

**PENGARUH *INTELLECTUAL CAPITAL* TERHADAP KINERJA
KEUANGAN PERUSAHAAN DI JAKARTA ISLAMIC INDEX**

***IMPACT OF INTELLECTUAL CAPITAL TOWARDS COMPANY'S
FINANCIAL PERFORMANCE IN JAKARTA ISLAMIC INDEX***

NURFADILA



**PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR**

2012

**PENGARUH *INTELLECTUAL CAPITAL* TERHADAP KINERJA
KEUANGAN PERUSAHAAN DI JAKARTA ISLAMIC INDEX**

TESIS

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Magister

Program Studi

Akuntansi

Disusun dan diajukan oleh

NURFADILA

Kepada

PROGRAM PASCASARJANA

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2012

PRAKATA

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga Tesis yang berjudul "Pengaruh *Intellectual Capital* Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan di *Jakarta Islamic Index*" ini dapat terselesaikan walaupun dalam bentuk yang sederhana. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa mulai penyusunan tesis sampai penyelesaian tesis ini berbagai macam hambatan dan rintangan yang penulis hadapi. Alhamdulillah berkat doa dan ikhtiar penulis, semuanya dapat diatasi. Tesis ini terwujud bukan semata-mata atas kemampuan penulis sendiri, melainkan berkat bantuan dan uluran tangan dari berbagai pihak.

Untuk itu perkenankanlah penulis menyampaikan penghargaan yang tulus dan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak tersebut. Secara istimewa, kepada Ayahanda **Prof.Dr.Baharudin Semmaila,SE.,M.Si** dan Ibunda **Dr.Nurhaedar Jafar, Apt.,M.Kes.** Sembah sujud Ananda haturkan atas segala kasih sayang, kesabaran, pengorbanan, dorongan, kepercayaan, dukungan moral dan materil serta doa dalam sujud yang senantiasa menyertai setiap langkah penulis. Semoga rahmat Allah SWT senantiasa tercurah pada kalian hingga akhir kelak. Salam sayang untuk kakak Reza Aril Ahri, S.KM., Mars dan adik Moehammad Zhafran semoga kita semua menjadi

generasi rabbani. Terima kasih atas bantuan doa, kepercayaan, dan dukungannya selama ini.

Berikutnya dengan rasa hormat, penulis ucapkan terima kasih kepada

1. Bapak Prof.Dr.Gagaring Pagalung, SE.,MS.,Ak. Selaku dosen pembimbing utama yang telah berkenan memberikan bimbingan dan pengarahan dengan penuh kesabaran selama penulisan tesis ini.
2. Bapak Dr. Syarifuddin, SE.,M.Soc, Sc.,Ak., selaku pembimbing II yang dengan tulus dan ikhlas serta penuh kesabaran dan kesungguhan hati memberikan pengarahan dan bimbingan kepada penulis dari awal hingga selesainya penulisan tesis ini.
3. Bapak dan Ibu Dosen di Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin yang telah membimbing, mengajar serta memberikan ilmu dan pengetahuan kepada penulis selama menjadi mahasiswa, serta seluruh staf dan karyawan yang membantu dalam kelancaran proses belajar dan mengajar di kampus.
4. Sahabat penulis yang tak terlupakan yaitu Irma, Sufrin, K'Kurni, K'Hera dan spesial buat Ahmad Syafei yang selama ini telah memberikan bantuan moral dan spiritual kepada penulis.
5. Rekan – rekan angkatan 2009 Maksi dan Rekan – rekan kerja PT. Bank Sulselbar Capem Daya yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu atas sumbangan tenaga dan pikirannya

Akhirnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, penulis mendoakan semoga Allah Subhanahu Wata'ala senantiasa memberkahi dan membalas kebaikannya.

Makassar, Agustus 2012

Penulis

ABSTRAK

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk menginvestigasi hubungan antara efisiensi dari *value added* komponen-komponen utama yang berbasis pada sumber daya perusahaan (yaitu *physical capital*, *human capital* dan *structural capital*) dan tiga dimensi tradisional kinerja keuangan perusahaan: ROA, EPS dan PBV. Data diperoleh dari Perusahaan yang terdaftar di *Jakarta Islamic Index* (JII) pada periode tahun 2007 – 2009. Penelitian ini menguji tiga elemen dari VAIC™ dan ukuran-ukuran kinerja keuangan perusahaan dengan menggunakan *partial least squares* (PLS) untuk analisis data.

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif IC (VAIC™) terhadap kinerja keuangan perusahaan; IC (VAIC™) juga berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan masa depan; dan rata-rata pertumbuhan IC (*the rate of growth of a company's IC* - ROGIC) berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan masa depan. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa Hasil outer model menunjukkan tidak semua komponen VAIC™ secara signifikan mampu menjelaskan konstruk VAIC™. Hal yang sama dengan indikator-indikator kinerja keuangan, tidak semua indikatornya secara signifikan mampu menjelaskan konstruk tersebut.

Keywords: *Intellectual Capital, VAIC™, company's performance, Jakarta Islamic Index, partial least squares.*

ABSTRACT

The principal purpose of this study was to investigate the association between the efficiency of value added (VAIC™) by the major components of a firm's resource base (physical capital, human capital and structural capital) and three traditional dimensions of financial company's performance: ROA, EPS and PBV. Data obtained from the companies listed on the Jakarta Islamic Index in the periode 2007 -2009. It was an empirical study using partial least squares (PLS) for the data analysis. The paper tests three elements of VAIC™ and financial company's performance.

The findings show that: IC (VAIC™) positively influences to financial company's performance; IC (VAIC™) positively influences to future financial company's performance; and the rate of growth of a company's IC (ROGIC) is influences to the future financial company's performance. The results of this study concluded that the outer model indicated that not all components of (VAIC™) is significantly able to explain construct of VAIC™. The same thing with the indicator – indicator of financial performance, not all indicators were significantly able to explain these constructs.

Keywords: *Intellectual Capital, VAIC™, company's performance, Jakarta Islamic Index, partial least squares.*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN KEASLIAN TESIS	iii
PRAKATA	iv
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan penelitian	10
D. Kegunaan Penelitian	11
II. TINJAUAN PUSTAKA	12
A. Teori Stakeholder	12
B. Teori Legitimasi	14
C. <i>Intangible Asset</i>	18
D. <i>Intellectual Capital</i>	20
E. Klasifikasi <i>Intellectual Capital</i>	22

F. <i>Value Added Intellectual Coefficient (VAIC™)</i>	27
G. <i>Return on Total asset (ROA)</i>	30
H. <i>Earning Per Share (EPS)</i>	31
I. Nilai Buku (PBV)	32
J. Hubungan antara Intellectual Capital (VAIC™) dengan kinerja perusahaan	33
K. Hipotesis	37
L. Kerangka Pikir	41
III. METODE PENELITIAN	42
A. Objek Penelitian	42
B. Jenis Data	42
C. Populasi dan Sampel	42
D. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	43
E. Metode Analisis Data	46
IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	52
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	52
B. Statistik Deskriptif	53
C. Pengujian Hipotesisi	55
1. Pengujian Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>)	55
2. Pengujian Model Struktural (<i>Inner Model</i>)	69
D. Pembahasan	73

V.	PENUTUP	77
	A. Kesimpulan	77
	B. Keterbatasan	79
	C. Saran	80
	DAFTAR PUSTAKA	82
	LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penelitian Empiris Tentang <i>Intellectual Capital</i>	22
Tabel 2 Kerangka Kerja Pengklasifikasian <i>Intellectual Capital</i>	26
Tabel 3 Penelitian Empiris Tentang Hubungan <i>Intellectual Capital</i> dan Kinerja Perusahaan	34
Tabel 4 Sampel Penelitian	52
Tabel 5 Daftar Nama Perusahaan	53
Tabel 6 Statistik Deskriptif	53
Tabel 7 Deskriptif Statistik Kinerja Keuangan	54
Tabel 8 Nilai <i>Outer Weight</i> Tahun 2007	56
Tabel 9 Nilai <i>Outer Weight</i> Setelah Eliminasi Tahun 2007	58
Tabel 10 Nilai <i>Outer Weight</i> Tahun 2008	59
Tabel 11 Nilai <i>Outer Weight</i> Setelah Eliminasi Tahun 2008	60
Tabel 12 Nilai <i>Outer Weight</i> Setelah Eliminasi Tahun 2009	62
Tabel 13 Nilai <i>Outer Weight</i> Tahun 2007-2008	64
Tabel 14 Nilai <i>Outer Weight</i> Setelah Eliminasi Tahun 2007-2008	65
Tabel 15 Nilai <i>Outer Weight</i> Tahun 2008-2009	67
Tabel 16 Nilai <i>Outer Weight</i> Setelah Eliminasi Tahun 2008-2009	68
Tabel 17 Nilai R-Square	69
Tabel 18 Nilai <i>Path Coefficient</i> Tahun 2007	70
Tabel 19 Nilai <i>Path Coefficient</i> Tahun 2008	71
Tabel 20 Nilai <i>Path Coefficient</i> Tahun 2009	71
Tabel 21 Nilai <i>Path Coefficient</i> Tahun 2007- Tahun 2008	72
Tabel 22 Nilai <i>Path Coefficient</i> Tahun 2008 - Tahun 2009	73
Tabel 23 Hasil Kesimpulan Pengujian Hipotesis Penelitian	76

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1 : Kerangka Pikir	41
GAMBAR 2 : Model Pengujian dengan PLS untuk H1	50
GAMBAR 3 : Model Pengujian dengan PLS untuk H2 dan H3	50
GAMBAR 4 : H1 Tahun 2007	56
GAMBAR 5 : H1 Tahun 2007 Setelah Eliminasi	57
GAMBAR 6 : H1 Tahun 2008	59
GAMBAR 7 : H1 Tahun 2008 Setelah Eliminasi	60
GAMBAR 8 : H1 Tahun 2009	61
GAMBAR 9 : H1 Tahun 2009 Setelah Eliminasi	62
GAMBAR 10 : H2 & H3 Tahun 2007 & 2008	63
GAMBAR 11 : H2 & H3 Tahun 2007 & 2008 Setelah Eliminasi	65
GAMBAR 12 : H2 & H3 Tahun 2008 & 2009	66
GAMBAR 13 : H2 & H3 Tahun 2008 & 2009 Setelah Eliminasi	68

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1: Sampel Penelitian & Daftar Nama Perusahaan	85
LAMPIRAN 2 : Statistik Deskriptif & Deskriptif Kinerja Keuangan	86
LAMPIRAN 3 : Hasil <i>Outer model</i> H1 Tahun 2007 & Outer Weights Tahun 2007	87
LAMPIRAN 4: Hasil <i>Outer model</i> H1 2007 & Setelah Eliminasi Outer Weights Setelah Eliminasi Tahun 2007	88
LAMPIRAN 5 : Hasil <i>Outer model</i> Tahun 2008 & Outer Weights Tahun 2008	89
LAMPIRAN 6 : Hasil <i>Outer model</i> Tahun 2008 Setelah Eliminasi & Outer Weights Setelah Eliminasi Tahun 2008	90
LAMPIRAN 7 : Hasil <i>Outer model</i> H1 Tahun 2009 & Outer Weights Tahun 2009	91
LAMPIRAN 8 : Hasil <i>Outer model</i> H1 Tahun 2009 Setelah Eliminasi & Outer Weights Tahun 2009 Setelah Eliminasi	92
LAMPIRAN 9 : Hasil <i>Outer model</i> H2&H3 Tahun 2007-2008 & Outer Weights Tahun 2007-2008	93
LAMPIRAN 10: Hasil <i>Outer model</i> H2&H3 Tahun 2007-2008 Setelah Eliminasi & Outer Weights Tahun 2007-2008 Setelah Eliminasi	94
LAMPIRAN 11: Hasil <i>Outer model</i> H2&H3 Tahun 2008-2009 & Hasil Outer 2008- 2009 Setelah eliminasi	95
LAMPIRAN 12 : Hasil <i>Outer model</i> H2&H3 Tahun 2008-2009 Setelah Eliminasi & Outer Weights Tahun 2008-2009 Setelah Eliminasi	96
LAMPIRAN 13 : Nilai <i>R-Square</i> , Path Coefficients Tahun 2007 & Path Coefficients Tahun 2008	97
LAMPIRAN 14 : Path Coefficients Tahun 2009, Path Coefficients Tahun 2007-2008 & Path Coefficients Tahun 2008-2009	98

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Ekonomi global ditandai dengan munculnya industri-industri baru yang berbasis pengetahuan. Basis pertumbuhan perusahaan berubah dari bisnis yang berdasarkan tenaga kerja (*labor-based business*) menjadi bisnis berdasarkan pengetahuan (*knowledge-based business*). Dengan kata lain terdapat fenomena pergeseran tipe masyarakat dari masyarakat industrialis dan jasa ke masyarakat pengetahuan. Dalam masyarakat berbasis pengetahuan menurut Sullivan (2000), merupakan bagian besar dari nilai produk serta kekayaan perusahaan. Adanya masyarakat pengetahuan (*knowledge society*) telah mengubah penciptaan nilai organisasi. Masa depan dan prospek organisasi kemudian akan bergantung pada bagaimana kemampuan manajemen untuk mendayagunakan *the hidden value* (nilai-nilai yang tidak tampak) dari aset tidak berwujud (M. Ikhsan, 2004 dalam Astuti, 2005). Aset tidak berwujud tidak dilaporkan dalam sistem akuntansi konvensional. Perusahaan lebih fokus pada aset berwujud yang dimilikinya. Oleh karena itu penting untuk dilakukan penilaian terhadap aktiva tidak berwujud tersebut, salah satunya dengan modal intelektual (*Intellectual Capital*).

Pada dasarnya modal intelektual merupakan *intangible asset* (aset yang tidak kelihatan, sebagai pembanding asset kelihatan, seperti: pabrik, mesin, peralatan, perlengkapan dan lain-lainnya). Hal ini disebabkan modal intelektual melekat pada unsur manusia dalam perusahaan atau organisasi. Jadi, dalam banyak terminologi, modal intelektual juga disebut sebagai *capital knowledge*, *know – how*, dan banyak terminology lainnya.

Modal intelektual (*intellectual capital*) ini, menjadi hal yang penting karena mengingat dampaknya yang luas bagi organisasi atau perusahaan. Menurut Chen *et al.* (2005), *intellectual capital is increasingly recognized as an important strategic asset for sustainable corporate competitive advantages*. Pendapat dari Chen *et al.* (2005), jelas menyatakan bahwa modal intelektual penting bagi perusahaan karena merupakan suatu aset strategis yang penting bagi keberlanjutan keunggulan bersaing perusahaan.

Argumen yang mirip juga disampaikan oleh Boedker *et al.* (2005) *intellectual capital (IC) and related knowledge resources are much featured items on the agendas of busniess executive and public policy makers*. Pendapat dari Boedker *et al.* (2005) sebenarnya mirip dengan pendapat dari Chen *et al.* (2005) yang pada intinya menyatakan bahwa kajian modal intelektual penting bagi organisasi atau perusahaan. Namun argumen dari Boedker *et al.* (2005), lebih menekankan pada modal intelektual sebagai suatu sumberdaya pengetahuan dan menambahkan bahwa modal intelektual

bukan hanya berguna bagi eksekutif bisnis atau perusahaan, namun juga pada pembuat keputusan publik (misalnya pemerintah).

Konsekuensi yang luas dari modal intelektual juga disampaikan oleh Seetharaman *et al.* (2004), *in today's knowledge-based economy, intellectual capital is becoming a major part of companies value*. Pendapat dari Seetharaman *et al.* (2004), ingin menyatakan bahwa dalam ekonomi berbasis pengetahuan, maka modal intelektual menjadi hal yang utama dari nilai perusahaan. Itu berarti modal intelektual memegang peranan yang krusial dalam penciptaan nilai atau kinerja perusahaan.

Intellectual capital menurut *Organisation for Economic Cooperation and Development* (OECD, 1999) dijelaskan sebagai nilai ekonomi dari dua kategori aset tidak berwujud, yaitu *organizational (structural) capital* dan *human capital*. *Organizational (structural) capital* adalah sistem *software*, jaringan distribusi, dan rantai pasokan. *Human capital* meliputi sumber daya manusia di dalam organisasi (karyawan) dan sumber daya eksternal yang berkaitan dengan organisasi, seperti konsumen dan *supplier*.

Ulum (2009:2) menyatakan bahwa pada umumnya *intellectual capital* diidentifikasi sebagai perbedaan antara nilai pasar perusahaan dan nilai buku aset perusahaan tersebut Menurut Roslender dan Fincham (2004) dalam Ulum (2009), hal ini didasarkan observasi bahwa sejak akhir 1980-an, nilai pasar dari bisnis kebanyakan dan secara khusus bisnis yang berdasarkan pengetahuan telah menjadi lebih besar dari nilai yang dilaporkan dalam

laporan keuangan. Edvinsson dan Malone (1997) dalam Chen *et. al.* (2005) mengungkapkan bahwa *intellectual capital* adalah nilai yang tersembunyi (*hidden asset*) dalam perusahaan. Yang dimaksud dengan *hidden asset* disini adalah bahwa *intellectual capital* tidak terlihat seperti aset fisik lainnya dan juga aset intelektual ini tidak tercermin dalam laporan keuangan perusahaan.

Pada umumnya *intellectual capital* dikelompokkan menjadi tiga komponen, yaitu *human capital*, *structural capital* dan *relational capital*. *Human capital* meliputi pengetahuan, keahlian, kompetensi dan motivasi yang dimiliki karyawan. *Structural capital* mencakup budaya perusahaan, komputer *software*, dan teknologi informasi. Sedangkan *relational capital* meliputi loyalitas konsumen, pelayanan jasa terhadap konsumen, dan hubungan baik dengan pemasok.

Di Indonesia, *intellectual capital* muncul sejak diterbitkannya PSAK No 19 (revisi 2000) tentang aktiva tidak berwujud. Akan tetapi, tidak dinyatakan secara langsung sebagai *intellectual capital*. Dalam PSAK No. 19 (revisi 2009) pun tidak menjelaskan secara implisit tentang *Intellectual Capital*. Hal ini menunjukkan bahwa *Intellectual Capital* telah mendapat perhatian. Akan tetapi, dalam praktiknya perusahaan – perusahaan di Indonesia belum memberikan perhatian yang lebih terhadap ketiga komponen *intellectual capital*. Menurut Abidin (2000) dalam Ulum (2009), perusahaan-perusahaan di Indonesia cenderung menggunakan *conventional based* dalam

membangun bisnisnya sehingga produk yang dihasilkan masih miskin kandungan teknologi. Selain itu, perusahaan-perusahaan tersebut belum memberikan perhatian lebih terhadap *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital*. (Sawarjuwono dan Kadir, 2003). Padahal agar dapat bersaing dalam era *knowledge based business*, ketiga komponen *intellectual capital* tersebut diperlukan untuk menciptakan *value added* bagi perusahaan.

Pentingnya manfaat dari pengukuran *Intellectual Capital* bagi perusahaan menarik perhatian para peneliti. Beberapa peneliti sebelumnya seperti, Chen *et al.* (2005) menggunakan model Pulic (VAIC™) untuk menguji hubungan antara *intellectual capital* dengan nilai pasar dan kinerja keuangan perusahaan dengan menggunakan sampel perusahaan publik di Taiwan. Hasilnya menunjukkan bahwa *intellectual capital* (VAIC™) berpengaruh secara positif terhadap nilai pasar dan kinerja keuangan perusahaan. Bahkan, Chen *et al.* (2005) juga membuktikan bahwa *intellectual capital* (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*).

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 *intellectual capital* -nya. Mavridis (2004) dan Kamath (2007) mengelompokkan bank (berdasarkan kinerja *intellectual capital*) dalam empat kategori, yaitu (1) *top performers*, (2) *good performers*, (3) *common performers*, dan (4) *bad performers*.

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 *intellectual capital* (VAIC™) berhubungan secara positif dengan kinerja perusahaan; *intellectual capital* (VAIC™) juga berhubungan positif dengan kinerja perusahaan di masa mendatang. Penelitian ini juga membuktikan bahwa rata-rata pertumbuhan *intellectual capital* (VAIC™) suatu perusahaan berhubungan positif dengan kinerja perusahaan di masa mendatang. Selain itu, penelitian ini mengindikasikan bahwa kontribusi *intellectual capital* (VAIC™) terhadap kinerja perusahaan berbeda berdasarkan jenis industrinya.

Hampir seluruh penelitian tersebut menguji hubungan *intellectual capital* (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 *intellectual capital* terhadap kinerja keuangan, baik kinerja saat ini maupun kinerja masa depan. Artinya, *intellectual capital* (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 *intellectual capital* (VAIC™) dapat berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan, maka secara logika rata-rata pertumbuhan *intellectual capital* (*rate of growth of IC – ROGIC*) juga dapat digunakan untuk memprediksi kinerja keuangan masa depan.

Penelitian untuk mengetahui pengaruh *Intellectual Capital* terhadap kinerja keuangan pada perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index menarik untuk diteliti karena, penelitian ini belum pernah dilakukan sebelumnya. Penelitian – penelitian sebelumnya hanya melihat pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Kinerja Perusahaan pada perusahaan yang go publik atau perusahaan yang memiliki saham konvensional pada bursa Efek, seperti yang dilakukan oleh Chein *at el* (2005), Mavridis (2004), Kamath (2007) Tan *et al.* (2007) dan Ulum (2009).

Pemilihan penelitian pada perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index sebagai sampel karena melihat kinerja indeks saham islami yang diukur dalam Jakarta Islamic Index (JII) lebih baik dari indeks harga saham gabungan (IHSG) dan indeks LQ 45 (kelompok 45 saham liquid) yang ada di Bursa Efek Indonesia. Sebagaimana terlihat pada, kinerja saham perusahaan yang termasuk ke dalam JII menunjukkan trend yang naik, terlihat dari pertumbuhan indeks sebesar 63,4 % yaitu dari 307,62 pada akhir 2006 menjadi 502,78 pada 10 december 2007. Sementara indeks LQ45 hanya

58,77%. Dari 388,29 menjadi 616,47. Sedangkan untuk seluruh indeks yang tergabung dalam IHSG (Indeks Harga saham Gabungan) telah mencapai angka 54,54% dari 1805,52 menjadi 2790,26. Hal ini secara keseluruhan menunjukkan bahwa perusahaan di JII (Jakarta Islamic Index) pelaporannya lebih baik, Kurniawan (2008).

Perusahaan – perusahaan yang terdaftar di JII, jika dilihat dari *return* (pengembalian) portofolionya yakni kumpulan dari beberapa investasi, lebih kecil daripada pengembalian portofolio konvensional, hal ini disebabkan saham yang membangun portofolio JII masih sangat terbatas dibandingkan saham yang membangun portofolio konvensional. Akan tetapi, dari segi pengembalian masing-masing saham - saham JII lebih besar daripada saham konvensional (Huda dan Nasution, 2007). Selain itu, perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index dijadikan sebagai tolok ukur (*benchmark*) untuk mengukur kinerja suatu investasi dengan basis syariah, yang dianggap mampu memberikan nilai positif pada investor yang ingin menanamkan saham pada perusahaan yang memiliki kegiatan usaha yang tidak bertentangan dengan prinsip – prinsip syariah islam. JII merupakan, indeks di pasar modal syariah dimana kinerja pasar modal syariah itu lebih baik dari pada pasar modal konvensional (Mutia dan Arfan 2010), berbicara mengenai kinerja maka tidak terlepas dari sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan dan itu dapat diukur dengan *Intellectual Capital*.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Ulum (2009), yang meneliti tentang Pengaruh *Intellectual Capital* (VAIC™) terhadap kinerja keuangan perusahaan perbankan di Indonesia. Beda penelitian ini dengan sebelumnya adalah: Penelitian ini meneliti pengaruh *Intellectual Capital* (VAIC™) terhadap kinerja keuangan dengan variabel yaitu, ROA (*return on asset*), EPS (*Earning Per Share*), dan Nilai Buku (PBV) pada perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index. Sedangkan, Ulum (2009) melihat pengaruh *Intellectual Capital* (VAIC™) terhadap kinerja keuangan menggunakan variabel ATO (*asset turnover*), GR (*growth in revenue*) dan ROA (*return on asset*) pada perusahaan perbankan di Indonesia.

Penelitian ini mengadopsi ukuran kinerja keuangan yang digunakan oleh Tan *et al.* (2007) dan Abdolmhammadi (2005) karena sesuai dengan sampel yang dipilih. EPS dan PBV misalnya, dapat diperoleh dari data laporan keuangan perusahaan - 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 terhindar dari *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.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah *Intellectual capital* (VAIC™) berpengaruh terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan?
2. Apakah *Intellectual capital* (VAIC™) berpengaruh terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Masa Depan?
3. Apakah rata – rata pertumbuhan *Intellectual capital* (ROGIC) berpengaruh terhadap Kinerja Masa Depan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. *Intellectual Capital* (VAIC™) terhadap kinerja perusahaan.
2. *Intellectual Capital* (VAIC™) terhadap kinerja perusahaan masa depan.
3. Rata-rata pertumbuhan *intellectual capital* (ROGIC) terhadap kinerja perusahaan masa depan.

D. Kegunaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian di atas maka hasil penelitian ini, diharapkan memiliki kegunaan sebagai berikut.

1. Sebagai petunjuk bagi kinerja manajer dalam mengelola *Intellectual Capital* yang dimiliki sehingga dapat menciptakan nilai bagi perusahaan (*firm's value creation*).
2. Sebagai referensi tambahan pengetahuan bagi literatur akuntansi mengenai pengaruh *Intellectual Capital* terhadap kapitalisasi pasar
3. Bagi akademisi dapat memberi manfaat dalam hal pengembangan ilmu pengetahuan, di mana penelitian ini diharapkan mampu memberikan pengetahuan atau bahan referensi dalam penelitian selanjutnya terutama penelitian mengenai *Intellectual*

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Stakeholder

Istilah *stakeholder* dalam definisi klasik (yang paling sering dikutip) adalah definisi Freeman dan Reed (1983:91) 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, dan lain-lain), 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, 2004:208).

Lebih lanjut Deegan (2004:209) 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 manajer korporasi 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 korporasi 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 *intellectual capital* 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 *intellectual capital* 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 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.

B. Teori Legitimasi

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, 2004:161). Menurut Deegan (2004:161), 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, 2004:162).

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 *intellectual capital* dan juga erat hubungannya dengan penggunaan metode *content analysis* sebagai ukuran dari pelaporan tersebut. Perusahaan sepertinya lebih cenderung untuk melaporkan *intellectual capital* 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 *intellectual capital*, 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 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 (Ulum, 2008).

Value added dalam hal ini diukur dengan melihat *value added intellectual coefficient* (VAIC™). Beberapa penelitian tentang analisis pengungkapan item atau komponen *intellectual capital* dalam laporan keuangan juga menggunakan teori *stakeholder* sebagai dasar utama (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 *intellectual capital* -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.

C. Intangible Assets

Selama ini, terdapat ketidakjelasan perbedaan antara aktiva tidak berwujud dan *intellectual capital*. *Intangibles* telah dirujuk sebagai *goodwill*, (ASB, 1997; IASB, 2004), dan *intellectual capital* adalah bagian dari *goodwill*. Dewasa ini, sejumlah skema klasifikasi kontemporer telah berusaha mengidentifikasi perbedaan tersebut dengan secara spesifik memisahkan *intellectual capital* ke dalam katagori *external (customerrelated) capital*,

internal (structural) capital, dan *human capital* (lihat misalnya: Brennan dan Connell, 2000; Edvinsson dan Malone, 1997).

Sebagian peneliti (misalnya Bukh, 2003) menyebut bahwa *intellectual capital* dan aset tidak berwujud adalah sama dan seringkali saling menggantikan (*overlap*). Sementara peneliti lainnya (misalnya: Edvinsson dan Malone, 1997; Boekestein, 2006) menyatakan bahwa *intellectual capital* 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 (*nonfinancial/ non-monetary assets*), dan (3) tidak memiliki substansi fisik. Sementara APB 17 tentang *intangible assets* tidak menyajikan definisi yang jelas tentang aktiva tidak berwujud.

D. Intellectual Capital

Ketertarikan mengenai *Intellectual Capital* (IC) berawal ketika Tom Stewart, juni 1991, menulis sebuah artikel yang berjudul *Brain Power- How Intellectual Capital Is Becoming America's Most Valuable Asset*, yang mengantar *intellectual capital* kepada agenda manajemen (Ulum, 2009:19). Dalam artikelnya, Stewart mendefinisikan *intellectual capital* sebagai berikut:

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

Definisi *Intellectual Capital* telah banyak diungkapkan oleh beberapa peneliti. Klein dan Prusak (Ulum, 2009:20) memberikan definisi awal tentang *intellectual capital*. Menurut mereka *intellectual capital* adalah “material yang disusun, ditangkap, dan digunakan untuk menghasilkan nilai asset yang lebih tinggi”. Roos *et al.*

(1997) dalam Ulum (2009:20) menyatakan bahwa

IC includes all the processes and the assets which are not normally shown on the balance –sheet and all the intangible assests (trademarks, patent and brands) which modern accounting methods consider.

Menurut William (2001) dalam Ulum (2009:20), *intellectual capital* didefinisikan 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

costumers. 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.

Namun, menurut Bontis *et al.* (2000) dalam Ulum (2009) menyatakan bahwa pada umumnya para peneliti membagi *intellectual capital* menjadi tiga komponen, yaitu : *human capital* (HC), *structural capital* (SC), dan *customer capital* (CC). Selanjutnya menurut Bontis *et. al.* (2000), secara sederhana *human capital* (HC) mencerminkan *individual knowledge stock* suatu organisasi yang dipresentasikan oleh karyawannya. *human capital* (HC) ini termasuk kompetensi, komitmen dan loyalitas karyawan terhadap perusahaan. Lebih lanjut Bontis *et al.* menyebutkan bahwa *structural capital* (SC) meliputi seluruh *non-human storehouses of knowledge* dalam organisasi. Termasuk dalam *structural capital* (SC) adalah *data base, organizational chart, process manual, strategies, routines* dan segala hal yang membuat nilai perusahaan lebih besar dari nilai materialnya. Sedangkan *customer capital* (CC) adalah pengetahuan yang melekat dalam *marketing channels* dan *customer relationship*.

E. Klasifikasi Intellectual Capital

Saat ini penelitian tentang *intellectual capital* telah menjamur sehingga mengubah baik bentuk maupun cakupannya (Tan *et al.*, 2007). Penelitian juga telah mengarah kepada sejumlah rerangka untuk mengklasifikasikan dan mengukur konsep *Intellectual Capital*. Tabel 1 berikut ini meringkas beberapa penelitian empiris yang mengkaji perbedaan aspek-aspek *intellectual capital*. Metode yang paling banyak digunakan adalah studi kasus dan *content analysis*.

Tabel 1. Penelitian – Penelitian Empiris Tentang *Intellectual Capital*

Penelitian	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
Bornemann <i>et al.</i> (1999)	Austria	Nilai IC dari perspektif <i>stakeholders</i>	Wawancara Kuesioner Content analysis	Ukuran non-keuangan, perbandingan usaha kecil di Austria dengan perusahaan internasional
Backhuijs <i>et al.</i> (1999)	Belanda	Kerangka kerja untuk indikator IC	Studi kasus	Signifikan dari aset tidak berwujud, hubungan antar aktiva tidak berwujud.
Johanson <i>et al.</i> (1999)	Swedia	Karakteristik aktiva tidak berwujud	Studi kasus	Klasifikasi aktiva tidak berwujud, hubungan antar aktiva tidak berwujud.
Johanson <i>et al.</i> (1999)	Swedia	Pengukuran dan pengelolaan aktiva tidak berwujud	Studi kasus	Pengembangan, tujuan, isi dan <i>outcome</i> dari sistem pengukuran.

Penelitian	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
Andriessen <i>et al.</i> (1999)	Belanda	Penilaian aktiva tidak berwujud	Studi kasus	Pengukuran aktiva tidak berwujud dalam bentuk kapasitas laba masa depan
Miller <i>et al.</i> (1999)	Kanada	Pengukuran dan pelaporan IC	Kuesioner <i>Focus groups</i>	Indikator-indikator IC
Canibano <i>et al.</i> (1999)	Spanyol	Pengukuran IC	Studi kasus	Indikator-indikator IC
Hoogendoorn <i>et al.</i> (1999)	Denmark	Pengembangan laporan IC	Content analysis Studi kasus	Identifikasi IC, perhitungan aktiva tidak berwujud, Indikator-indikator IC
Danish Agency for Trade and Industry (1999)	Denmark	Pengembangan laporan IC	Content analysis	Pengukuran IC, acuan (<i>guidelines</i>) bagi perusahaan
Guthrie <i>et al.</i> (1999)	Australia	Pelaporan IC	Content analysis Studi kasus	Isi dari laporan IC, peran industri sebagai kekuatan penggerak bagi IC
Brennan (1999)	Irlandia	Pelaporan IC	Content analysis	Isi dari laporan IC, perbandingan nilai pasar dan nilai buku
Bozzolan (2003)	Italia	Pengungkapan IC	Content analysis	Isi dari laporan IC, faktor-faktor yang mempengaruhi perbedaan pelaporan
Goh dan Lim (2004)	Malaysia	Pengungkapan IC	Content analysis	Isi dari laporan IC, membandingkan bukti dari Hong Kong dan Australia
Bukh (2005)	Danish	Pengungkapan IC	Content analysis Studi kasus	Isi dari laporan IC di IPO
Guthrie <i>et al.</i> (2006)	Hong Kong dan Australia	Pengungkapan IC	Content analysis	Isi dari laporan IC, membandingkan bukti dari Hong Kong dan Australia

Sumber: Ulum (2008)

Petrash (1996) mengembangkan model klasifikasi yang dikenal dengan *value platform model*. Model ini mengklasifikasikan *intellectual capital* sebagai akumulasi dari *human capital*, *organisational capital* dan *customer capital*. Edvinsson dan Malone (1997) mengembangkan *the Skandia Value Scheme*, yang mengklasifikasikan *intellectual capital* ke dalam *structural capital* dan *human capital*. Haanes dan Lowendahl (1997) mengelompokkan *intellectual capital* 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*. *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 *intellectual capital*, tetapi juga ukuran-ukuran

turunan dari nilai uang dengan menggunakan rasio keuangan. Berikut adalah daftar ukuran *intellectual capital* 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 *intellectual capital* 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 di bawah ini memberikan ilustrasi kerangka kerja pengklasifikasian *intellectual capital* 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. Kerangka Kerja Pengklasifikasian *Intellectual Capital*

Dikembangkan Oleh	Kerangka Kerja	Klasifikasi
Kaplan dan Norton (1992)	<i>Balanced Scorecard</i>	<i>Internal process perspectives</i> <i>Customer perspectives</i> <i>Learning and Growth perspectives</i> <i>Financial perspectives</i>
Haanes dan Lowendahi (1997)	<i>Classification of Resources</i>	<i>Competence</i> <i>Relational</i>
Lowendahi (1997)	<i>Classification of Resources</i>	<i>Competence</i> <i>Relational</i>
Sveiby (1997)	<i>Intangible Asset Monitor</i>	<i>Internal structure</i> <i>External structure</i> <i>Competence of personnel</i>
Edvinsson dan Malone (1997)	<i>Skandia Value Scheme</i>	<i>Human capital</i> <i>Structural capital</i> <i>Customer Capital</i>
Petrash (1996)	<i>Value Platform</i>	<i>Human capital</i> <i>Customer capital</i> <i>Organisational capital</i>
Danish Confederation of Trade Unions (1999)	<i>Three categories of "knowledge"</i>	<i>People</i> <i>System</i> <i>Market</i>
Pulic (1999)	VAIC™	<i>Efficiency of human capital</i> <i>Structural capital efficiency</i> <i>Capital employed efficiency</i>

Sumber: Brennan dan Connell (2000); Petty dan Guthrie (2000); Pulic (1998)

F. *Value Added Intellectual Coefficient (VAIC™)*

Metode VAIC™, dikembangkan oleh Pulic (1998), didesain untuk menyajikan informasi tentang *value creation efficiency* dari aset berwujud (*tangible asset*) dan aset tidak berwujud (*intangible assets*) yang dimiliki perusahaan. Model ini dimulai dengan kemampuan perusahaan untuk menciptakan *value added (VA)*. *Value added* adalah indikator paling objektif untuk menilai keberhasilan bisnis dan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam penciptaan nilai (*value creation*) (Pulic, 1998). *value added (VA)* dihitung sebagai selisih antara output dan input (Pulic, 1998).

Tan *et al.* (2007) menyatakan bahwa output (OUT) merepresentasikan *revenue* dan mencakup seluruh produk dan jasa yang dijual di pasar, sedangkan input (IN) mencakup seluruh beban yang digunakan dalam memperoleh *revenue*. Menurut Tan *et al.* (2007), hal penting dalam model ini adalah bahwa beban karyawan (*labour expenses*) tidak termasuk dalam IN. Karena peran aktifnya dalam proses *value creation*, *intellectual potential* (yang direpresentasikan dengan *labour expenses*) tidak dihitung sebagai biaya (*cost*) dan tidak masuk dalam komponen IN (Pulic, 1999). Karena itu, aspek kunci dalam model Pulic adalah memperlakukan tenaga kerja sebagai entitas penciptaan nilai (*value creating entity*) (Tan *et al.*, 2007).

VA dipengaruhi oleh efisiensi dari *Human Capital (HC)* dan *Structural Capital (SC)*. Hubungan lainnya dari VA adalah *capital employed (CE)*, yang

dalam hal ini dilabeli dengan VACA. VACA adalah indikator untuk VA yang diciptakan oleh satu unit dari *physical capital*.

Pulic (1998) mengasumsikan bahwa jika 1 unit dari CE menghasilkan *return* yang lebih besar daripada perusahaan yang lain, maka berarti perusahaan tersebut lebih baik dalam memanfaatkan CE-nya. Dengan demikian, pemanfaatan CE yang lebih baik merupakan bagian dari *intellectual capital* perusahaan (Tan *et al.*, 2007).

Hubungan selanjutnya adalah VA dan HC. '*Value Added Human Capital*' (VAHU) menunjukkan berapa banyak VA dapat dihasilkan dengan dana yang dikeluarkan untuk tenaga kerja. Hubungan antara VA dan HC mengindikasikan kemampuan dari HC untuk menciptakan nilai di dalam perusahaan (Tan *et al.*, 2007). Konsisten dengan pandangan para penulis *intellectual capital* lainnya, Pulic (1998) berargumen bahwa *total salary and wage costs* adalah indikator dari HC perusahaan.

Hubungan ketiga adalah "*structural capital coefficient*" (STVA), yang menunjukkan kontribusi *structural capital* (SC) dalam penciptaan nilai. STVA mengukur jumlah *structural capital* (SC) yang dibutuhkan untuk menghasilkan 1 rupiah dari VA dan merupakan indikasi bagaimana keberhasilan *structural capital* (SC) dalam penciptaan nilai (Tan *et al.*, 2007). *structural capital* (SC) bukanlah ukuran yang *independent* sebagaimana *human capital* (HC), ia *dependent* terhadap *value creation* (Pulic, 1999). Artinya, menurut Pulic (1999), semakin besar kontribusi *human capital* (HC) dalam *value creation*,

maka akan semakin kecil kontribusi *structural capital* (SC) dalam hal tersebut. Lebih lanjut Pulic (1999) menyatakan bahwa *structural capital* (SC) adalah *value added* (VA) dikurangi *human capital* (HC), yang hal ini telah diverifikasi melalui penelitian empiris pada sektor industri tradisional (Pulic, 2000). Rasio terakhir adalah menghitung kemampuan intelektual perusahaan dengan menjumlahkan *coefisien-coefisien* yang telah dihitung sebelumnya. Hasil penjumlahan tersebut diformulasikan dalam indikator baru yang unik, yaitu VAIC™ (Tan *et al.*, 2007).

Keunggulan metode VAIC™ adalah karena data yang dibutuhkan relatif mudah diperoleh dari berbagai sumber dan jenis perusahaan. Data yang dibutuhkan untuk menghitung berbagai rasio tersebut adalah angka-angka keuangan yang standar yang umumnya tersedia dari laporan keuangan perusahaan. Alternatif pengukuran *intellectual capital* lainnya terbatas hanya menghasilkan indikator keuangan dan non-keuangan yang unik yang hanya untuk melengkapi profil suatu perusahaan secara individu. Indikator-indikator tersebut, khususnya indikator non-keuangan, tidak tersedia atau tidak tercatat oleh perusahaan yang lain (Tan *et al.*, 2007). Konsekuensinya, kemampuan untuk menerapkan pengukuran *intellectual capital* alternatif tersebut secara konsisten terhadap sample yang besar dan terdiversifikasi menjadi terbatas (Firer dan Williams, 2003).

G. Return on total assets (ROA)

Sveiby (2001) mendefinisikan Return on total assets sebagai rata-rata laba sebelum pajak dalam suatu periode dibagi dengan nilai aset berwujud. Hasil dari pembagian ini merupakan *return on assets* perusahaan yang dapat dibandingkan dengan rata-rata industri. Return on total assets merupakan salah satu indikator keberhasilan perusahaan untuk menghasilkan laba sehingga semakin tinggi profitabilitas maka semakin tinggi kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba bagi perusahaannya.

Na'im (1998) mengukur profitabilitas, salah satunya menggunakan rasio *Return on Investment* (ROI). ROI merupakan tingkat pengembalian investasi atas investasi perusahaan pada aktiva. ROI sering disebut juga *Return on Assets* (ROA). Kelemahan dari *financial ratio* adalah karena perhitungannya berdasarkan data akuntansi. Salah satu kelemahan dari pengukur akuntansi adalah rasio-rasio tersebut dihasilkan dari nilai buku. Dengan demikian, nilainya tidak mencerminkan nilai yang ada di pasar (Yanindya, 1998)

Return on Assets (ROA) merefleksikan keuntungan bisnis dan efisiensi perusahaan dalam pemanfaatan total assets (Chen *et al.*, 2005). Perbedaan antara nilai laba atas asset dan nilai rata-rata industri (ROA). Bowen *et. al* (2002) dan Abdolmuhammadi (2005) menjelaskan kapitalisasi pasar sebagai bentuk fungsional atas pendapatan perusahaan, laba, book value dan nilai

total asset perusahaan. Stewart, (1997) yang memberikan indikasi bahwa nilai laba atas asset perusahaan *Return on Assets* (ROA) memiliki metode yang berbeda dan berhubungan dengan nilai *intellectual capital* perusahaan.

Return On Assets (ROA) menunjukkan seberapa banyak laba bersih yang bisa diperoleh dari seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan, karena itu dipergunakan angka laba setelah pajak dan (rata-rata) kekayaan perusahaan. Rasio *Return On Assets* (ROA) dinyatakan sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Total aktiva}} \times 100\%$$

H. Earning Per Share (EPS)

Ciaran (2003) dalam Yunina, dkk (nd) mengemukakan bahwa *Earning Per Share* (EPS) adalah salah satu nilai statistik yang paling sering digunakan ketika sedang membahas kinerja suatu perusahaan atau nilai saham. *Earning Per Share* (EPS) merupakan suatu ukuran dimana baik manajemen maupun pemegang saham menaruh perhatian yang besar. EPS merupakan analisis laba dari sudut pandang pemilik dipusatkan pada laba per lembar saham dalam suatu perusahaan (Erich, 1997 dalam Yunina, dkk., nd).

Earning Per Share (EPS) juga merupakan salah satu persyaratan dalam pengungkapan laporan keuangan bagi perusahaan-perusahaan yang

tercatat di Bursa Efek Indonesia. *Earning Per Share* (EPS) memberikan ukuran profitabilitas yang menggabungkan keputusan operasi, investasi dan pembiayaan (Stikney dan Weil, 1997 dalam Tan *et al.*, 2007). Jadi rumus untuk memperoleh *Earning Per Share* (EPS) adalah:

$$EPS = \frac{\text{Laba Bersih setelah pajak}}{\text{Jumlah Saham yang Beredar}}$$

Dalam melihat rasio saham terutama *Earning Per Share* (EPS), kita tidak bisa mengatakan bahwa perusahaan yang memiliki laba per saham dengan jumlah yang besar adalah pasti lebih baik ketimbang perusahaan yang memiliki laba per saham kecil. Sebab, bisa saja suatu perusahaan memiliki saham dengan jumlah besar tetapi berdenominasi kecil atau memiliki saham yang lebih sedikit tetapi berdominasi lebih besar.

I. Nilai Buku (PBV)

Book value adalah nilai yang tercantum pada laporan keuangan, Hidayat (2010:126) menyatakan bahwa semakin konservatif akuntansi maka nilai buku ekuitas yang dilaporkan akan semakin bias. Kondisi yang demikian menunjukkan bahwa laporan keuangan tersebut sama sekali tidak berguna karena tidak dapat mencerminkan nilai perusahaan yang sesungguhnya.

PBV adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kinerja harga pasar saham terhadap nilai bukunya. Menurut Hidayat (2010:126) rumus PBV yaitu:

$$PBV = \frac{\text{harga pasar saham}}{BVS}$$

Sedangkan BVS adalah rasio yang digunakan untuk mengukur nilai modal pemegang saham untuk setiap saham. Untuk menghitung BVS yaitu:

$$BVS = \frac{\text{total shareholder's equity}}{\text{jumlah saham diterbitkan}}$$

J. Hubungan antara Intellectual Capital (VAIC™) dan Kinerja Perusahaan

Hubungan *intellectual capital* dengan kinerja keuangan perusahaan telah dibuktikan secara empiris oleh beberapa peneliti dalam berbagai pendekatan di beberapa negara. Bontis (1998b) mengawali penelitian tentang *intellectual capital* dengan melakukan eksplorasi hubungan diantara komponen-komponen *intellectual capital* (*human capital*, *customer capital*, dan *structural capital*). Penelitian tersebut menggunakan instrumen kuesioner dan mengelompokkan industri dalam kategori jasa dan non-jasa. Kebanyakan penelitian tentang *intellectual capital* menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan (tahunan). Beberapa peneliti menggunakan VAIC™, baik untuk mengukur kinerja *intellectual capital* itu sendiri maupun untuk melihat hubungan antara *intellectual capital* dengan kinerja keuangan perusahaan. Tabel 3 berikut ini merangkum beberapa penelitian yang dilakukan untuk menguji hubungan antara *intellectual capital* dengan kinerja keuangan.

Tabel 3. Penelitian-Penelitian Empiris Tentang Hubungan *Intellectual Capital* dan Kinerja Perusahaan

PENELITIAN	NEGARA	METODE	HASIL
Guthrie dan Petty (2000)	Australia	Content analysis	Frekuensi pengungkapan elemen IC untuk External Capital 40%, Internal Capital 30% dan Human Capital 30% sample 20 perusahaan
Bontis et al. (2000)	Malaysia	Kuesioner, PLS	HC berhubungan dengan SC dan CC; CC berhubungan dengan SC; SC berhubungan dengan kinerja industri
Brennan (2001)	Ireland	Content analysis	Ada perbedaan signifikan antara Market and Book Value pada 11 perusahaan listed
Bozzolan et al. (2003)	Italy	Content analysis	Frekuensi pengungkapan elemen IC untuk External Capital 49%, Internal Capital 30% dan Human Capital 21% sampel 20 Low profile dan High profile 10 perusahaan
Riah-Belkaoui (2003)	USA	Laporan tahunan, regresi	IC (diproksikan dengan RVATA) secara signifikan berhubungan dengan kinerja perusahaan multinasional di USA.
Firer dan Wiliams (2003)	Afrika Selatan	VAIC™, regresi linier	VAIC™ berhubungan dengan kinerja perusahaan (ROA, ATO, MB)
Goh dan Lim (2004)	Malaysia	Content analysis	Frekuensi pengungkapan elemen IC External Capital 41%, Internal Capital 36% dan Employee Competence 23% sample perusahaan
Astuti dan Sabeni (2005)	Indonesia	Kuesioner, AMOS	HC berhubungan dengan SC dan CC; CC dan SC berhubungan dengan kinerja industri
Mavridis (2004)	Jepang	VAIC™, Regresi	VAIC™ digunakan untuk meranking perusahaan perbankan di Jepang berdasarkan kinerja IC

PENELITIAN	NEGARA	METODE	HASIL
Abdalmohammadi (2005)	USA	Content analysis	Frekuensi pengungkapan elemen IC meningkat dari tahun ke tahun. Kelompok “new industry” lebih banyak mengungkapkan informasi IC daripada “old industry”.
Chen et al. (2005)	Taiwan	VAIC™, kolerasi, regresi	IC berpengaruh terhadap nilai pasar dan kinerja perusahaan; R&D berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.
Guthrie et al (2006)	Komparasi Australia dan Hongkong	Content analysis	Frekuensi pengungkapan IC Australia Human Capital 10%, Internal Capital 41%, External Capital 49, Hongkong Human capital 35%, External capital 37% dan Internal Capital 28%
Tan et al. (2007)	Singapore	VAIC™, PLS	IC berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan, baik masa kini maupun masa mendatang; rata-rata pertumbuhan IC berhubungan positif dengan kinerja perusahaan di masa mendatang; kontribusi IC terhadap kinerja perusahaan berbeda berdasarkan jenis industrinya.
Ulum. (2008)	Indonesia	VAIC™, PLS	IC berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan masa kini maupun kinerja keuangan perusahaan di masa datang, namun ROGIG tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan di masa datang.

Sumber: Ulum, 2008

Firer dan Williams (2003) menguji hubungan VAIC™ dengan kinerja perusahaan di Afrika Selatan. Hasilnya mengindikasikan bahwa hubungan

antara efisiensi dari *value added intellectual capital* dan tiga dasar ukuran kinerja perusahaan (yaitu *profitability*, *productivity*, dan *market valuation*) secara umum adalah terbatas dan *mixed*. Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *physical capital* merupakan faktor yang paling signifikan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan di Afrika Selatan.

Chen *et al.* (2005) menggunakan model Pulic (VAIC™) untuk menguji hubungan antara *intellectual capital* dengan nilai pasar dan kinerja keuangan perusahaan dengan menggunakan sampel perusahaan publik di Taiwan. Hasilnya menunjukkan bahwa *intellectual capital* berpengaruh secara positif terhadap nilai pasar dan kinerja keuangan perusahaan. Bahkan, Chen *et al.* (2005) juga membuktikan bahwa *intellectual capital* 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*). 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 *intellectual capital*-nya.

Mavridis (2004) dan Kamath (2007) mengelompokkan bank berdasarkan kinerja *intellectual capital* dalam empat kategori, yaitu (1) *top performers*, (2) *good performers*, (3) *common performers*, dan (4) *bad*

performers. 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 *intellectual capital* berhubungan secara positif dengan kinerja perusahaan; *intellectual capital* juga berhubungan positif dengan kinerja perusahaan di masa mendatang. Penelitian ini juga membuktikan bahwa rata - rata pertumbuhan *intellectual capital* suatu perusahaan berhubungan positif dengan kinerja perusahaan di masa mendatang. Selain itu, penelitian ini mengindikasikan bahwa kontribusi *intellectual capital* terhadap kinerja perusahaan berbeda berdasarkan jenis industrinya.

K. Hipotesis

Penelitian ini mencoba memperjelas hasil penelitian terdahulu tentang pengaruh Intellectual Capital terhadap kinerja perusahaan dimana kinerja perusahaan diukur dengan ROA, EPS dan Nilai Buku (PBV).

1. Pengaruh *intellectual capital* (VAIC™) terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan

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 *intellectual capital* lebih besar (Riahi-Belkaoui, 2003; Firer dan Williams, 2003). Selain itu, jika

intellectual capital merupakan sumberdaya yang terukur untuk peningkatan *competitive advantages*, maka *intellectual capital* akan memberikan kontribusi terhadap kapitalisasi pasar (Abdolmohammadi, 2005).

Bagaimanapun, *intellectual capital* 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 *intellectual capital* (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*), diajukan hipotesis sebagai berikut:

H1: *Intellectual Capital* (VAIC™) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan

2. Pengaruh *intellectual capital* (VAIC™) terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Masa Depan.

Intellectual capital (VAIC™) tidak hanya berpengaruh secara positif terhadap kinerja perusahaan tahun berjalan, bahkan *intellectual capital* (VAIC™) juga dapat memprediksi kinerja keuangan masa depan. Chen *et al.* (2005) menggunakan sampel perusahaan publik di Taiwan membuktikan bahwa *intellectual capital* (VAIC™) berpengaruh secara positif terhadap nilai pasar dan kinerja keuangan perusahaan. Bahkan, Chen *et al.* (2005) juga

membuktikan bahwa *intellectual capital* (VAIC™) dapat menjadi salah satu indikator untuk memprediksi kinerja perusahaan di masa mendatang.

Senada dengan Chen *et al.* (2005), Tan *et al.* (2007) menunjukkan hasil yang signifikan adanya pengaruh *intellectual capital* (VAIC™) terhadap kinerja perusahaan masa depan. *intellectual capital* (VAIC™) dapat merupakan indikator yang paling tepat untuk memprediksi kinerja keuangan perusahaan di masa mendatang (Bontis dan Fitz-enz, 2002). Untuk menguji kembali proposisi tersebut, maka hipotesis kedua penelitian ini adalah:

H2 : *Intellectual Capital* (VAIC™) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan masa depan.

3. Pengaruh Rata-rata Pertumbuhan *intellectual capital* terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Masa Depan.

Kondisi perusahaan yang tidak bagus maka perusahaan dianggap tidak kredibel, sehingga tidak akan direspon oleh pasar. Oleh karena itu, perusahaan harus menunjukkan kredibilitasnya. Salah satu caranya adalah dengan menunjukkan kinerja keuangan yang bagus. Sinyal tentang bagusnya kinerja masa depan yang diberikan oleh perusahaan yang kinerja keuangan masa lalunya tidak bagus, maka tidak akan dipercaya oleh pasar.

Jika perusahaan yang memiliki *intellectual capital* (VAIC™) lebih tinggi akan cenderung memiliki kinerja masa datang yang lebih baik, maka logikanya, rata - rata pertumbuhan dari *intellectual capital* (*rate of growth of*

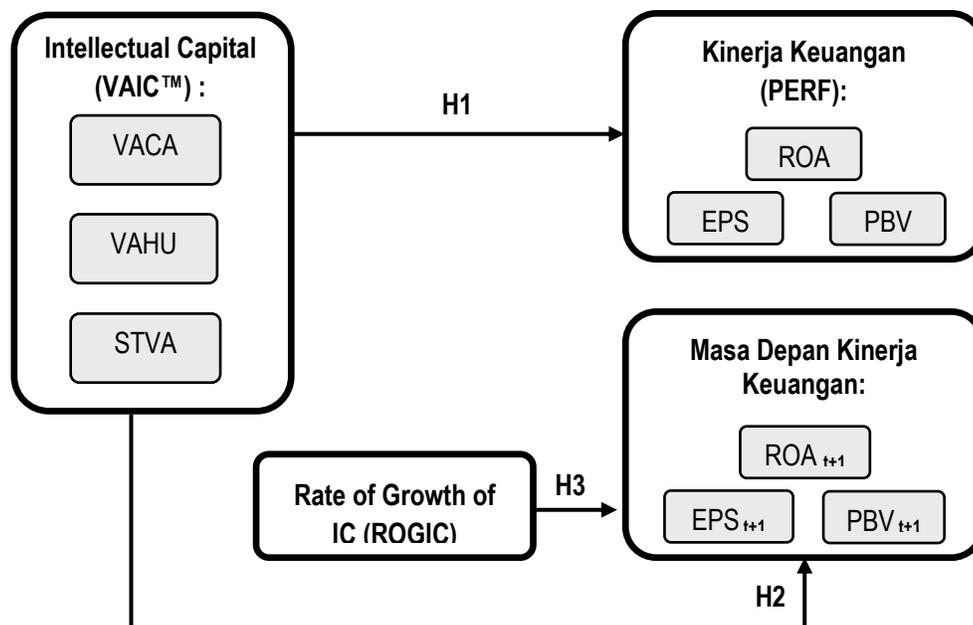
intellectual capital – ROGIC) juga akan memiliki hubungan positif dengan kinerja keuangan masa depan.

Ulum (2008) melakukan penelitian terhadap 130 perusahaan perbankan di Indonesia dengan metode *Partial Least Square* (PLS). Sektor perbankan digunakan karena karyawannya dianggap lebih homogen dibandingkan sektor ekonomi lainnya (Kubo dan Saka dalam Ulum, 2008). Hasilnya menunjukkan bahwa *intellectual capital* berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan masa kini maupun kinerja keuangan perusahaan di masa datang, namun rata-rata pertumbuhan *intellectual capital* (ROGIC) tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan di masa datang.

Penelitian Tan *et al.* (2007) telah membuktikan bahwa ROGIC memiliki pengaruh positif terhadap kinerja perusahaan di masa mendatang. Temuan ini memperkuat penganjur *intellectual capital* sebagai sarana kompetisi dan bahwa perusahaan harus mengelola dan meningkatkan *intellectual capital-nya* untuk mempertahankan posisi kompetitifnya (Bontis, 1998b; Brennan dan Connell, 2000). Model Pulic menetapkan pengukuran *intellectual capital* dari sebuah perusahaan adalah VACA, VAHU dan STVA, maka ROGIC diperoleh dari tingkat pertumbuhan VACA, VAHU dan STVA perusahaan dari tahun ke tahun. Hipotesis berikut mendukung hipotesis kedua maka hipotesis ketiga yang diuji dalam penelitian adalah:

H3: Rata-rata pertumbuhan *intellectual capital* (ROGIC) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan masa depan.

4. Kerangka Pikir



Gambar 1

Kerangka Pikir