual capital* kepada agenda manajemen. Stewart dalam Ulum (2009:19) mendefinisikan *intellectual capital* sebagai berikut :

The sum of everything every in your company knows that gives you a competitive adge bin the market place. It is intellectual material-knowledge, information, intellectual property, experience-that can be put to use to create wealth.

Menurut Wahdikorin (2010), perhatian perusahaan terhadap pengelolaan modal intelektual beberapa tahun terakhir ini semakin meningkat. Hal ini disebabkan adanya kesadaran bahwa modal intelektual merupakan landasan bagi perusahaan tersebut untuk berkembang dan mempunyai keunggulan dibandingkan perusahaan lain.

Klein dan Prusak (dalam Ulum, 2009) memberikan definisi awal tentang *intellectual capital*. Menurut mereka *intellectual capital* adalah “material yang disusun, ditangkap dan digunakan untuk menghasilkan nilai aset yang lebih tinggi”.

Definisi modal intelektual menurut Bontis (1998) dalam jurnalnya adalah sebagai berikut:

“Intellectual capital is therefore the pursuit of effective use of knowledge as opposed to information”.

Selanjutnya Williams (2001) dalam jurnalnya mendefinisikan *Intellectual Capital* sebagai berikut:

“the enhanced value of a firm attributable to assets, generally of an intangible nature, resulting from the company’s organizational function, processes and information technology networks, the competency and efficiency of its employees and its relationship with its customer. Intellectual capital assets are developed from (a) the creation of new knowledge and innovation; (b) application of present knowledge to present issues and concerns that enhance employees and customers; (c) packaging, processing and transmission of knowledge; and (d) the acquisition of present knowledge created through research and learning”.

Bukh *et al.*, (2005) dalam jurnalnya mendefinisikan modal intelektual sebagai berikut:

“intellectual capital is defined as knowledge resources, in the form of employees, customers, processes or technology, which the company can mobilize in its value creation processes”.

Sedangkan Alipour (2012) dalam jurnalnya mendefinisikan modal intelektual sebagai berikut:

“intellectual capital (IC) as a group of knowledge assets owned or controlled by organisation which significantly impact value creation mechanisms for the organization stakeholder”.

Roos *et al.* (1997:24) menyatakan bahwa:

“Intellectual capital will include all the processes and the assets which are not normally shown on the balance sheet, as well as all the intangible assets which modern accounting methods consider (mainly trademarks, patent and brands)”.

Kemudian modal intelektual menurut Sangkala (2006:7) menyatakan bahwa :

“Pengertian modal intelektual tidak hanya terkait dengan materi intelektual yang terdapat dalam diri karyawan perusahaan seperti pendidikan dan pengalaman. Modal intelektual juga terkait dengan materi atau aset perusahaan yang berbasis pengetahuan, atau hasil dari proses pentransformasian pengetahuan yang dapat berwujud aset intelektual perusahaan”.

Selanjutnya Suryana (2011:5) mengemukakan tentang modal intelektual bahwa :

“modal intelektual dapat diwujudkan dalam bentuk ide-ide sebagai modal utama yang disertai pengetahuan, kemampuan, keterampilan, komitmen, dan tanggung jawab sebagai modal tambahan. Ide merupakan modal utama yang akan membentuk modal lainnya”.

Sedangkan menurut Choudhury (2010) dalam jurnalnya menyatakan bahwa:

“Intellectual capital includes assets such as brands, customer relationships, patents, trademarks and of course knowledge. The growing discrepancy between market value and book value of a corporation is largely attributed to intellectual capital, the intangibles of business that underpin future growth”.

Dari beberapa definisi yang telah dikemukakan di atas sampai pada pemahaman penulis bahwa *Intellectual Capital* atau modal intelektual merupakan modal utama yang berasal dari pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki oleh suatu organisasi, termasuk keterampilan, dan keahlian karyawan di dalamnya serta teknologi atau

proses pentransformasian pengetahuan tersebut sehingga dapat berwujud aset intelektual yang akan membentuk modal lainnya yang bernilai tinggi yang dapat menciptakan nilai bagi sebuah perusahaan. Modal intelektual tidak hanya terkait dengan materi intelektual yang terdapat di dalam diri karyawan perusahaan seperti pendidikan dan pengalaman.

Modal intelektual juga terkait dengan materi atau aset perusahaan yang berbasis pengetahuan, atau hasil dari proses transformasi pengetahuan yang dapat berwujud aset *intellectual capital* perusahaan. Modal intelektual adalah pengembangan dari penciptaan pengetahuan baru dan inovasi, penerapan ilmu pengetahuan dan persoalan terkini yang penting ditingkatkan oleh karyawan dan pelanggan, serta kemasan, proses, dan transmisi pengetahuan yang mana perolehan pengetahuan ini diciptakan melalui penelitian dan pembelajaran.

Dari definisi *intellectual capital* yang telah dikemukakan, secara umum mereka menyetujui dan menyimpulkan bahwa *intellectual capital* merupakan material yang disusun, ditangkap dan digunakan untuk mengembangkan perusahaan dan mempunyai nilai dibandingkan perusahaan lain.

Intellectual capital umumnya diidentifikasi sebagai perbedaan antara nilai pasar perusahaan (bisnis perusahaan) dan nilai buku dari aset perusahaan tersebut atau dari *financial capital*nya. Lebih lanjut, Edvinsson dan Malone (1997) dalam Ulum (2009:21) mengidentifikasi *intellectual capital* sebagai nilai yang tersembunyi (*hidden value*) dari bisnis. Terminologi “tersembunyi” disini digunakan untuk dua hal yang berhubungan. Pertama, *intellectual capital* khususnya aset intelektual atau aset pengetahuan adalah aset tidak terlihat secara umum seperti layaknya aset tradisional dan kedua, aset semacam itu biasanya tidak terlihat pula pada laporan keuangan.

Secara umum, diasumsikan bahwa peningkatan dan digunakannya pengetahuan dengan lebih baik akan menyebabkan

pengaruh yang bermanfaat bagi kinerja perusahaan (Ulum, 2009:23). Berkaitan dengan asumsi tersebut, karakter tak berwujud dan dinamis dari pengetahuan dan kesenjangan kesepakatan para ahli atas definisi pengetahuan menyebabkan halangan besar. Namun, kebanyakan dibedakan dalam tiga kategori pengetahuan. Menurut Boekestein (2006) dalam jurnalnya menyatakan bahwa tiga kategori pengetahuan tersebut adalah sebagai berikut:

“Mostly, three knowledge-categories are distinguished, namely knowledge related to employees (human capital), knowledge related to customers (customer or relational capital) and knowledge related to the company only (structural or organizational capital). Together these constitute the intellectual capital of the company”.

Intellectual capital atau modal intelektual merupakan suatu paradigma baru yang sebelumnya lebih menekankan pada *physical capital* (modal fisik) namun seiring perkembangan teknologi informasi dan ilmu pengetahuan yang pesat, telah memicu tumbuhnya ketertarikan dalam *intellectual capital*. Dari perspektif strategik, *intellectual capital* dapat digunakan untuk menciptakan dan menggunakan *knowledge* untuk memperluas nilai perusahaan (Ulum, 2009:24). *Intellectual capital* adalah perangkat yang diperlukan untuk menemukan peluang dan mengelola ancaman dalam kehidupan.

Banyak pakar yang mengatakan bahwa *intellectual capital* ini sangat besar perannya dalam menambah nilai suatu kegiatan, termasuk dalam mewujudkan kemandirian suatu daerah. Berbagai organisasi, lembaga dan strata sosial yang unggul dan meraih banyak keuntungan atau manfaat karena mengembangkan sumber daya atau kompetensi manusianya.

Penelitian tentang IC telah menjamur sehingga mengubah baik bentuk maupun cakupannya (Tan *et al.*, 2007). Penelitian juga telah mengarah kepada sejumlah kerangka pikir untuk mengklasifikasikan dan mengukur konsep IC. Tabel 2.2 berikut ini meringkas beberapa

penelitian empiris yang mengkaji perbedaan aspek-aspek IC. Metode yang paling banyak digunakan adalah studi kasus dan *content analysis*.

TABEL 2.2

Penelitian-Penelitian Empiris Tentang *Intellectual Capital*

Peneliti	Negara	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Bidang Kajian
Danish Trade and Industry Development Council (1997)	Denmark dan Swedia	sifat alami dari laporan ic	wawancara	Tujuan, isi, dampak, pengorganisasian dan definisi yang termasuk dalam akun-akun IC.
Johanson et al. - 1999	Swedia	karakteristik aktiva tidak berwujud	studi kasus	Klasifikasi aktiva tidak berwujud, hubungan antar aktiva tidak berwujud.
Miller <i>et al.</i> (1999)	Kanada	Pengukuran dan pelaporan IC	Kuesioner, Focus groups	Indikator-indikator IC
Backhuijs et al. - 1999	Belanda	Kerangka kerja untuk indikator IC	Studi kasus	Signifikansi dari aset, tidak berwujud, identifikasi dan definisi untuk indikator.
Bornemann et al. -1999	Austria	Nilai IC dari perspektif stakeholders	Wawancara, Kuesioner, <i>Content analysis</i>	Ukuran non-keuangan, perbandingan usaha kecil di Austria dengan perusahaan internasional.

Peneliti	Negara	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Bidang Kajian
Achten (1999)	Belanda	Transparansi aset produksi tidak berwujud	Studi kasus	Identifikasi aset produksi tidak berwujud dan pengukuran input
Johanson et al. - 1999	Swedia	Pengukuran dan pengelolaan aktiva tidak berwujud	Studi kasus	Pengembangan, tujuan, isi dan outcome dari sistem pengukuran.
Andriessen <i>et al.</i> -1999	Belanda	Penilaian aktiva tidak berwujud	Studi kasus	Pengukuran aktiva tidak berwujud dalam bentuk kapasitas laba masa depan
Hoogendoorn et al. (1999)	Belanda	Pengembangan laporan IC	Kuesioner, Wawancara	Identifikasi IC, perhitungan aktiva tidak berwujud, Indikator-indikator IC
Canibano <i>et al.</i> - 1999	Spanyol	Pengukuran IC	Studi kasus	Indikator-indikator IC
Danish Agency for Trade and Industry (1999)	Denmark	Pengembangan laporan IC	Studi kasus	Pengukuran IC, acuan (guidelines) bagi perusahaan
Guthrie et al. - 1999	Australia	Pelaporan IC	<i>Content analysis</i> , Studi kasus	Isi dari laporan IC, peran industri sebagai kekuatan penggerak bagi IC
Brennan (1999)	Irlandia	Pelaporan IC	<i>Content analysis</i>	Isi dari laporan IC, perbandingan nilai pasar dan nilai buku

Peneliti	Negara	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Bidang Kajian
Bozzolan (2003)	Italia	Pengungkapan IC	<i>Content analysis</i>	Isi dari laporan IC, faktor-faktor yang mempengaruhi perbedaan pelaporan
Goh dan Lim - 2004	Malaysia	Pengungkapan IC	<i>Content analysis</i>	Isi dari laporan IC, baik kualitatif maupun kuantitatif
Bukh (2005)	Danish	Pengungkapan IC	<i>Content analysis</i> , Studi kasus	Isi dari laporan IC di IPO
Guthrie et al. - 2006	Hong Kong dan Australia	Pengungkapan IC	<i>Content analysis</i>	Isi dari laporan IC, membandingkan bukti dari Hong Kong dan juga Australia
Donley Carrington dan Mike Tayles (2012)	UK	Pengungkapan IC	Studi kasus	Isi dari laporan IC, eksploratif kualitatif
Milla Ratia (2014)	Finlandia	Pengujian peran IC	Studi kasus berganda	Penelitian kualitatif dengan wawancara semi-terstruktur
Jenna M. Evans et al. (2015)	Canada	Pengukuran dan manfaat IC	<i>Cross-Sectional</i> kuesioner	Wawancara dan analisis semi-terstruktur dari data administrasi terkait IC

Peneliti	Negara	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Bidang Kajian
Noradiva Hamzah et al (2017)	Malaysia	Manajemen IC	Analisis studi lintas kasus	Wawancara dan analisis
Zuriawati Zakaria et al (2020)	Malaysia	Dampak IC	Analisis data panel berimbang	<i>Financial Performance</i> dari 503 perusahaan yang berasal dari 8 negara berkembang
Viriany dan Henny Wirianata (2021)	Indonesia	Pengaruh IC	<i>Purposive Sampling</i>	<i>Financial Performance</i>
Wioleta Kucharska (2022)	Polandia	Pebandingan IC	Pemodelan persamaan regresi Amos dan OLS	IC komponen eksternal terhadap komponen internal dalam organisasi tertentu tertanam dalam sistem perawatan
Noel Singgih Haryo Pradono et al. (2022)	Indonesia	Pengaruh IC	Regresi data panel	<i>Financial Performance</i>
Gloria Fiorani et al. (2022)	Italia	Pengaruh IC	<i>Content analysis</i>	Kinerja perusahaan, dan laporan IC

Di Indonesia, fenomena *intellectual capital* mulai berkembang setelah munculnya Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 19 (revisi 2000) tentang aset tidak berwujud. Menurut PSAK 19 (revisi 2012), aset tidak berwujud adalah aset non-moneter yang dapat diidentifikasi tanpa wujud fisik (Ikatan Akuntan Indonesia, 2012:19.2). Beberapa contoh dari aset tidak berwujud telah disebutkan dalam

PSAK 19 (revisi 2012) antara lain ilmu pengetahuan dan teknologi, desain dan implementasi sistem atau proses baru, lisensi, hak kekayaan intelektual, pengetahuan mengenai pasar dan merek dagang. Walaupun tidak secara eksplisit menjelaskan tentang *intellectual capital*, namun hal ini sudah membuktikan bahwa *intellectual capital* mulai mendapat perhatian (Ikatan Akuntan Indonesia, 2012:19.3).

Sherif (2015) menyatakan bahwa:

“Intellectual capital is an important factor in supporting a firm’s performance”.

Intellectual capital memiliki peranan penting bagi perusahaan. *Intellectual capital* yang sedang menjadi pembicaraan oleh pelaku bisnis merupakan hal yang perlu diperhatikan agar perusahaan dapat bertahan dalam persaingan bisnis yang ketat seperti saat ini.

Intellectual capital yang merupakan *intangible assets* perusahaan harus diperlakukan sama dengan *physical capital* dan *financial capital* agar semua sumber daya dapat diberdayakan sebagai mana mestinya guna mencapai kemenangan dalam persaingan bisnis. Adanya efisiensi dalam penerapan modal intelektual mampu menciptakan produktivitas yang tinggi bagi para pegawai yang tentu memberikan dampak besar bagi operasional perusahaan. Selain itu, jika *Intellectual Capital* merupakan sumber daya yang terukur untuk peningkatan *competitive advantages*, maka *Intellectual Capital* akan memberikan kontribusi terhadap kinerja keuangan perusahaan (Ulum, 2009:94).

2.1.6.2 Komponen *Intellectual Capital*

The International Federation of Accountants (IFAC) (1998) dalam Ulum (2009; 29) mengklasifikasikan *intellectual capital* dalam tiga kategori, yaitu: *organizational capital*, *relational capital*, dan *human capital*. *Organizational capital* meliputi *intellectual property* dan

infrastructure assets. Tabel 2.3 berikut ini menyajikan pengklasifikasian *intellectual capital* tersebut berikut komponen-komponennya.

TABEL 2.3
Klasifikasi *Intellectual Capital*

<i>Organizational Capital</i>	<i>Relational Capital</i>	<i>Human Capital</i>
<p><i>Intellectual Property:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Patents</i> ▪ <i>Copyrights</i> ▪ <i>Design rights</i> ▪ <i>Trade secret</i> ▪ <i>Trademarks</i> ▪ <i>Service marks</i> <p><i>Infrastructure Assets:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Managment philosophy</i> ▪ <i>Corporate culture</i> ▪ <i>Management processes</i> ▪ <i>Information systems</i> ▪ <i>Networking systems</i> ▪ <i>Financial relation</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Brands</i> ▪ <i>Customers</i> ▪ <i>Customers loyalty</i> ▪ <i>Blackog orders</i> ▪ <i>Company names</i> ▪ <i>Distribution channels</i> ▪ <i>Business collaboration</i> ▪ <i>Licensing agreements</i> ▪ <i>Favourable contracts</i> ▪ <i>Franchising agreements</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Know-how</i> ▪ <i>Education</i> ▪ <i>Vocational qualification</i> ▪ <i>Work-related knowledge</i> ▪ <i>Work-related competencies</i> ▪ <i>Entrepreneurial spirit, innovativeness, reactive abilities, changeability</i> ▪ <i>Pschometric valuation</i>

Sumber: IFAC, 1998 dalam Ulum (2009;30)

Edvinsson dan Malone (1997) mengembangkan *the Skandia Value Scheme*, yang mengklasifikasikan IC ke dalam *structural capital* dan *human capital*. Haanes dan Lowendahl (1997) mengelompokkan IC suatu perusahaan ke dalam *competence* dan *relational resources*. Model yang dikembangkan Lowendahl (1997) memperbaiki model di

atas dan membagi kategori kompetensi dan rasional menjadi dua sub-group (Tan *et al.*, 2007):

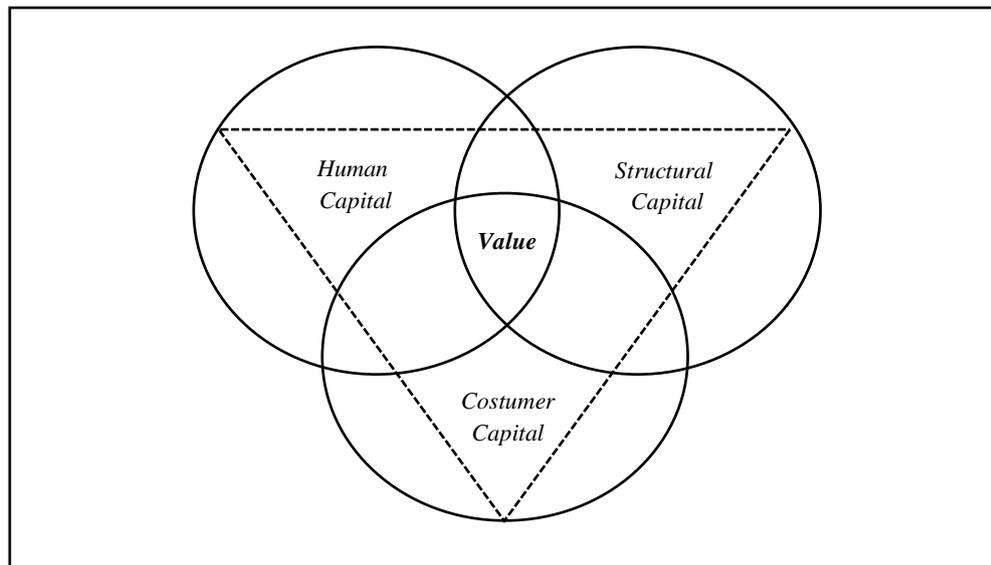
- (1) *individual*; dan
- (2) *collective*.

Stewart (1997 dalam Tan *et al.*, 2007) mengklasifikasikan IC ke dalam tiga format dasar, yaitu:

- (1) *human capital*;
- (2) *structural capital*; dan
- (3) *customer capital*.

Petrash (1996) mengembangkan model klasifikasi yang dikenal dengan *value platform model* yang membentuk tiga lingkaran dimana saling mengait dan disatukan oleh sebuah segitiga yang menggambarkan hubungan timbal balik antara ketiga komponen *intellectual capital*. Model ini mengklasifikasikan IC sebagai akumulasi dari *human capital*, *organizational/ structural capital* dan *customer capital*.

GAMBAR 2.1
The Intellectual Capital Model



Sumber : Petrash 1996

The Danish Confederation of Trade Unions (1999) mengelompokkan IC sebagai manusia, sistem dan pasar. Leliaert *et al.* (2003) mengembangkan *the 4-Leaf model*, yang mengelompokkan *Intellectual Capital* ke dalam *human, customer, structural capital* dan *strategic alliance capital* (Tan *et al.*, 2007). Metode pengukuran *Intellectual Capital* dapat dikelompokkan ke dalam dua kategori (Tan *et al.*, 2007), yaitu:

- (1) kategori yang tidak menggunakan pengukuran moneter; dan
- (2) kategori yang menggunakan ukuran moneter.

Metode yang kedua tidak hanya termasuk metode yang mencoba mengestimasi nilai uang dari IC, tetapi juga ukuran-ukuran turunan dari nilai uang dengan menggunakan rasio keuangan. Berikut adalah beberapa daftar ukuran IC yang berbasis moneter (Tan *et al.*, 2007) :

- a. *The Balance Scorecard*, dikembangkan oleh Kaplan dan Norton (1992);
- b. *Brooking's Technology Broker method* (1996);
- c. *The Skandia IC Report method* oleh Edvinsson dan Malone (1997);
- d. *The IC-Index* dikembangkan oleh Roos *et al.* (1997);
- e. *Intangible Asset Monitor approach* oleh Sveiby (1997);
- f. *The Heuristic Frame* dikembangkan oleh Joia (2000);
- g. *Vital Sign Scorecard* dikembangkan oleh Vanderkaay (2000); dan
- h. *The Ernst & Young Model* (Barsky dan Marchant, 2000).

Sedangkan model penilaian IC yang berbasis moneter adalah (Tan *et al.*, 2007):

- a. *The EVA and MVA model* (Bontis *et al.*, 1999);
- b. *The Market-to-Book Value model* (beberapa penulis);
- c. *Tobin's q method* (Luthy, 1998);
- d. *Pulic's VAIC™ Model* (1998, 2000);
- e. *Calculated intangible value* (Dzinkowski, 2000); dan
- f. *The Knowledge Capital Earnings model* (Lev dan Feng, 2001).

Tabel 2.4 di bawah ini memberikan ilustrasi kerangka kerja pengklasifikasian IC yang diringkas oleh Brennan dan Connell (2000), Petty dan Guthrie (2000), dan Pulic (1999). Model prinsip dalam *frameworks* ini adalah *Balanced Scorecard* (Kaplan dan Norton, 1992), *the value platform* (Petrash, 1996), *the intangible asseets monitor* (Sveiby, 1997), dan VAIC™ (Pulic, 1998). Model terakhir (VAIC™) yang dijadikan acuan dalam penelitian ini dan dijabarkan secara lebih detail pada bagian berikutnya.

TABEL 2.4
Kerangka Kerja Pengklasifikasian *Intellectual Capital*

Pengembang	Kerangka Kerja	Klasifikasi
Kaplan dan Norton - 1992	<i>Balanced Scorecard</i>	<i>Internal process perspectives, Customer perspectives, Learning and growth perspectives, Financial perspectives</i>
Petrash (1996)	<i>Value Platform</i>	<i>Human capital, Customer capital, Organisational capital</i>
Haanes dan Lowendahl -1997	<i>Classification of Resources</i>	<i>Competence Relational</i>
Lowendahl (1997)	<i>Classification of Resources</i>	<i>Competence Relational</i>

Pengembang	Kerangka Kerja	Klasifikasi
Sveiby (1997)	<i>Intangible Asset, Monitor</i>	<i>Internal structure, External structure, Competence of personnel</i>
Edvinsson dan Malone -1997	<i>Skandia Value, Scheme</i>	<i>Human capital, Structural capital, Customer Capital</i>
Danish Confederation of Trade Unions (1999)	<i>Three categories of "Knowledge"</i>	<i>People, System, Market</i>
Pulic (1999)	VAIC™	<i>Efficiency of human capital, Structural capital efficiency, Capital employed efficiency</i>

Menurut Sawarjuwono dan Kadir (2003) *intellectual capital* terdiri dari 3 komponen utama yaitu:

1. *Human Capital*

Human capital merupakan *lifeblood* dalam *intellectual capital*. Disinilah sumber *innovation* dan *improvement*, tetapi merupakan komponen yang sulit untuk diukur. *Human capital* juga merupakan tempat bersumbernya pengetahuan yang sangat berguna, keterampilan dan kompensasi dalam suatu organisasi atau

perusahaan. *Human capital* mencerminkan kemampuan kolektif perusahaan untuk menghasilkan solusi terbaik berdasarkan pengetahuan yang dimiliki oleh orang-orang yang ada dalam perusahaan tersebut.

Human Capital akan meningkat jika perusahaan mampu menggunakan pengetahuan yang dimiliki oleh karyawannya. (Brinker, 2000 dalam Sawarjuwono dan Kadir, 2003) memberikan beberapa karakteristik dasar yang dapat diukur dalam modal ini, yaitu *training programs, credential, experience, competence, recruitment, mentoring, learning programs, individual potential and personality*.

2. *Structural Capital* atau *Organization Capital*

Structural capital merupakan kemampuan organisasi atau perusahaan dalam memenuhi proses rutinitas perusahaan dan strukturnya yang mendukung usaha karyawan untuk menghasilkan kinerja intelektual yang optimal serta kinerja bisnis secara keseluruhan, misalnya: sistem operasional perusahaan, proses manufakturing, budaya organisasi, filosofi manajemen dan semua bentuk *intellectual property* yang dimiliki perusahaan. Seorang individu dapat memiliki tingkat intelektualitas yang tinggi, tetapi jika organisasi memiliki sistem dan prosedur yang buruk maka *intellectual capital* tidak dapat mencapai kinerja secara optimal dan potensi yang tidak dimanfaatkan secara maksimal.

3. *Relational Capital* atau *Customer Capital*

Elemen ini merupakan komponen *intellectual capital* yang memberikan nilai secara nyata. *Rational capital* merupakan hubungan yang harmonis/ *association network* yang dimiliki oleh perusahaan dengan para mitranya, baik yang berasal dari para pemasok yang andal dan berkualitas, berasal dari hubungan perusahaan dengan pemerintah maupun dengan masyarakat sekitar. *Relation capital* dapat muncul dari berbagai bagian di luar

lingkungan perusahaan yang dapat menambah nilai bagi perusahaan tersebut.

2.1.6.3 *Value Added Intellectual Coefficient*

Value Added Intellectual Coefficient (VAIC) adalah sebuah metode yang dikembangkan oleh Public (1998, 1999, 2000), untuk menyajikan informasi tentang *value creation efficiency* dari aset berwujud (*tangible assets*) dan aset tak berwujud (*intangible asset*) yang dimiliki oleh perusahaan. VAIC merupakan alat untuk mengukur kinerja *intellectual capital* perusahaan. Model ini relatif mudah dan sangat mungkin untuk dilakukan karena dikonstruksikan dari akun-akun dalam laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi).

Perhitungannya dimulai dengan kemampuan perusahaan untuk menciptakan *value added* (VA). VA adalah indikator paling obyektif untuk menilai keberhasilan bisnis dan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai (*value creation*). *Value added* didapat dari selisih *output* dan *input*. Nilai *output* (OUT) adalah *revenue* dan mencakup seluruh produk dan jasa yang dihasilkan perusahaan untuk dijual, sedangkan *input* (IN) meliputi seluruh beban yang digunakan perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa dalam rangka menghasilkan *revenue*. Namun, yang perlu diingat adalah bahwa beban karyawan tidak termasuk dalam IN. Beban karyawan tidak termasuk dalam IN karena karyawan berperan penting dalam proses penciptaan nilai.

Proses *value creation* dipengaruhi oleh efisiensi dari *Capital Employed* (CE), *Human Capital* (HC) dan *Structural Capital* (SC).

1. *Value added of Capital Employed* (VACA)

Value added of Capital Employed (VACA) adalah indikator untuk VA yang diciptakan oleh satu unit dari *physical capital*. Public (1998) dalam Ulum (2009) mengasumsikan bahwa jika 1 unit dari CE (*Capital Employed*) menghasilkan return yang lebih besar daripada perusahaan yang lain, maka berarti perusahaan tersebut

lebih baik dalam memanfaatkan CE-nya. Dengan demikian, pemanfaatan *intellectual capital* yang lebih baik merupakan bagian dari *intellectual capital* perusahaan.

Pengukuran VACA dilakukan dengan cara membandingkan *Value Added* dengan *capital employed* (CE), dengan *value added* (VA) diperoleh dari selisih antara total penjualan dan pendapatan lain (OUT) dengan beban dan biaya-biaya. *Value added* merupakan indikator yang digunakan untuk menilai keberhasilan bisnis dan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam penciptaan nilai (Ulum, 2009). Dengan kata lain, *Value Added* adalah laba bersih perusahaan. Sedangkan *capital employed* (CE) diperoleh dari dana yang tersedia (ekuitas dijumlah dengan laba bersih). Formulasi VACA yaitu:

$$\mathbf{VACA = VA/CE}$$

2. *Value Added Human Capital* (VAHU)

Value Added Human Capital (VAHU) menunjukkan berapa banyak VA dapat dihasilkan dengan dana yang dikeluarkan untuk tenaga kerja. Hubungan antara VA dengan HC mengindikasikan kemampuan HC untuk menciptakan nilai di dalam perusahaan. Perusahaan tidak dapat menciptakan pengetahuan dengan sendirinya tanpa inisiatif dari individu yang terlibat dalam proses organisasi. Human capital menjadi sangat penting karena merupakan aset perusahaan dan sumber inovasi serta pembaharuan. Karyawan dengan *human capital* tinggi akan lebih memungkinkan memberikan layanan berkualitas sehingga dapat mempertahankan maupun menarik pelanggan baru.

Menurut Sugeng dalam Kuryanto (2008), jika informasi mengenai kualitas layanan suatu perusahaan tersedia, tingkat pendidikan dan pengalaman dapat bertindak sebagai indikator kemampuan dan kompetensi perusahaan tersebut, sehingga

diharapkan dalam era berikutnya perusahaan lebih mempedulikan *human capital* yang dimiliki.

Pengukuran VAHU dilakukan dengan cara membandingkan *value added* dengan *human capital* (HC), dengan *value added* (VA) diperoleh dari selisih antar total penjualan dan pendapat lain (OUT) dengan beban dan biaya-biaya selain beban karyawan (IN). Sedangkan *human capital* (HC) diambil dari beban yang dikeluarkan perusahaan dalam upaya untuk meningkatkan kemampuan karyawan secara menyeluruh.

Formulasi VAHU yaitu:

$$\text{VAHU} = \text{VA/HC}$$

3. *Structural Capital Value Added* (STVA)

Structural Capital Value Added (STVA) merupakan kemampuan organisasi atau perusahaan dalam memenuhi proses rutinitas perusahaan dan strukturnya yang mendukung usaha karyawan untuk menghasilkan kinerja intelektual yang optimal serta kinerja bisnis secara keseluruhan, misalnya: sistem operasional perusahaan, proses manufacturing, budaya organisasi, filosofi manajemen dan semua bentuk *intellectual property* yang dimiliki perusahaan (Sawarjuwono, 2003).

Perusahaan dengan *structural capital* yang kuat akan memiliki dukungan budaya. Dukungan yang memungkinkan perusahaan untuk mencoba sesuatu, untuk belajar dan untuk mencoba kembali sesuatu. Konsep *intellectual capital* memungkinkan *intellectual capital* untuk diukur dan dikembangkan dalam suatu perusahaan (Ulum, 2009).

Pengukuran STVA dilakukan dengan cara membandingkan *structural capital* (SC) terhadap *value added* (VA), dengan *value added* diperoleh dari selisih antara total penjualan dan pendapatan lain (OUT) dengan beban dan biaya-biaya selain beban karyawan

(IN). Sedangkan *structural capital* (SC) diambil dari selisih *value added* (VA) dengan beban yang dikeluarkan dalam meningkatkan kemampuan karyawan (HC).

Formulasi STVA:

$$\text{STVA} = \text{SC} / \text{VA}$$

Rasio akhir perhitungan kemampuan intelektual perusahaan. Ini adalah jumlah dari koefisien disebutkan sebelumnya. Hal ini menghasilkan indikator baru:

$$\text{VAIC} = \text{VACA} + \text{VAHU} + \text{STVA}$$

2.1.7 Konsep Kinerja Keuangan

Pada umumnya suatu perusahaan ataupun organisasi memiliki tujuan tertentu yang ingin dicapai dalam usaha untuk memenuhi kepentingan para anggotanya. Keberhasilan dalam mencapai tujuan merupakan prestasi manajemen. Penilaian prestasi atau kinerja ini harus diukur karena dapat dipakai sebagai dasar pengambilan keputusan baik untuk pihak internal maupun eksternal.

Kinerja diartikan sebagai hasil dari usaha seseorang yang dicapai dengan adanya kemampuan dan perbuatan dalam situasi tertentu. Berdasarkan SK.Menteri Keuangan RI No. 740/KMK.00/1989, kinerja adalah prestasi yang di capai dalam suatu periode tertentu yang mencerminkan tingkat kesehatan. Kinerja menjadi ukuran prestasi dengan tingkat kemampuan yang dapat di lakukan. Menurut wibowo (2010:7) Kinerja merupakan hasil pekerjaan yang mempunyai hubungan kuat dengan tujuan strategis organisasi, kepuasan konsumen dan memberikan kontribusi pada ekonomi. Kinerja berasal dari kata *Performance*.

Syafarudin (2003 : 96) menyatakan bahwa :

“kinerja keuangan mengukur sampai sejauh mana prestasi, peningkatan, posisi, atau *performance* dari nilai perusahaan yang diukur melalui laporan keuangan baik melalui neraca maupun laba rugi yang dibutuhkan oleh pihak yang berkepentingan”.

Definisi kinerja keuangan menurut Mulyadi (2007:2):

“Kinerja keuangan adalah penentuan secara periodik efektifitas operasional suatu organisasi dan karyawannya berdasarkan sasaran, standar, dan kriteria yang ditetapkan sebelumnya”.

Martono dan Harjito (2008:52) berpendapat bahwa “Kinerja keuangan suatu perusahaan sangat bermanfaat bagi berbagai pihak (*stakeholders*) seperti investor, kreditur, analis, konsultan keuangan, pialang, pemerintah, dan pihak manajemen sendiri”.

Menurut Irham Fahmi (2012:2) kinerja keuangan adalah:

“Kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar”.

Pengertian kinerja keuangan menurut Jumingan (2009:239) adalah sebagai berikut:

“Kinerja keuangan adalah gambaran kondisi keuangan perusahaan pada suatu periode tertentu baik menyangkut aspek penghimpunan dana maupun penyaluran dana, yang biasanya diukur dengan indikator kecukupan modal, likuiditas dan profitabilitas”.

Kemudian Ivancevich (2011:268) menyatakan bahwa kinerja merupakan kontribusi individu baik positif maupun negatif yang di berikan individu pada organisasinya.

Selanjutnya menurut wirawan (2012:5), Kinerja adalah keluaran yang di hasilkan oleh fungsi-fungsi atau indikator-indikator suatu pekerjaan atau suatu profesi dalam waktu tertentu. Pekerjaan yang di

capai seorang berdasarkan persyaratan- persyaratan pekerjaan (*Job requirement*). Munawir (2012) juga mendefenisikan bahwa kinerja keuangan perusahaan merupakan satu di antara dasar penilaian pegawai kondisi keuangan perusahaan yang dilakukan berdasarkan analisis terhadap rasio keuangan perusahaan.

Sedangkan menurut Subramanyam dan Wild (2015:101) kinerja keuangan merupakan pengakuan pendapatan dan pengaitan biaya yang menghasilkan laba yang lebih unggul dibandingkan arus kas untuk mengevaluasi kinerja keuangan. Pengakuan pendapatan memastikan bahwa semua pendapatan yang di hasilkan dalam suatu periode telah diakui. Pengaitan memastikan bahwa beban yang di catat pada suatu periode hanya beban yang terkait dengan periode tersebut.

Berdasarkan definisi-definisi di atas sampai pada pemahaman penulis bahwa kinerja keuangan merupakan gambaran tentang sesuatu yang di capai dalam suatu waktu, biasanya diperlihatkan dalam wujud prestasi. Juga merupakan penentuan secara periodik efektifitas operasional suatu organisasi dan karyawannya berdasarkan sasaran, standar, dan kriteria yang ditetapkan sebelumnya serta memberikan gambaran kondisi keuangan perusahaan pada suatu periode tertentu baik menyangkut aspek penghimpunan dana maupun penyaluran dana, yang biasanya diukur dengan indikator kecukupan modal, likuiditas dan profitabilitas untuk mengukur sampai sejauh mana prestasi, peningkatan, posisi, atau *performance* dari nilai perusahaan yang diukur melalui laporan keuangan baik melalui neraca maupun laba rugi yang dibutuhkan oleh pihak yang berkepentingan.

Masalah keuangan merupakan salah satu masalah yang sangat vital bagi seluruh organisasi, baik swasta maupun pemerintah diman keberhasilannya juga tergantung pada manajemen keuangan. Perusahaan harus memiliki kinerja keuangan yang sehat dan efisien untuk mendapatkan keuntungan atau laba (Faradina dan Gayatri, 2016). Penilaian kinerja keuangan merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pihak manajemen agar dapat memenuhi

kewajibannya terhadap para penyandang dana dan juga untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan (Sudibya dan Restuti, 2016).

2.1.7.1 Analisis Kinerja Keuangan

Analisis kinerja Keuangan merupakan proses pengkajian secara kritis terhadap keuangan bank menyangkut review data, menghitung, mengukur, menginterpretasi, dan memberi solusi terhadap keuangan bank pada suatu periode tertentu. Menurut jumingan (2012:239), kinerja bank merupakan bagian dari kinerja bank secara keseluruhan. Menurut jumingan (2012:239), berkaitan dengan analisis kinerja keuangan bank mengandung beberapa tujuan, yaitu :

- a. Untuk mengetahui keberhasilan pengelolaan keuangan bank terutama kondisi likuiditas, kecukupan modal dan profitabilitas yang dicapai dalam tahun berjalan maupun tahun sebelumnya.
- b. Untuk mengetahui kemampuan bank dalam mendayagunakan semua asset yang dimiliki dalam menghasilkan profit secara efisien.

2.1.7.2 Tujuan Pengukuran Kinerja Keuangan

Menurut Munawir (2012:31), pengukuran kinerja keuangan perusahaan mempunyai beberapa tujuan diantaranya:

- a. Mengetahui tingkat likuiditas, yaitu kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangan yang harus segera diselesaikan ketika waktunya ditagih.
- b. Mengetahui tingkat solvabilitas, yaitu kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya apabila perusahaan tersebut dilikuidasi, baik jangka pendek ataupun jangka panjang.
- c. Mengetahui tingkat rentabilitas, yaitu kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba selama periode tertentu.
- d. Mengetahui tingkat stabilitas, yaitu kemampuan perusahaan untuk melaksanakan usahanya dengan stabil yang diukur dengan

mempertimbangkan kemampuan perusahaan untuk membayar hutangnya serta membayar beban bunga tepat pada waktunya.

Pengukuran dan penilaian kinerja keuangan sangat berhubungan erat. Pengukuran Kinerja (*performing measurement*) merupakan kualifikasi dan efisiensi serta efektivitas perusahaan dalam pengoperasian bisnis selama periode akuntansi. Hal ini diperkuat dengan penilaian kinerja menurut Srimindarti (2006:34), penilaian kinerja yaitu penentuan efektivitas operasional, organisasi, dan karyawan berdasarkan sasaran, standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya secara periodik.

2.1.7.3 Tahap – tahap dalam Menganalisis Kinerja Keuangan

Menurut Irham Fahmi (2012:3) menyatakan bahwa ada 5 (lima) tahap dalam menganalisis kinerja keuangan suatu perusahaan secara umum sebagai berikut:

- a. “Melakukan *review* terhadap data laporan keuangan. *Review* dilakukan dengan tujuan agar laporan keuangan yang dibuat tersebut dengan penerapan kaedah yang berlaku umum dalam akuntansi sehingga dengan demikian hasil laporan keuangan dapat dipertanggungjawabkan.
- b. Melakukan perhitungan. Penerapan metode perhitungan di sini adalah disesuaikan dengan kondisi dan permasalahan yang sedang dilakukan sehingga hasil dari perhitungan akan memberikan kesimpulan sesuai dengan analisis yang diinginkan.
- c. Melakukan perbandingan terhadap hasil hitungan yang telah diperoleh. Dari hasil hitungan yang sudah diperoleh tersebut kemudian dilakukan perbandingan dengan hasil hitungan dari berbagai perusahaan lainnya. Metode yang umum dipergunakan untuk melakukan perbandingan ini ada dua, di antaranya :
 - 1) *Time series analysis*, yaitu membandingkan secara antar waktu atau antar periode dengan tujuan itu nantinya akan terlihat secara grafik.

- 2) *Cross sectional approach*, yaitu melakukan perbandingan terhadap hasil hitungan rasio-rasio yang telah dilakukan antara satu perusahaan dan perusahaan lainnya dalam ruang lingkup yang sejenis yang dilakukan secara bersamaan.
- d. Melakukan penafsiran (*interpretation*) terhadap berbagai permasalahan yang ditemukan. Pada tahap ini analisis melihat kinerja keuangan perusahaan adalah setelah dilakukan ketiga tahap tersebut selanjutnya dilakukan penafsiran untuk melihat apa-apa saja permasalahan dan kendala-kendala yang dialami oleh perbankan tersebut.
 - e. Mencari dan memberikan pemecahan masalah (*solution*) terhadap berbagai permasalahan yang ditemukan. Pada tahap terakhir ini setelah ditemukan berbagai permasalahan yang dihadapi maka dicarikan solusi guna memberikan suatu input atau masukan agar apa yang menjadi kendala dan hambatan selama ini dapat terselesaikan”.

2.1.7.4 Pengukuran Kinerja Keuangan

Pengukuran kinerja keuangan dapat dilihat pada analisis laporan keuangan. Kinerja Keuangan dapat dinilai dengan beberapa alat analisis. Berdasarkan tekniknya, analisis keuangan dapat dibedakan menjadi 8 macam, yaitu menurut Jumingan (2006:242) :

- a. Analisis perbandingan Laporan Keuangan, merupakan teknik analisis dengan cara membandingkan laporan keuangan dua periode atau lebih dengan menunjukkan perubahan, baik dalam jumlah (*absolute*) maupun dalam persentase (relatif).
- b. Analisis Trend (tendensi posisi), merupakan teknik analisis untuk mengetahui tendensi keadaan keuangan apakah menunjukkan kenaikan atau penurunan.
- c. Analisis Persentase per Komponen (*common size*), merupakan teknik analisis untuk mengetahui persentase investasi pada

masing-masing aktiva terhadap keseluruhan atau total aktiva maupun utang.

- d. Analisis Sumber dan Penggunaan Modal Kerja, merupakan teknik analisis untuk mengetahui besarnya sumber dan penggunaan modal kerja melalui dua periode waktu yang dibandingkan.
- e. Analisis Sumber dan Penggunaan Kas, merupakan teknik analisis untuk mengetahui kondisi kas disertai sebab terjadinya perubahan kas pada suatu periode waktu tertentu.
- f. Analisis Rasio Keuangan, merupakan teknik analisis keuangan untuk mengetahui hubungan diantara pos-pos tertentu dalam neraca maupun dalam laporan laba rugi baik secara individu maupun secara simultan.
- g. Analisis Perubahan Laba Kotor, merupakan teknik analisis untuk mengetahui posisi laba dan sebab-sebab terjadinya perubahan laba.
- h. Analisis *Break Event*, merupakan teknik analisis untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Pada penelitian ini pengukuran kinerja keuangan yang digunakan adalah Analisis Rasio Keuangan. Brigham *et al.*, (2014:101-102) membagi rasio menjadi 5 kategori, di antaranya sebagai berikut :

- “1. Liquidity ratios, which give us an idea of the firm’s ability to pay off debts that are maturing within a year.*
- 2. Asset management ratios, which give us an idea how efficiently the firm is using its assets.*
- 3. Debt management ratios, which give us an idea of how the firm has financed its assets as well as the firm’s ability to repay its long-term debt.*
- 4. Profitability ratios, which give us an idea of how profitably the firm is operating and utilizing its assets.*

5. *Market value ratios, which bring in the stock price and give us an idea of what investors think about the firm and its future prospects*".

Selanjutnya menurut Dwi Prastowo (2011:80) ada lima teknik analisis yang dapat digunakan :

"a. Likuiditas, yang mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek.

b. Solvabilitas (Struktur Modal), yang mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjang atau mengukur tingkat proteksi kreditor jangka panjang.

c. Rasio Likuiditas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansial yang berjangka pendek tepat pada waktunya.

d. Rasio Profitabilitas adalah rasio yang dapat mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba, baik dalam hubungan dengan penjualan, asset maupun modal sendiri".

Dan menurut Irham Fahmi (2012:15) Analisis Rasio tersebut yaitu di antaranya sebagai berikut :

"1. Rasio Likuiditas, yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar hutang-hutang jangka pendeknya. Meliputi *cash ratio, current ratio, acid test ratio atau quick ratio*.

2. Rasio Leverage, yang digunakan untuk mengukur seberapa besar kebutuhan dana perusahaan yang dibiayai oleh hutang. Meliputi *debt to total assets ratio, debt to equity ratio, dan time interest earned*.

3. Rasio Aktivitas, yang digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber dananya. Meliputi *inventory turnover, receivable turnover, fixed assets turnover, dan other assets turnover*.

4. Rasio Profitabilitas, yang digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam mendapatkan keuntungan.

Meliputi *profit margin*, *Return On Investment (ROI)*, *Return on Equity (ROE)*, *Return on Assets (ROA)*, dan *Earning PerShare (EPS)*”.

Menurut Brigham et al., (2014:111) analisis Rasio Keuangan Profitabilitas sebagai berikut :

“Profitability ratios a group of ratios that show the combined effects of liquidity, assets management, and debt on operating results”.

Sedangkan menurut I Made Sudana (2011:22) :

“Rasio Profitabilitas ini mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki perusahaan seperti, aktiva , modal, atau penjualan perusahaan”.

Dimensi-dimensi konsep profitabilitas dapat menjelaskan kinerja manajemen perusahaan. Konsep profitabilitas ini dalam teori keuangan sering digunakan sebagai indikator kinerja fundamental perusahaan mewakili kinerja manajemen. Umumnya dimensi profitabilitas memiliki hubungan kausalitas terhadap nilai perusahaan (Harmono, 2013:110).

Rasio profitabilitas mempunyai tujuan dan manfaat, tidak hanya bagi pemilik usaha atau manajemen saja, tetapi juga bagi pihak yang memiliki hubungan atau kepentingan dengan perusahaan. Tujuan rasio profitabilitas bagi perusahaan, maupun bagi pihak luar menurut Kasmir (2012:197), yaitu :

- “1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

6. Dan tujuan lainnya”.

Sementara itu, manfaat yang diperoleh menurut Kasmir (2012:198) adalah:

- “1. Mengetahui besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode.
2. Mengetahui posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
3. Mengetahui perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Mengetahui besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Mengetahui produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
6. Dan tujuan lainnya”.

Rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam mendapatkan keuntungan di antaranya :

2.1.7.4.1 Rasio Likuiditas

Menurut Dwi Prastowo (2011:83) “rasio Likuiditas perusahaan menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya kepada kreditor jangka pendek”. Menurut Hery (2015: 175) rasio likuiditas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban atau membayar utang jangka pendeknya. Dengan kata lain, rasio likuiditas adalah untuk mengukur sampai seberapa jauh tingkat kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendeknya yang akan segera jatuh tempo.

Berdasarkan pendapat di atas maka Likuiditas adalah rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memnuhi kewajiban jangka pendek kepada kreditor yang harus segera dipenuhi. Dalam penelitian ini, penilaian terhadap rasio Likuiditas didasarkan pada dua rasio, yaitu:

a. *Current Ratio*

Current Ratio yaitu perbandingan antara jumlah aktiva lancar dengan utang lancar. Rasio ini menunjukkan bahwa nilai kekayaan lancar (yang dapat segera dijadikan uang) ada sekian kalinya hutang. Secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Utang Lancar}} \times 100\%$$

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa kegunaan rasio ini adalah untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam membiayai dan memenuhi kewajiban (utang) pada saat ditagih.

b. *Quick Ratio*

Quick Ratio merupakan perbandingan antara aktiva lancar dikurang persediaan dengan utang lancar. Apabila menggunakan *Quick Ratio* untuk menentukan tingkat Likuiditas, maka secara umum dapatlah dikatakan bahwa suatu perusahaan yang mempunyai *Quick Ratio* kurang dari 1:1 atau 100% dianggap kurang baik tingkat Likuiditasnya. Rasio ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Utang Lancar}} \times 100\%$$

c. *Cash Ratio*

Cash Ratio merupakan perbandingan antara kas atau setara kas dengan utang lancar. Rasio ini menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan melunasi utang lancarnya dengan menggunakan kas atau setara dengan kas yang dimilikinya. Secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas}}{\text{Utang Lancar}} \times 100\%$$

2.1.7.4.2 Rasio Profitabilitas

Menurut Sartono (2011:114), "Rasio Profitabilitas adalah rasio yang dapat mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba, baik dalam hubungan dengan penjualan, asset maupun modal sendiri. Menurut Abdul (2010: 25) Rasio Profitabilitas adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu dan juga memberikan gambaran tentang tingkat efektifitas manajemen dalam melaksanakan kegiatan operasinya.

Jika perusahaan mampu menghasilkan laba terhadap penjualan dan investasi perusahaan, maka perusahaan dinilai sebagai perusahaan yang efisien. Sebaliknya, jika perusahaan tidak mampu menghasilkan laba terhadap penjualan dan investasi perusahaan maka perusahaan dinilai sebagai perusahaan yang tidak efisien. Rasio profitabilitas yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari:

a. *Gross Profit Margin* (Margin Laba Kotor)

Merupakan rasio perbandingan antara penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan dengan penjualan bersih. *Gross profit margin* merupakan rasio yang mengukur efisiensi pengendalian harga pokok atau biaya produksinya, yang mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk memproduksi secara efisien (Sawir, 2012: 70).

Semakin tinggi *gross profit margin*, maka semakin baik keadaan operasi perusahaan karena hal ini menunjukkan bahwa harga pokok penjualan relatif lebih rendah dibandingkan dengan penjualan. Dan sebaliknya, semakin rendah *gross profit margin* maka semakin buruk keadaan operasi perusahaan dan hal ini menunjukkan bahwa harga pokok penjualan lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan. Rasio atau pedoman yang baik adalah >20%. Rumus :

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

b. *Net Profit Margin* (Margin Laba Bersih)

Merupakan rasio perbandingan antara laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. *Net profit margin* digunakan untuk menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih setelah dipotong pajak. Semakin tinggi *net profit margin*, maka semakin baik kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu sehingga perusahaan dinilai sebagai perusahaan yang efisien. Sebaliknya, jika semakin rendah *net profit margin* maka semakin buruk kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan sehingga perusahaan cenderung dinilai tidak efisien. Rasio atau pedoman yang baik adalah >5%. Rumus untuk mencari *Net Profit Margin* adalah sebagai berikut :

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

c. *Return On Assets* (Tingkat Pengembalian Asset)

Merupakan rasio perbandingan antara laba bersih setelah pajak dengan total aktiva. *Return on asset* sering juga disebut sebagai *return on investment*, karena *return on assets* ini melihat sejauh mana investasi yang telah ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan sesuai dengan yang diharapkan dan investasi tersebut sebenarnya sama dengan aset perusahaan yang ditanamkan. Semakin tinggi *return on assets*, maka semakin baik total aktiva yang dipergunakan untuk operasi perusahaan mampu memberikan laba bagi perusahaan sehingga kondisi ini efisien bagi perusahaan.

Sebaliknya, semakin rendah *return on assets* maka semakin buruk total aktiva yang dipergunakan untuk operasi perusahaan tidak memberikan laba bagi perusahaan sehingga kondisi ini tidak

efisien bagi perusahaan. Rasio atau pedoman yang baik adalah >5%. Rumus untuk mencari *Return On Assets* adalah sebagai berikut:

$$\text{Return On Assets} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

d. *Return On Equity* (Tingkat Pengembalian atas Total Modal Sendiri)

Merupakan rasio perbandingan antara laba bersih setelah pajak dengan total modal sendiri. Perhitungan *Return on equity* sangat penting pada suatu perusahaan yang memperlihatkan suatu *return on equity* yang tinggi dan konsisten yang mengindikasikan : (1) perusahaan mempunyai suatu keunggulan yang tahan lama dalam persaingan; (2) Investasi dalam bentuk modal para pemegang saham akan tumbuh pada suatu tingkat pertumbuhan tahunan yang tinggi, sehingga akan mengarahkan kepada suatu harga saham yang tinggi di masa depan.

Semakin tinggi *return on equity*, maka semakin baik laba yang dihasilkan dan semakin banyak investor untuk menanamkan investsinya di perusahaan tersebut sehingga perusahaan dinilai sebagai perusahaan yang efisien. Dan sebaliknya, jika semakin rendah *return on equity* maka semakin buruk laba yang dihasilkan dan semakin sedikit investor menanamkan investasinya ke perusahaan tersebut bahkan tidak menutup kemungkinan investor tidak mau menanamkan investasinya di perusahaan tersebut sehingga perusahaan dinilai sebagai perusahaan yang tidak efisien. Rasio atau pedoman yang baik adalah >20%. Rumus untuk mencari *Return On Equity* adalah sebagai berikut :

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Modal Sendiri}} \times 100\%$$

2.1.8 Kinerja Karyawan

2.1.8.1 Pengertian Kinerja karyawan

Mangkunagara (2002:22) mendefinisikan kinerja ialah hasil kerja baik yang dicapai oleh seseorang dalam menyelesaikan tanggung jawabnya. Donnelly, Gibson and Ivancevich (1994) menjelaskan pengertian kinerja merujuk pada tingkat keberhasilan dalam menyelesaikan tugas, serta mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sementara Schermerhorn, Hunt and Osborn (1991) mendefinisikan kinerja merupakan kualitas dan kuantitas dari pencapaian tugas-tugas, baik yang dilakukan oleh individu, kelompok maupun Lembaga. Kinerja pegawai, sebagaimana dijelaskan oleh Sinambela (2016), adalah kapasitas pekerja untuk melaksanakan tugas-tugas tertentu. Seseorang membutuhkan sejumlah bakat dan keinginan untuk melakukan tugas atau pekerjaan. Tanpa pemahaman yang jelas tentang apa yang harus dicapai dan bagaimana melaksanakannya, kemauan dan kemampuan seseorang menjadi tidak efektif.

Bintoro dan Daryanto (2017: 105) mengatakan kinerja adalah kesediaan seseorang atau kelompok untuk melakukan kegiatan atau menyempurnakannya sesuai dengan tanggung jawabnya dengan hasil seperti yang diharapkan. Menurut Wirawan (2015: 5) kinerja adalah keluaran yang dihasilkan oleh fungsi-fungsi atau indikator-indikator suatu pekerjaan atau suatu profesi dalam waktu tertentu. Sutrisno (2018: 123) mengatakan kinerja karyawan adalah hasil kerja karyawan dilihat pada aspek kualitas, kuantitas, waktu kerja dan kerjasama untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan oleh organisasi.

Fattah (2016) mendefinisikan kinerja karyawan sebagai tindakan yang dapat diamati yang dilakukan karyawan yang penting untuk tujuan organisasi. Kinerja mengacu pada hasil. Ketika orang, sumber daya, dan lingkungan tertentu digabungkan dengan tujuan untuk memberikan hasil yang spesifik, kinerja adalah hasilnya. Kinerja, menurut Silalahi (2021), adalah pelaksanaan dan hasil kerja yang dicapai oleh orang-orang yang disesuaikan dengan posisi atau tugas tertentu di dalam

organisasi, dan yang terkait dengan nilai-nilai standar tertentu atau ukuran perusahaan yang dapat dinilai dengan menggunakan indikator.

Berdasarkan beberapa teori di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa kinerja adalah hasil kerja dan perilaku kerja yang telah dicapai melalui kontribusi karyawan, yang mungkin bersifat positif atau negatif dalam menyelesaikan tugas dan tanggung jawab sesuai dengan ketentuan tertentu dan periode.

2.1.8.2 Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Karyawan

Menurut Wirawan (2015: 272) faktor-faktor yang memengaruhi kinerja adalah:

1. Lingkungan Eksternal Organisasi Faktor-faktor lingkungan eksternal organisasi merupakan faktor yang tidak dapat dikontrol oleh organisasi akan tetapi sangat memengaruhi kinerja pegawai, faktor-faktor eksternal tersebut antara lain:
 - a. Faktor ekonomi makro dan mikro organisasi
 - b. Kehidupan politik
 - c. Kehidupan sosial budaya masyarakat
 - d. Agama/spiritualitas
2. Faktor-faktor Internal Organisasi
 - a. Budaya Organisasi
 - b. Iklim Organisasi
3. Faktor-faktor Pegawai
 - a. Etos Kerja
 - b. Disiplin Kerja
 - c. Kepuasan Kerja

Menurut Kasmir (2015) ada beberapa faktor yang memengaruhi kinerja adalah sebagai berikut:

1. Kemampuan dan Keahlian

Ini adalah kapasitas atau keahlian yang dimiliki seseorang untuk melakukan suatu tugas.
2. Pengetahuan

Seseorang yang berpengetahuan luas dalam bidang usahanya akan menghasilkan pekerjaan yang berkualitas, begitu pula sebaliknya.

3. Rancangan kerja

Sebuah karya yang dirancang dengan baik akan membuatnya lebih mudah untuk melakukannya secara akurat dan efektif.

4. Kepribadian

Setiap orang memiliki kepribadian atau karakter yang berbeda satu sama lainnya.

5. Motivasi kerja

Merupakan dorongan dari dalam diri bagi seseorang untuk melakukan pekerjaan.

6. Gaya Kepemimpinan

Ini adalah cara di mana seorang pemimpin berinteraksi dengan atau memerintahkan bawahannya.

7. Budaya organisasi

Merupakan kebiasaan atau standar yang berlaku dan itu milik kelompok atau bisnis.

8. Kepuasan kerja

Merupakan merasa baik atau antusias atau menyukai seseorang baik sebelum dan sesudah melakukan tugas.

9. Lingkungan kerja

Merupakan suasana atau kondisi di sekitar lokasi tempat bekerja.

10. Loyalitas

Merupakan komitmen karyawan untuk terus bekerja dan mendukung majikan mereka.

11. Komitmen

Merupakan kepatuhan karyawan terhadap peraturan dan persyaratan tempat kerja.

12. Disiplin kerja

Seorang karyawan harus berusaha untuk mengambil tanggung jawab pekerjaan mereka dengan serius.

Menurut Mangkunegara (Bintoro dan Daryanto 2017: 116) kinerja dipengaruhi oleh tiga faktor :

1. Faktor individual yang mencakup kemampuan, keahlian, latar belakang, dan demografi
2. Faktor psikologis terdiri dari, persepsi, *attitude*, *personality*, pembelajaran dan motivasi
3. Faktor organisasi terdiri dari sumber daya, kepemimpinan, penghargaan, struktur dan *job design*

Menurut Afandi (2018) faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja adalah:

1. Bakat, karakter, dan minat kerja
2. Kejelasan dan penerimaan atau kejelasan pekerjaan seorang pekerja, yaitu derajat pemahaman dan penerimaan seseorang atas tugas-tugas yang diberikan kepadanya.
3. Kejelasan dan penerimaan atau kejelasan pekerjaan seorang pekerja, yaitu derajat pemahaman dan penerimaan seseorang atas tugas-tugas yang diberikan kepadanya.
4. Kompetensi, yaitu suatu kemampuan yang dimiliki oleh pegawai.
5. Fasilitas kerja, yaitu kumpulan instrumen yang memfasilitasi kelancaran fungsi organisasi
6. Kompetensi, yaitu kemampuan yang dimiliki oleh seorang pegawai.\
7. Kepemimpinan, atau perilaku pemimpin dalam membimbing orang dalam bekerja.
8. Disiplin kerja, atau aturan yang ditetapkan oleh organisasi untuk memastikan bahwa semua karyawan mematuhi untuk mencapai tujuan.

Menurut Sedarmayanti dalam (Widayati, 2019), faktor faktor yang mempengaruhi kinerja pegawai sebagai berikut :

1. Sikap Mental

Sikap mental yang dimiliki seorang pegawai akan memberikan pengaruh terhadap kinerjanya. Sikap mental yang dapat

mempengaruhi kinerja pegawai adalah motivasi kerja, disiplin kerja dan etika kerja yang dimiliki seorang pegawai.

2. Pendidikan

Pendidikan yang dimiliki seorang pegawai mempengaruhi kinerja pegawai. Semakin tinggi pendidikan seorang pegawai maka kemungkinan kinerjanya juga semakin tinggi.

3. Keterampilan

Pegawai yang memiliki keterampilan akan mempunyai kinerja yang lebih baik dari pada pegawai yang tidak mempunyai keterampilan.

4. Kepemimpinan

Kepemimpinan manajer memberikan pengaruh terhadap kinerja pegawainya. Manajer yang mempunyai kepemimpinan yang baik akan dapat meningkatkan kinerja bawahannya.

5. Tingkat Penghasilan

Tingkat penghasilan pegawai berpengaruh terhadap kinerja pegawai. Pegawai akan termotivasi untuk meningkatkan kinerjanya apabila mempunyai penghasilan yang sesuai.

6. Kedisiplinan

Kedisiplinan yang kondusif dan nyaman akan dapat meningkatkan kinerja pegawai.

Menurut Davis dalam (Widayati, 2019), faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian kinerja adalah:

1. Faktor Kemampuan

Secara psikologis, kemampuan (*ability*) pegawai terdiri dari kemampuan potensi (IQ) diatas rata-rata (IQ 110-120) dengan pendidikan yang memadai untuk jabatannya dan terampil dalam mengerjakan pekerjaan sehari-hari, maka ia akan lebih mudah mencapai kinerja yang diharapkan. Oleh karena itu pegawai selalu ditempatkan pada pekerjaan yang sesuai dengan keahliannya (*the right man in the place, the man on the right job*).

2. Faktor Motivasi

Motivasi merupakan kondisi yang menggerakkan diri pegawai yang terarah untuk mencapai tujuan organisasi. Terlihat dari sikap (*attitude*) seorang pegawai dalam menghadap situasi (*situation*).

2.1.8.3 Penilaian Kinerja Karyawan

Menurut Dharma dalam (Sazly & Winna, 2019) menyatakan “evaluasi atau penilaian kinerja adalah sistem formal yang digunakan untuk menilai atau mengevaluasi kinerja karyawan secara periodik yang ditentukan oleh organisasi”.

Penilaian pelaksanaan pekerjaan merupakan pedoman dalam hal pegawai yang diharapkan dapat menunjukkan kinerja pegawai secara rutin dan teratur sehingga bermanfaat bagi pengembangan karir pegawai yang dinilai maupun bagi organisasi secara keseluruhan.

Pendapat Wirawan dalam (Sazly & Winna, 2019) menyatakan bahwa evaluasi atau penilaian kinerja adalah sebuah proses penilaian oleh penilai (pejabat) yang melakukan penilaian (*appraisal*) mengumpulkan informasi mengenai kinerja ternilai (pegawai) yang dinilai (*appraise*) yang didokumentasikan secara formal untuk menilai kinerja ternilai dengan membandingkan standar kerjanya secara untuk membantu mengambil keputusan manajemen SDM.

Menurut Mejia, dkk dalam (Jumiyati & Harumi, 2018) menyatakan bahwa penilaian kinerja merupakan proses yang terdiri atas berikut:

1. Identifikasi, yaitu proses mengidentifikasi faktor-faktor kinerja yang berpengaruh terhadap kesuksesan perusahaan. Hal tersebut dapat dilakukan dengan mengacu pada hasil analisis jabatan.
2. Pengukuran, yaitu inti dari proses sistem penilaian kinerja. Pada proses ini, pihak manajemen menentukan kinerja pegawai yang baik dan buruk. Manajemen perusahaan harus melakukan perbandingan dengan nilai-nilai standar atau membandingkan kinerja antar pegawai yang memiliki kesamaan tugas.

3. Manajemen, yaitu tindak lanjut dari hasil penilaian kinerja. Pihak manajemen harus berorientasi pada masa depan untuk meningkatkan potensi pegawai yang ada diperusahaan. Hal ini dapat dilakukan dengan pemberian umpan balik dan pembinaan dalam rangka meningkatkan kinerja pegawainya.

2.1.9 Growth

2.1.9.1 Definisi Growth

Definisi *Growth* menurut Fahmi (2014:82) adalah sebagai berikut:

“Rasio pertumbuhan yaitu rasio yang mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisinya di dalam industri dan dalam perkembangan ekonomi secara umum. Rasio pertumbuhan ini dilihat dari berbagai segi *sales* (penjualan), *earning after tax* (EAT), laba per lembar saham, dividen perlembar saham, dan harga pasar perlembar saham.”

Definisi *Growth* menurut Kasmir (2012:107) adalah sebagai berikut:

“Rasio pertumbuhan (*Growth Ratio*) merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya.”

Definisi *Growth* menurut Sofyan (2013:309) adalah sebagai berikut:

“Rasio pertumbuhan menggambarkan persentase pertumbuhan pos-pos perusahaan dari tahun ke tahun. Rasio ini terdiri atas kenaikan penjualan, kenaikan laba bersih, *earning per share*, dan kenaikan *deviden per share*.”

Berdasarkan beberapa definisi diatas sampai pada pemahaman penulis bahwa rasio pertumbuhan merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi ekonominya dari tahun ke tahun.

2.1.9.2 Jenis-Jenis dan Pengukuran *Growth*

Menurut Kasmir (2012:107) rasio pertumbuhan ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

b. Pertumbuhan penjualan.

Pertumbuhan penjualan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan.

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan tahun}_t - \text{Penjualan tahun}_{t-1}}{\text{Penjualan tahun}_{t-1}}$$

c. Pertumbuhan laba bersih.

Pertumbuhan laba bersih menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan kemampuannya untuk memperoleh keuntungan bersih dibandingkan dengan total keuntungan secara keseluruhan.

Pertumbuhan Laba Bersih

$$= \frac{\text{Laba bersih tahun}_t - \text{Laba bersih tahun}_{t-1}}{\text{Laba bersih tahun}_{t-1}}$$

d. Pertumbuhan pendapatan per saham.

Pertumbuhan pendapatan per saham menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan kemampuannya untuk memperoleh pendapatan atau laba per lembar saham dibandingkan dengan total laba per saham secara keseluruhan.

Pertumbuhan pendapatan per saham

$$= \frac{\text{Laba per saham tahun}_t - \text{Laba per saham tahun}_{t-1}}{\text{Laba per saham tahun}_{t-1}}$$

e. Pertumbuhan dividen per saham.

Pertumbuhan dividen per saham menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan kemampuannya untuk memperoleh dividen saham dibandingkan dengan total dividen per saham secara keseluruhan.

Pertumbuhan dividen per saham

$$= \frac{\text{dividen per saham tahun}_t - \text{dividen per saham tahun}_{t-1}}{\text{dividen per saham tahun}_{t-1}}$$

2.1.10 *Financial Distress*

2.1.10.1 Definisi *Financial Distress*

Definisi *financial distress* menurut Schmuck (2013:28) adalah sebagai berikut:

“Financial distress is defined as a condition when a firm incurs more debt than its firm size, profitability, and asset composition can sustain. With declining ability to generate revenue coupled with inadequate cash flow from operations, a financially distressed firm will be trapped into severe liquidity problems, consequently affecting its solvency. Liquidity is the firm’s ability to meet short-term obligations, solvency, is its ability to pay long-term debts and long-term fixed expenses.”

Definisi *financial distress* menurut Ross, Westerfield and Jaffe (2013:956) adalah sebagai berikut:

“Financial distress is a situation where a firm’s operating cash flows are not sufficient to satisfy current obligations (such as trade credits or interest expenses) and the firm is forced to take corrective action. Financial distress may lead a firm to default on a contract, and it may involve financial restructuring between the firm, its creditors, and its equity investors. Usually the firm is forced to take actions that it would not have taken if it had sufficient cash flow.”

Definisi *financial distress* menurut Fahmi (2012:158) adalah sebagai berikut:

“*Financial distress* sebagai tahap penurunan kondisi keuangan yang terjadi sebelum terjadinya kebangkrutan atau likuidasi.”

Definisi *financial distress* menurut Yustika (2015) adalah sebagai berikut:

“*Financial distress* merupakan kondisi dimana keuangan perusahaan dalam keadaan tidak sehat atau krisis. *Financial distress* memiliki hubungan yang erat dengan kebangkrutan pada suatu perusahaan, karena *financial distress* adalah tahap dimana kondisi keuangan perusahaan mengalami penurunan sebelum terjadinya kebangkrutan.”

2.1.10.2 Jenis-Jenis *Financial Distress*

Cornett, Adair, and Nofsinger (2012:655) mengemukakan bahwa *financial distress* dikategorikan menjadi 3 tipe, yaitu:

a. *Business Failure*

Business failure is a type of financial distress in which a firm no longer stays in business. However financial distress does not automatically mean the end of the firm. Other level of financial distress exist aswell.

b. *Economic Failure*

Economic failure is a type of financial distress in which the return on a firm's assets is less than the firm's cost of capital. Thus, the firm is not earning enough on its assets to pay the fund suppliers their promised payments .

c. *Technical Insolvency*

Technical insolvency is a type of financial distress in which firm's operating cash flows are not sufficient to pay its liabilities as they come due. In both cases, the firm can continue as a going concern and eventually a thriving firm.

Irham Fahmi (2011:159) mengemukakan bahwa *financial distress* secara kajian umum ada 4 kategori penggolongan, yaitu:

- a. *Financial distress* kategori A atau sangat tinggi dan benar-benar membahayakan. Kategori ini memungkinkan perusahaan dinyatakan untuk berada di posisi bangkrut atau pailit. Pada kategori ini memungkinkan pihak perusahaan melaporkan ke pihak terkait seperti pengadilan bahwa perusahaan telah berada dalam posisi *bankruptcy*. Dan menyerahkan berbagai urusan untuk ditangani oleh pihak luar perusahaan.
- b. *Financial distress* kategori B atau tinggi yang dianggap berbahaya. Pada posisi ini perusahaan harus memikirkan berbagai solusi realistis dalam menyelamatkan berbagai aset yang dimiliki, seperti sumber-sumber aset yang ingin dijual dan tidak dijual/dipertahankan. Termasuk memikirkan berbagai dampak jika dilaksanakan keputusan merger (penggabungan) dan akuisisi (pengambilalihan). Salah satu dampak yang sangat nyata terlihat pada posisi ini adalah perusahaan mulai melakukan PHK dan pensiunan dini pada beberapa karyawannya yang dianggap tidak layak (*infeasible*) lagi untuk dipertahankan.
- c. *Financial distress* kategori C atau sedang, dan ini dianggap perusahaan masih mampu/bisa menyelamatkan diri dengan tindakan tambahan dana yang bersumber dari internal dan eksternal. Namun disini perusahaan sudah harus melakukan perombakan berbagai kebijakan dan konsep manajemen yang diterapkan selama ini, bahkan jika perlu melakukan perekrutan tenaga ahli baru yang memiliki kompetensi yang tinggi untuk ditempatkan di posisi-posisi strategis yang bertugas mengendalikan dan menyelamatkan perusahaan, termasuk target dalam menggenjot perolehan laba kembali.
- d. *Financial distress* kategori D atau rendah. Pada kategori ini perusahaan dianggap hanya mengalami fluktuasi finansial temporer yang disebabkan oleh berbagai kondisi eksternal dan internal, termasuk lahirnya dan dilaksanakan keputusan yang kurang begitu tepat. Dan ini umumnya bersifat jangka pendek, sehingga kondisi

ini bisa cepat diatasi, seperti dengan mengeluarkan *financial reserve* (cadangan keuangan) yang dimiliki, atau mengambil dari sumber-sumber dana yang selama ini memang dialokasikan untuk mengatasi persoalan-persoalan seperti itu.

2.1.10.3 Penyebab *Financial Distress*

Penyebab terjadinya *financial distress* menurut Fahmi (2012:105) adalah sebagai berikut:

“Dimulai dari ketidakmampuan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya, terutama kewajiban yang bersifat jangka pendek termasuk kewajiban likuiditas dan juga termasuk kewajiban dalam kategori solvabilitas.

Permasalahan terjadinya *insolvency* bisa timbul karena berawal dari kesulitan likuiditas. Ketidakmampuan tersebut dapat ditunjukkan dengan 2 (dua) metode, yaitu *Stock-based insolvency* dan *Flow-based insolvency*. *Stock-based insolvency* adalah kondisi yang menunjukkan suatu kondisi ekuitas negative dari neraca perusahaan (*negative net worth*), sedangkan *Flow-based insolvency* ditunjukkan oleh kondisi arus kas operasi (*operating cash flow*) yang tidak dapat memenuhi kewajiban-kewajiban lancar perusahaan.”

Penyebab terjadinya *financial distress* menurut Sudana (2011:249) adalah sebagai berikut:

“Ada berbagai faktor yang dapat menyebabkan perusahaan mengalami kegagalan, diantaranya adalah faktor ekonomi, kesalahan manajemen, dan bencana alam. Perusahaan yang mengalami kegagalan dalam operasinya akan berdampak pada kesulitan keuangan. Tapi kebanyakan penyebabnya, baik langsung maupun tidak langsung adalah karena kesalahan manajemen yang terjadi berulang-ulang.”

Penyebab terjadinya *financial distress* menurut Darsono Ashari (2005:101) adalah sebagai berikut:

a. Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari bagian internal manajemen perusahaan. Faktor internal yang bisa menyebabkan kebangkrutan perusahaan meliputi :

- 1) Manajemen yang tidak efisien akan mengakibatkan kerugian terus menerus, sehingga perusahaan tidak dapat membayar kewajibannya. Ketidakefisienan ini akibat adanya pemborosan biaya, kurangnya keterampilan dan keahlian manajemen.
- 2) Ketidakseimbangan dalam modal yang dimiliki dengan jumlah piutang-hutang yang dimiliki. Hutang yang terlalu besar akan mengakibatkan biaya bunga yang besar sehingga memperkecil laba bahkan bisa menyebabkan kerugian. Piutang yang terlalu besar juga akan merugikan karena aktiva yang menganggur terlalu banyak sehingga tidak menghasilkan pendapatan.
- 3) *Moral hazard* oleh manajemen. Kecurangan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan bisa mengakibatkan kebangkrutan. Kecurangan ini mengakibatkan kerugian pada perusahaan yang pada akhirnya membangkrutkan perusahaan. Kecurangan ini bisa berbentuk manajemen korup atau memberikan informasi yang salah pada pemegang saham atau investor. Kasus bank yang melakukan pelanggaran batas maksimum pemberian kredit adalah contoh kasus *moral hazard* dimana manajemen melakukan pelanggaran terhadap rambu-rambu pengelolaan perusahaan.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang tidak berhubungan langsung dengan perusahaan meliputi kondisi perekonomian secara makro ataupun faktor persaingan global. Faktor eksternal yang bisa menyebabkan kebangkrutan meliputi:

- 1) Perubahan dalam keinginan pelanggan yang tidak dapat diantisipasi oleh perusahaan yang berakibat pelanggan lari, sehingga terjadi penurunan pendapatan. Untuk menjaga hal

tersebut perusahaan harus selalu mengantisipasi kebutuhan pelanggan dengan menciptakan produk yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

- 2) Kesulitan bahan baku karena supplier tidak dapat memasok lagi kebutuhan bahan baku yang digunakan untuk produksi. Untuk mengantisipasi hal tersebut perusahaan harus menjamin hubungan baik dengan supplier dan tidak menggantungkan kebutuhan bahan baku pada satu pemasok sehingga kekurangan bahan baku dapat diatasi.
- 3) Faktor debitor juga harus diantisipasi untuk menjaga agar debitor tidak melakukan kecurangan dengan mengemplang hutang. Terlalu banyak piutang yang diberikan debitor dalam jangka waktu pengambilan yang lama akan mengakibatkan kerugian besar bagi perusahaan.
- 4) Hubungan yang tidak harmonis dengan kreditor juga bisa berakibat fatal terhadap kelangsungan hidup perusahaan untuk mengantisipasi hal tersebut, perusahaan harus bisa mengelola hutangnya dengan baik dan juga membina hubungan baik dengan kreditor.
- 5) Persaingan bisnis yang ketat menuntut perusahaan agar selalu memperbaiki diri sehingga bisa bersaing dengan perusahaan lain dalam memenuhi kebutuhan pelanggan.
- 6) Kondisi perekonomian secara global juga harus selalu diantisipasi oleh perusahaan. Dengan semakin terpadunya perekonomian dengan negara-negara lain maka perkembangan perekonomian juga harus senantiasa diantisipasi oleh perusahaan. Kasus perkembangan pesat ekonomi cina yang mengakibatkan tersedotnya kebutuhan bahan baku ke Cina dan kemampuannya memproduksi barang dengan harga murah adalah contoh kasus perekonomian global yang perlu diantisipasi oleh perusahaan.

2.1.11 Aplikasi *Partial Least Square*

Menurut Jogiyanto (2004), aplikasi merupakan program yang berisikan perintah-perintah untuk melakukan pengolahan data. Jogiyanto menambahkan aplikasi secara umum adalah suatu proses dari cara manual yang ditransformasikan ke komputer dengan membuat sistem atau program agar data diolah lebih berdaya guna secara optimal.

Sedangkan menurut Anisyah (2000), aplikasi adalah penerapan, penggunaan atau penambahan data. PLS pertama kali dikembangkan oleh Herman O. A. Wold dalam bidang ekonometrik pada tahun 1960-an. Kelebihan dari PLS yang penting adalah dapat menangani banyak variabel independen, bahkan meskipun terjadi multikolinieritas di antara variabel independen. Analisis data dilakukan dengan *Partial Least Square 4.0* (PLS). PLS adalah suatu teknik statistik multivariat yang bisa untuk menangani banyak variabel respon serta variabel eksplanatori sekaligus. PLS suatu teknik prediktif yang bisa menangani banyak variabel independen, bahkan sekalipun terjadi multikolinieritas di antara variabel-variabel tersebut (Ramzan dan Khan, 2010).

SEM yang berbasis kovarian umumnya menguji kausalitas/teori sedangkan PLS lebih bersifat *predictive model*. PLS merupakan metode analisis yang *powerfull* (Ghozali, 2006), karena tidak didasarkan pada banyak asumsi. Misalnya, data harus terdistribusi normal, sampel tidak harus besar. Selain dapat digunakan untuk mengkonfirmasi teori, PLS juga dapat digunakan untuk menjelaskan ada tidaknya hubungan antar variabel laten. PLS dapat sekaligus menganalisis konstruk yang dibentuk dengan indikator refleksif dan formatif.

Menurut Ghozali (2006) tujuan PLS adalah membantu peneliti untuk tujuan prediksi. Model formalnya mendefinisikan variabel laten adalah line aragregat dari indikator-indikatornya. *Weight estimate* untuk menciptakan komponen skor variabel laten didapat berdasarkan bagaimana *inner model* (model struktural yang menghubungkan antar variabel laten) dan *outer model* (model pengukuran yaitu hubungan

antara indikator dengan konstruknya) dispesifikasi. Hasilnya adalah residual *variance* dari variabel dependen.

Estimasi parameter yang didapat dengan aplikasi Smart PLS dapat dikategorikan menjadi tiga. Kategori tersebut yaitu pertama, adalah *weight estimate* yang digunakan untuk menciptakan skor variabel laten. Kedua, mencerminkan estimasi jalur (*path estimate*) yang menghubungkan antara variabel laten dan antar variabel laten dan indikatornya (*loading*). Ketiga, berkaitan dengan means dan lokasi parameter (nilai konstanta regresi) untuk indikator dan variabel laten. Untuk memperoleh ketiga estimasi ini, PLS menggunakan proses iterasi tiga tahap dan setiap tahap iterasi menghasilkan estimasi. Tahap pertama, menghasilkan *weight estimate*, tahap kedua menghasilkan estimasi untuk *inner model* dan *outer model*, dan tahap ketiga menghasilkan estimasi rata-rata (*means*) dan lokasi parameter (Ghozali, 2006).

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa aplikasi merupakan software yang ditransformasikan ke komputer yang berisikan perintah- perintah yang berfungsi untuk melakukan berbagai bentuk pekerjaan atau tugas-tugas tertentu seperti penerapan, penggunaan dan penambahan data.

2.1.11.1 Model Pengukuran atau *Outer Model*

Dalam PLS model pengukuran atau outer model dengan indikator refleksif dievaluasi dengan *convergent validity* dan *discriminat validity* dari indikatornya serta *composite reliability* untuk blok indikator. Pengujian outer model dilakukan dalam 4 tahap yaitu :

1. *Convergent Validity*

Convergent validity dari model pengukuran dengan indikator refleksif dinilai berdasarkan korelasi antara item score atau *component score* dengan *construct score* yang dihitung dengan PLS. Ukuran refleksif individual dikatakan tinggi jika berkorelasi lebih dari 0.70 dengan konstruk yang ingin diukur. Namun demikian

untuk penelitian awal dari pengembangan skala pengukuran nilai loading 0.50 sampai dengan 0.60 dianggap cukup (Ghozali, 2014).

2. *Discriminant Validity*

Discriminant validity dari model pengukuran dengan indikator reflektif dinilai berdasarkan cross loading pengukuran dengan konstruk. Jika korelasi konstruk dengan item pengukuran lebih besar daripada ukuran konstruk lainnya, maka hal itu menunjukkan bahwa konstruk laten memprediksi ukuran pada blok mereka lebih baik daripada ukuran pada blok lainnya (Ghozali, 2014).

3. *Square root of Average Variance Extracted (AVE)*

Setiap konstruk dengan korelasi antara konstruk dengan konstruk lainnya dalam model. Jika nilai akar AVE setiap konstruk lebih besar daripada nilai korelasi antara konstruk dengan konstruk lainnya dalam model, maka dikatakan memiliki nilai discriminant validity yang baik (Ghozali, 2014).

4. *Composite Reliability*

Penilaian yang biasa digunakan untuk menilai reliabilitas konstruk dan dinyatakan reliabel jika nilai composite reliability dan cronbach alpha di atas 0.70 untuk penelitian bersifat konfirmasi dan 0.60-0.70 masih dapat diterima untuk penelitian yang bersifat exploratory atau penyelidikan (Ghozali, 2014).

2.1.11.2 Model Struktural atau *Inner Model*

Dalam menilai model struktural dengan PLS, dimulai dengan melihat nilai R-Square untuk setiap variabel laten endogen sebagai kekuatan prediksi dari model struktural. Perubahan nilai R-Square dapat digunakan untuk menjelaskan pengaruh substantive atau yang paling pokok. Nilai R-Square 0.67, 0.33, 0.19 dapat disimpulkan bahwa model dikatakan baik, moderate dan lemah (Ghozali, 2014).

1. Uji multikolinier

Istilah Multikolinearitas pertama kali ditemukan oleh Ragnar Frisch yang berarti adanya hubungan linear yang sempurna atau pasti di

antara beberapa atau semua variabel prediktor dari model regresi berganda. Pada mulanya multikolinearitas berarti adanya hubungan linear yang sempurna atau pasti, diantara beberapa atau semua variabel bebas dari model regresi ganda (Gujarati, 2004:157).

2. Uji Hipotesis

Untuk pengujian hipotesis maka metode yang digunakan adalah metode dengan menggunakan Smart PLS 4.0. Dengan metode PLS maka model yang diuji dapat mempergunakan asumsi : data tidak harus berdistribusi normal, skala pengukuran dapat berupa nominal, ordinal, interval maupun rasio, jumlah sampel tidak harus besar, indikator tidak harus dalam bentuk refleksif (dapat berupa indikator refleksif dan formatif) dan model tidak harus berdasarkan pada teori (Ghozali, 2014).

Dengan uji t, yaitu untuk menguji signifikansi konstanta dan variabel independen yang terdapat dalam persamaan tersebut secara individu apakah berpengaruh terhadap nilai variabel dependen (Ghozali, 2014). Untuk pengujian ini dilakukan dengan melihat output dengan bantuan program aplikasi Smart PLS 4.0. Model persamaan struktural dalam penelitian ini akan diselesaikan dengan program SmartPLS 4.0.

a) Pengaruh Langsung

Jika nilai T hitung $<$ T tabel, maka Hipotesis nol ditolak, (koefisien regresi signifikan). Dalam pengujian hipotesis variable pengaruh langsung tingkat signifikansi yang digunakan adalah 95% ($\alpha = 0.05$). Nilai T tabel dengan tingkat signifikansi 95% adalah 1.96. Jika nilai T hitung/ T statistic $>$ dari 1.96 dan p -value $<$ 0.05, maka hipotesis variable pengaruh langsung diterima positif signifikan. Begitupula sebaliknya jika nilai T hitung/ T statistic $<$ dari 1.96 dan p -value $>$ 0.05, maka hipotesis variable pengaruh langsung ditolak.

b) Pengaruh Tidak Langsung/ Mediasi

Jika nilai T hitung $<$ T tabel, maka Hipotesis nol ditolak, (koefisien regresi signifikan). Dalam pengujian hipotesis variable pengaruh langsung tingkat signifikansi yang digunakan adalah 95% ($\alpha = 0.05$). Nilai T tabel dengan tingkat signifikansi 95% adalah 1.96. Jika nilai T hitung/ T statistic $>$ dari 1.96 dan p-value $<$ 0.05, maka hipotesis variable pengaruh langsung diterima positif signifikan. Begitupula sebaliknya jika nilai T hitung/ T statistic $<$ dari 1.96 dan p-value $>$ 0.05, maka hipotesis variable pengaruh langsung ditolak.

2.1.11.3 Evaluasi Model Fit (*Goodness of Fit*)

Adapun pengukuran-pengukuran yang dilakukan dalam penelitian ini, yaitu :

1. *R-square*

Ukuran statistik *R-square* mengukur besarnya variasi variable endogen yang mampu dijelaskan oleh variable eksogen/ endogen lainnya dalam model. Menurut Chin (1998) nilai interpretasi *R square* secara kualitatif adalah 0.19 (pengaruh rendah), 0.33 (pengaruh moderat), dan 0.66 (pengaruh tinggi).

2. *Q-square*

Menggambarkan ukuran akurasi prediksi yaitu seberapa baik setiap perubahan variable eksogen/ endogen mampu memprediksi variable endogen, dalam Hair et al (2019) nilai interpretasi *Q-square* secara kualitatif adalah 0 (pengaruh rendah), 0.25 (pengaruh moderat), dan 0.50 (pengaruh tinggi). Nilai *Q-Square predictive relevance* lebih besar dari 0 menunjukkan bahwa model mempunyai nilai *predictive relevance*, sedangkan nilai *Q-Square predictive relevance* kurang dari 0 menunjukkan bahwa model kurang memiliki *predictive relevance* (Ghozali, 2006).

3. *Goodness of Fit index (GoF index)*

Merupakan evaluasi keseluruhan model pengukuran dan model struktural. GoF indeks ini hanya dapat dihitung dari model pengukuran reflektif yaitu akar dari perkalian geometrik rerata *communality* dengan rerata *R-square*. Menurut Wetzels et al (2009) dalam Yamin (2022), interpretasi nilai GoF index adalah 0.1 (GoF rendah), 0.25 (GoF medium) dan 0.36 (GoF tinggi).

Rumus menghitung GoF index :

$$GoF = \sqrt{Com \times \bar{R}^2}$$

Jika nilai pengujian termasuk kategori GoF tinggi. Dengan demikian data empiris mampu menjelaskan model pengukuran dan model pengukuran dengan tingkat kecocokan tinggi.

4. Uji Linieritas

Pengujian ini digunakan untuk pemeriksaan *robustness* hubungan antara variable, baik variable dengan pengaruh langsung, maupun variable dengan pengaruh tidak langsung (mediasi). Asumsi yang dibangun dalam pengaruh antara variable bersifat linier yang dilakukan adalah menguji bentuk kuadrat variable (QE- *quadratic effect*) melalui *Bootsraping Linieritas* PLS dengan syarat p values > 0.05. Jika p values > 0.05 maka seluruh variable tersebut telah bersifat linear atau efek linieritas model terpenuhi.

2.2 Kerangka Pikir dan Hipotesa

2.2.1 Pengaruh IC (VAIC™) terhadap kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) RS Universitas Hasanuddin saat ini

Praktik akuntansi konservatisme menekankan bahwa investasi perusahaan dalam *intellectual capital* yang disajikan dalam laporan keuangan, dihasilkan dari peningkatan selisih antara nilai pasar dan nilai buku. Jadi, jika misalnya pasarnya efisien, maka investor akan memberikan nilai yang tinggi terhadap perusahaan yang memiliki IC

lebih besar (Riahi-Belkaoui, 2003; Firer dan Williams, 2003). Selain itu, jika IC merupakan sumberdaya yang terukur untuk peningkatan *competitive advantages*, maka IC akan memberikan kontribusi terhadap kinerja keuangan perusahaan (Harrison dan Sullivan, 2000; Chen *et al.*, 2005; Abdolmohammadi, 2005). Untuk itu diajukan hipotesis sebagai berikut :

H1 : Terdapat pengaruh signifikan *Intellectual Capital (VAIC™)* terhadap kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) RS Universitas Hasanuddin saat ini.

2.2.2 Pengaruh IC (VAIC™) terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance / F-PERF*)

IC (VAIC™) tidak hanya berpengaruh secara positif terhadap kinerja perusahaan tahun berjalan, bahkan IC (VAIC™) juga dapat memprediksi kinerja keuangan masa depan. Chen *et al.* (2005) menggunakan sampel perusahaan publik di Taiwan membuktikan bahwa IC (VAIC™) berpengaruh secara positif terhadap nilai pasar dan kinerja keuangan perusahaan. Bahkan, Chen *et al.* (2005) juga membuktikan bahwa IC (VAIC™) dapat menjadi salah satu indikator untuk memprediksi kinerja perusahaan di masa mendatang, maka hipotesis kedua penelitian ini adalah :

H2 : Terdapat pengaruh signifikan *Intellectual Capital (VAIC™)* terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance / F-PERF*)

2.2.3 Pengaruh Rata-rata Pertumbuhan *Intellectual Capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)* terhadap kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) RS Universitas Hasanuddin saat ini

Perusahaan yang memiliki IC (VAIC™) tinggi tentunya akan memiliki kinerja keuangan yang lebih baik. IC yang tinggi tentunya memiliki pertumbuhan IC yang baik. Chen *et al.* (2005) menguji

hubungan antara IC dengan kinerja keuangan perusahaan dengan menggunakan sampel perusahaan publik di Taiwan. Hasilnya menunjukkan bahwa IC (VAIC™) berpengaruh secara positif terhadap kinerja keuangan perusahaan, maka hipotesis ketiga ini adalah :

H3 : Terdapat pengaruh signifikan rata-rata pertumbuhan *intellectual capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)* terhadap kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) RS Universitas Hasanuddin saat ini

2.2.4 Pengaruh Rata-rata Pertumbuhan *Intellectual Capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)* terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*)

Jika perusahaan yang memiliki IC (VAIC™) lebih tinggi akan cenderung memiliki kinerja masa datang yang lebih baik, maka logikanya, rata-rata pertumbuhan dari IC (*rate of growth of intellectual capital – ROGIC*) juga akan memiliki hubungan positif dengan kinerja keuangan masa depan. Penelitian Tan *et al.* (2007) telah membuktikan bahwa ROGIC memiliki pengaruh positif terhadap kinerja perusahaan di masa mendatang. Temuan ini memperkuat penganjur IC sebagai sarana kompetisi dan bahwa perusahaan harus mengelola dan meningkatkan IC-nya untuk mempertahankan posisi kompetitifnya (Bontis, 1998b; Brennan dan Connell, 2000). Hipotesis keempat yang diuji dalam penelitian adalah :

H4 : Terdapat pengaruh signifikan rata-rata pertumbuhan *Intellectual Capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)* terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*)

2.2.5 Pengaruh Positif Kinerja Keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) RS Universitas Hasanuddin saat ini terhadap kinerja

keuangan di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*)

Irham (2010;142) mengemukakan bahwa “Kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar”. Mulyadi (2006;48) bahwa “*Kinerja* keuangan merupakan sesuatu yang dihasilkan oleh suatu organisasi dalam periode tertentu dengan mengacu pada standar yang ditetapkan”. Menurut Kasmir (2012:197), manfaat pengukuran kinerja keuangan yaitu :

- “1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun lalu dan sekarang.
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dan modal sendiri.
5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.
6. Dan tujuan lainnya”.

Berdasarkan teori tersebut, maka hipotesis kelima yang diuji dalam penelitian ini adalah :

H5 : Terdapat pengaruh signifikan kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) RS Universitas Hasanuddin saat ini terhadap kinerja keuangan di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*)

2.2.6 Pengaruh Tidak Langsung *Intellectual Capital (VAIC™)* terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*) melalui kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) saat ini

IC diyakini dapat berperan penting dalam peningkatan nilai perusahaan maupun kinerja keuangan. Firer dan Williams (2003), Chen *et al.* (2005) dan Tan *et al.* (2007) telah membuktikan bahwa IC

(VAIC™) mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan. Dengan menggunakan VAIC™ yang diformulasikan oleh Pulic (1998; 1999; 2000) sebagai ukuran kemampuan intelektual perusahaan (*corporate intellectual ability*), maka hipotesis keenam penelitian ini adalah :

H6 : Terdapat pengaruh signifikan variabel tidak langsung *Intellectual Capital (VAIC™)* terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*) melalui kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) saat ini.

2.2.7 Pengaruh Tidak Langsung Rata-rata Pertumbuhan *Intellectual Capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)* terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*) melalui kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) saat ini

Senada dengan Chen *et al.* (2005), Tan *et al.* (2007) menunjukkan hasil yang signifikan adanya pengaruh IC (VAIC™) terhadap kinerja perusahaan masa depan. IC (VAIC™) dapat merupakan indikator yang paling tepat untuk memprediksi kinerja keuangan perusahaan di masa mendatang (Bontis dan Fitz-enz, 2002). Kinerja keuangan masa depan tentunya diukur melalui diantaranya proyeksi rata-rata kinerja keuangan saat ini/ masa kini, sehingga untuk menguji kembali proposisi tersebut, maka hipotesis ketujuh yang diuji dalam penelitian ini adalah :

H7 : Terdapat pengaruh signifikan variabel tidak langsung langsung rata-rata pertumbuhan *Intellectual Capital (Rate of Growth of IC/ ROGIC™)* terhadap kinerja keuangan RS Universitas Hasanuddin di masa depan (*Future Hospital's Performance/ F-PERF*) melalui kinerja keuangan (*Hospital's Performance /PERF*) saat ini.

Adapun kerangka pikir dalam penelitian ini adalah pada gambar 2.2 dibawah ini :

GAMBAR 2.2
Model Kerangka Pemikiran Teoritis

