

PENGARUH INTELLECTUAL CAPITAL TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN (Studi Kasus pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2008-2012)

Minanti Kusumowati, Wahyu Meiranto¹

Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro
Jl. Prof. Soedharto SH Tembalang, Semarang 50239, Phone: +622476486851

ABSTRACT

The purpose of this study is to provide an empirical evidence about the influence of intellectual capital on company performances that is identified using an input-process-output concept of human, customer, innovative and process capitals, on company performances. Based on Resourced-Based Theory and intellectual capital perspective, the structural path model is applied to financial data to analyze the relationships among the four components of intellectual capital, as well as the causal effects of intellectual capital on company performance.

Data that used in this study is secondary data, financial reporting 2008 until 2012 which were obtained from the Indonesia Stock Exchange. The population of this study are companies that listed in the Indonesia Stock Exchange in from 2008 until 2012. Sample of this study are seventeen companies. Samples were taken by purposive sampling with a sample selection criteria.

Results of this study indicate that not all components of intellectual capital significantly influence the performance of the company. Positive effect on innovation to human capital and customer capital. Capital process negatively affect customer capital. Value-added human resources positive effect on customer capital. Customer capital and value-added human resources has a positive effect on firm performance

Keywords: intellectual capital, innovation capital, customer capital, process capital, human capital, company's performance.

PENDAHULUAN

Suatu perusahaan, agar dapat terus bertahan, dengan cepat perusahaan-perusahaan mengubah sistem manajemen mereka dari bisnis yang didasarkan pada tenaga kerja (*labor-based business*) menuju bisnis berdasarkan pengetahuan atau *knowledge based business* (Sawarjuwono dan Kadir, 2003). Sawarjuwono dan Kadir (2003) juga menjelaskan bahwa dalam sistem manajemen yang berbasis pengetahuan, modal konvensional seperti sumber daya alam, sumber daya keuangan dan aktiva fisik lainnya menjadi kurang penting dibandingkan dengan modal yang berbasis pada pengetahuan dan teknologi. Dengan menggunakan ilmu pengetahuan dan teknologi maka akan dapat diperoleh bagaimana cara menggunakan sumber daya lainnya secara efisien dan ekonomis, yang nantinya dapat menciptakan keunggulan dalam persaingan. Brandon & Dyrtna dalam Zumiaty (2012) mengungkapkan untuk mencapai keunggulan dalam persaingan, setiap organisasi, baik sektor privat maupun sektor publik, harus memiliki keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) dibandingkan dengan organisasi lainnya. Peran *knowledge* sebagai aset yang cukup penting bagi perusahaan diikuti dengan semakin pentingnya identifikasi dan pengelolaan *intellectual capital*.

Intellectual capital merupakan aset tidak berwujud (*intangible assets*), sehingga sulit untuk diukur (Cheng *et al.*, 2010). Rehman *et al.* (2011) juga telah meneliti mengenai *intellectual capital*, dan mengutarakan bahwa *intellectual capital* merupakan aset tidak berwujud dan merupakan *knowledge-based business*. Di Indonesia sendiri, fenomena *intellectual capital* mulai berkembang setelah munculnya PSAK No.19 (revisi 2000) tentang aset tidak berwujud. Meskipun tidak dinyatakan secara eksplisit sebagai *intellectual capital*, namun lebih kurang *intellectual capital* telah mendapat perhatian. Menurut PSAK No.19, aset tidak berwujud adalah aset non moneter

¹ Corresponding author

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, Juli 2009).

Namun kenyataannya, implementasi *intellectual capital* di Indonesia masih kurang. Hal ini dapat dilihat dari keengganan perusahaan memberi perhatian lebih terhadap *intellectual capital* yang meliputi *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital*. Saat ini, di pasar cenderung terjadi gap antara nilai pasar perusahaan dan *book value* (Cheng *et al*, 2010). Menurut Lev dalam Cheng *et al*, (2010), mulai tahun 1977 hingga 2001, rasio nilai pasar terhadap nilai buku dari Standard dan Poors (S & P) pada 500 perusahaan meningkat dari sedikit di atas satu hingga menjadi lebih dari lima, hal ini menggambarkan bahwa laporan keuangan perusahaan tidak dapat mewakili nilai perusahaan sebenarnya. Menurut Fornell dalam Cheng *et al*. (2010) gap tersebut menunjukkan adanya suatu *intangible asset* yang terdiri atas *Intelektual Capital* (IC), yang sering tidak dilaporkan pada laporan keuangan, namun *intangible asset* tersebut dianggap sangat penting dan mungkin merupakan 80 persen dari nilai pasar perusahaan.

Model VAICTM memiliki kekurangan yaitu ukuran VAICTM untuk *structural capital* (SCVA) tidak menjadi ukuran yang lengkap dari *structural capital* karena mengabaikan modal inovasi perusahaan (Chen *et al.*, 2005). Metode ini tidak jelas dalam menghitung *structural capital* karena hanya menghitung dari selisih *value added* dan *human capital* tanpa menghitung dengan spesifik komponen *structural capital* yang dimiliki oleh perusahaan. Metode ini juga tidak memperhitungkan bentuk *innovative capital* dan *customer capital* yang dimiliki oleh perusahaan meskipun inovasi yang dilakukan perusahaan serta biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan merupakan hal yang vital bagi perusahaan saat ini.

Berdasarkan latar belakang maka dapat dirumuskan pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah kapasitas inovatif berpengaruh terhadap biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan?
2. Apakah kapasitas inovatif berpengaruh terhadap nilai tambah sumber daya manusia?
3. Apakah proses operasi perusahaan yang efisien berpengaruh terhadap biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan?
4. Apakah nilai tambah sumberdaya manusia berpengaruh terhadap biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan?
5. Apakah biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan?
6. Apakah nilai tambah sumber daya manusia berpengaruh terhadap kinerja perusahaan?

KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

The Resource-Based Theory

Resource-Based Theory (RBT) telah muncul sebagai kerangka kerja baru yang menjanjikan untuk menganalisis sumber dan keberlanjutan keunggulan kompetitif (Barney, 1991; Peppard dan Rylander, 2001). Sumberdaya perusahaan cukup heterogen, tidak homogen, jasa produktif yang tersedia berasal dari sumberdaya perusahaan yang memberikan karakter unik bagi tiap-tiap perusahaan.

Resource Based Theory (RBT) membahas mengenai sumberdaya yang dimiliki perusahaan, dan bagaimana perusahaan dapat mengembangkan keunggulan kompetitif dari sumberdaya yang dimilikinya. Cheng *et al*, (2010) menjelaskan bahwa dalam teori RBT ini, untuk mengembangkan keunggulan kompetitif, perusahaan harus memiliki sumberdaya dan kemampuan yang superior dan melebihi para kompetitornya.

Peppard dan Rylander (2001) menambahkan bahwa untuk mengembangkan keunggulan kompetitif suatu perusahaan harus mempunyai sumberdaya dan kemampuan untuk yang lebih unggul dari pada pesaing. RBT berfokus pada sumberdaya dan pengembangannya pada organisasi, menuju pada penciptaan nilai dan disiplin manajemen strategis.

Intellectual Capital

Stewart (1997) dalam Rehman *et al.* (2011) mendefinisikan *intellectual capital* sebagai suatu pengetahuan dan informasi yang menciptakan efisiensi *value added* untuk menghasilkan kekayaan perusahaan. Pulic (2001) dalam Rehman *et al.* (2011) menyimpulkan *intellectual capital* sebagai kemampuan pegawai untuk menciptakan efisiensi *value added*.

Luthy (1998) dalam Sawarjuwono dan kadir (2003) mengungkapkan bahwa terdapat dua cara dalam pengungkapan *intellectual capital*, yaitu Model Edvinsson/Malone yang merupakan dasar dari pendekatan *Skandia Navigator*, dan Model Brooking yang menjadi dasar *Dream Ticket*. *Skandia Navigator* diilustrasikan dan dipublikasikan dalam laporan keuangan tahunan Skandia kepada para pemegang saham, sedangkan *Dream Ticket* merupakan pendekatan target yang diilustrasikan sebagai bagian dari audit *intellectual capital*.

Cheng *et al.*, (2010) menyatakan bahwa laporan keuangan dapat digunakan untuk mengembangkan dan menyelidiki model *structural path* untuk hubungan antara *intellectual capital* dengan kinerja perusahaan dengan mempertimbangkan empat komponen seperti *inoovative capacity*, *efficient operating process*, *human value added*, serta *maintanable customer relationship*.

a. ***Innovative Capacity*** (Kapasitas Inovasi)

Kapasitas inovasi mengarah pada hasil inovasi yang menjadi bagian dari hak milik intelektual, seperti paten dan lisensi dan merupakan faktor kunci kemampuan perusahaan untuk menjaga persaingan jangka panjang (Cheng *et al.*, 2010).

b. ***Efficiency Operating Process***

Mengoperasikan proses perusahaan yang efisien dan efektif dengan kontrol yang ketat terhadap bahan baku dan biaya merupakan tujuan dari tiap perusahaan. Perusahaan yang memiliki kinerja baik adalah organisasi yang mengoptimalkan proses produksinya dengan mengurangi waktu produksi, meningkatkan kualitas produk akhir dan mengurangi jumlah karyawan yang diperlukan pada aktivitas tertentu. Miers (2010) dalam Rahardian (2010) lebih lanjut menyebutkan bahwa melalui proses operasi yang efisien inilah, perusahaan dapat menciptakan nilai lebih yang menjadi nilai tambah tersendiri. Operasi yang efisien pada perusahaan diukur dengan tingkat *turnover* atau perputaran baik aktiva, piutang dan aset lancar. Perusahaan yang memiliki tingkat *turnover* yang tinggi diasumsikan memiliki tingkat operasi yang efisien.

c. **Nilai Tambah Sumberdaya Manusia**

Roos *et al.*, (1997) dalam Bontis *et al.*, (2000) mengungkapkan bahwa karyawan menciptakan *intellectual capital* melalui kompetensinya, sikapnya, dan kecerdasan intelektualnya. Kompetensi termasuk keahlian dan pendidikan, sikap meliputi komponen perilaku kerja karyawan, sedangkan kecerdasan intelektual memungkinkan seseorang untuk mengubah kebiasaan dan berfikir tentang sosusi inovatif suatu masalah.

Sumberdaya manusia dapat diperlakukan sebagai *human capital*, yang dapat diartikan sebagai kapabilitas tiap individu dalam perusahaan dengan semua pengetahuannya yang bekerja untuk perusahaan. *Human capital* dapat menciptakan nilai tambah bagi perusahaan berupa pengembangan kompetensi karyawan, pemindahan pengetahuan dari pekerja ke perusahaan serta perubahan budaya manajemen (Mayo, 2000 dalam Rahardian, 2011). Untuk mengukur *human value added* digunakan produktivitas karyawan, produktivitas per gaji rata-rata direktur, laba operasi per karyawan, laba operasi per gaji rata-rata direktur, nilai tambah per karyawan, serta nilai tambah per gaji rata-rata direktur (Wang dan Chang, 2005).

d. **Pemeliharaan Hubungan dengan Pelanggan**

Bontis *et al.*, (2000) menyatakan bahwa pengetahuan tentang saluran pemasaran dan hubungan dengan pelanggan memainkan peran utama dalam *customer capital*, dan merupakan turunan utama dari pengetahuan yang melekat pada hubungan eksternal perusahaan. Prahalad dan Ramaswamy, 2000 (dalam Cheng *et al.*, 2010) menyatakan bahwa pelanggan menjadi sumberdaya baru bagi kompetensi perusahaan karena mereka memperbaharui semua kompetensi organisasi selain suplier serta pesaing. Fornell, 1992 (dalam Cheng *et al.*, 2010) juga menemukan bahwa kepuasan pelanggan meningkatkan hubungan bisnis, menurunkan elastisitas harga produk, serta meningkatkan prestise perusahaan.

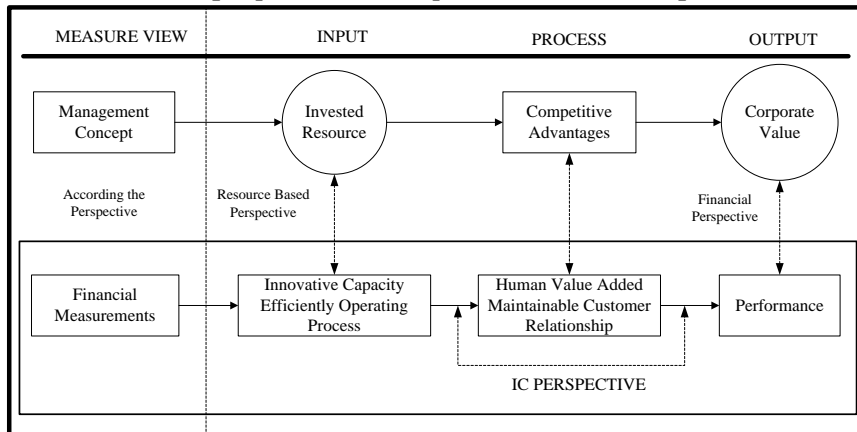
Kinerja Perusahaan

Penilaian kinerja perusahaan dengan menggunakan *balance score card* dapat dilihat dari empat perspektif yaitu perspektif keuangan, perspektif pertumbuhan dan pembelajaran, perspektif proses internal dan perspektif pelanggan. Sedangkan Horne dan Wachowicz, 2005 (dalam Zulmiati, 2012) menyatakan kinerja keuangan suatu perusahaan dapat dilihat dan dibandingkan melalui analisis laporan keuangan yang berguna bagi pengambilan keputusan. Kinerja keuangan dapat tercerminkan dari analisis rasio-rasio keuangan suatu perusahaan. Kinerja perusahaan diukur dengan menggunakan perputaran aset (ROA), perputaran modal (ROE), rasio laba operasi serta *price to book ratio*.

Hubungan antara *Resource-Based Theory* dengan *Intellectual Capital*

Peppard dan Rylander telah menyajikan diagram visualisasi *input-process-output* untuk menggambarkan hubungan antara sumber daya dan nilai pemegang saham. Penelitian ini mengaplikasikan perspektif *intellectual capital* dimana komponen *intellectual capital* diidentifikasi dalam proses *input-process-output*, dan bertujuan untuk menggambarkan hubungan antara sumberdaya dan nilai dalam sebuah proses penciptaan nilai yang dinamis, seperti ditunjukkan oleh Gambar 1 di bawah ini.

Gambar 1
Konsep *Input-Process Output* dan Model Konseptual

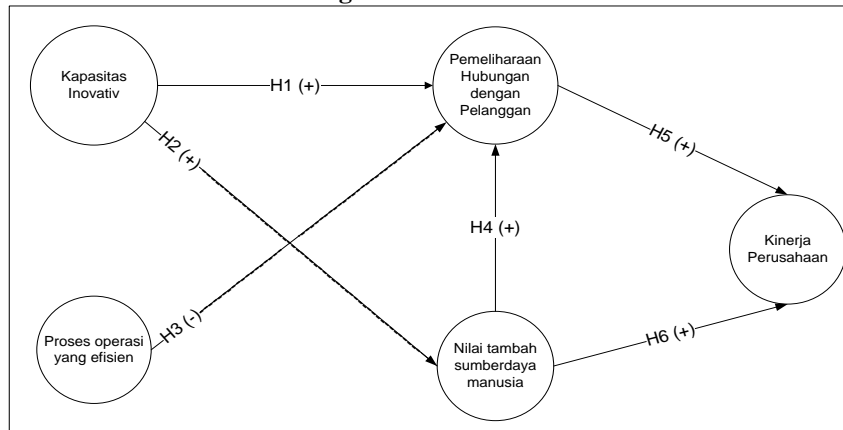


Sumber : Peppard dan Rylander, 2001

Kerangka Pemikiran Teoritis

Kerangka pemikiran teoritis penelitian ini ditunjukkan pada Gambar 2 sebagai berikut:

Gambar 2
Kerangka Pemikiran Teoritis



Pengaruh Kapasitas Inovatif Terhadap Biaya Pemeliharaan Hubungan dengan Pelanggan

Kapasitas inovatif mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menciptakan produk baru untuk memenuhi permintaan pelanggan, mendesain proses operasi yang lebih efisien dan meningkatkan kualitas sumberdaya manusia yang dimiliki perusahaan (Cheng *et al.*, 2010). Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa kapasitas inovatif memegang peranan bagi perusahaan dalam meningkatkan kemampuan inovasi suatu perusahaan dalam rangka memuaskan pelanggan. Sejalan dengan *Resource-Based Theory* yang menyebutkan bahwa keunggulan kompetitif perusahaan diperoleh dari kemampuan perusahaan untuk membentuk dan mengkombinasikan sumber daya yang tepat, maka dengan adanya inovasi perusahaan dapat meningkatkan keunggulan kompetitif, sehingga tetap terpeliharanya hubungan baik dengan pelanggan. Semakin tinggi kapasitas inovatif suatu perusahaan, semakin tinggi pula biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan.

H_1 : *Kapasitas inovatif berpengaruh positif terhadap biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan*

Pengaruh Kapasitas Inovatif Terhadap Nilai Tambah Sumber Daya Manusia

Inovasi dapat diinterpretasikan dalam berbagai hal, salah satunya dengan kualitas sumber daya manusia yang meningkat, dalam hal ini karyawan dari suatu perusahaan (Cheng *et al.*, 2010). Kualitas sumber daya ini dapat ditingkatkan melalui pelatihan yang diselenggarakan oleh perusahaan. Berdasarkan *Resource-based theory*, semakin tinggi pelatihan yang diberikan perusahaan kepada karyawan, semakin tinggi pula nilai tambah dari karyawan suatu perusahaan. Dengan demikian, dapat dikatakan semakin tinggi kapasitas inovatif perusahaan, semakin tinggi pula nilai tambah sumber daya manusia.

H_2 : *Kapasitas inovatif berpengaruh positif terhadap nilai tambah sumber daya manusia*

Pengaruh Proses Operasi yang Efisien Terhadap Pemeliharaan Hubungan dengan Pelanggan

Sebuah proses operasi berfokus pada prosedur internal yang menentukan sistem dan struktur perusahaan (Cheng *et al.*, 2010). Proses ini menitik beratkan pada aktivitas utama yang cenderung dilakukan perusahaan, seperti investasi dalam R&D, *lead time*, serta ekonomi dan produktivitas proses administratif. Dalam hal ini, sebagaimana diungkapkan oleh Chen *et al.* (2004) dalam Cheng *et al.* (2010), perusahaan dengan proses operasi yang efisien akan menciptakan kondisi yang menguntungkan bagi pelanggan.

H_3 : *Proses operasi yang efisien berpengaruh negatif terhadap biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan*

Pengaruh Nilai Tambah Sumber Daya Manusia Terhadap Pemeliharaan Hubungan dengan Pelanggan

Berdasarkan hasil penelitian Kamath dan Yalama (2007) serta Ting dan Lean (2009), dalam Cheng *et al.* (2010), *human capital* merupakan faktor penting dalam menentukan kinerja perusahaan, serta memiliki hubungan positif terhadap kinerja perusahaan tersebut. Hayton (2005) dalam Cheng *et al.* (2010) menyatakan bahwa *human capital* mengacu pada pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan karyawan. *Output* nilai tambah sumber daya manusia, dalam hal ini karyawan perusahaan dan manajer adalah nilai yang diciptakan oleh kemampuan mereka di setiap proses inovasi (Cheng *et al.*, 2010).

H_4 : *Nilai tambah sumber daya manusia berpengaruh positif terhadap biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan*

Pengaruh Pemeliharaan Hubungan dengan Pelanggan Terhadap Kinerja Perusahaan

Pengetahuan terkait jalur pemasaran dan hubungan dengan pelanggan memegang peranan penting dalam *customer capital* dan pengetahuan tersebut didapat dari hubungan perusahaan dengan pihak eksternal (Bontis, 1998 dalam Cheng *et al.*, 2010). Selain itu, aspek lain yang berkaitan dengan pemasok dan pesaing berkontribusi terhadap *customer capital*. Fornell, 1992 (dalam Cheng *et al.*, 2010) menemukan bahwa kepuasan pelanggan meningkatkan hubungan bisnis perusahaan, mengurangi elastisitas harga produk dan meningkatkan prestis perusahaan. Kualitas yang dirasakan oleh pelanggan merupakan faktor utama dari kepuasan pelanggan. Cheng *et al.*

(2010) menyebutkan bahwa tugas utama perusahaan dalam meningkatkan kepuasan pelanggan adalah untuk meningkatkan kualitas pelayanan yang diterima pelanggan. Pelanggan yang puas dengan pelayanan suatu perusahaan memiliki kecenderungan untuk lebih loyal pada perusahaan.

H_5 : *Biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan*

Pengaruh Nilai Tambah Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Perusahaan

Wang dan Chang, 2005 (dalam Zulmiati, 2012) menyatakan bahwa *human capital* memiliki dampak tidak langsung pada kinerja, namun secara langsung dapat mempengaruhi *innovation capital* dan *process capital* yang akhirnya akan mempengaruhi kinerja perusahaan. *Human capital* dan *customer capital* memiliki peranan yang sangat penting dalam kinerja bisnis atau ketahanan bisnis. Lee dan Wittcloostuijn, 1998 (dalam Zulmiati, 2012) menyatakan bahwa perusahaan yang bertahan lebih lama mempunyai akumulasi pengalaman yang berlimpah, mempekerjakan karyawan yang berpendidikan lebih tinggi, atau mempunyai intensitas jaringan yang lebih tinggi dengan pelanggan potensial sangat jarang mengalami kebangkrutan. *Resources-Based Theory* menyebutkan kinerja perusahaan merupakan *output* dari keunggulan kompetitif, yang dalam penelitian ini diproksikan oleh nilai tambah sumber daya manusia.

H_6 : *Nilai tambah sumber daya manusia berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan*

METODE PENELITIAN

Variabel Penelitian

Kapasitas Inovasi

Kapasitas inovasi dalam penelitian ini diukur berdasarkan teknologi dan produk baru yang dihasilkan oleh perusahaan. Wang dan Chang (2005) dalam Zulmiati (2010) menggunakan pengeluaran penelitian dan pengembangan (R&D) yang dikeluarkan perusahaan untuk mengukur kemampuan inovasi perusahaan.

Dalam penelitian ini, variabel kapasitas inovasi terdiri dari empat indikator. Pertama, kepadatan R&D tahun berjalan, kepadatan tahun sebelumnya, intensitas R&D, serta laba per beban R&D. Keempat indikator tersebut mengacu pada penelitian Wang dan Chang (2005) dalam Zulmiati (2012)

Proses Operasi yang Efisien

Pengukuran operasi yang efisien dapat menggunakan empat indikator, sebagaimana telah dilakukan oleh Cheng *et al.* (2010) dalam penelitiannya. Keempat indikator tersebut adalah perputaran aset lancar, perputaran aset tetap, serta perputaran total aset.

Pemeliharaan Hubungan dengan Pelanggan

Mengacu pada penelitian Wang dan Chang (2005) dalam Zulmiati (2012), hubungan pelanggan yang terjaga diukur dari empat indikator utama, yaitu tingkat pertumbuhan pendapatan, rasio biaya penjualan dan administratif umum terhadap total biaya dan rasio biaya penjualan dan administratif umum perusahaan terhadap pendapatan serta beban iklan.

Nilai Tambah Sumberdaya Manusia

Pengukuran efisiensi dari nilai tambah sumberdaya manusia, penelitian ini menggunakan enam indikator yang diadopsi dari penelitian Cheng *et al.* (2010), yaitu produktivitas karyawan, produktivitas per gaji rata-rata direktur, laba operasi per karyawan, laba operasi per gaji rata-rata direktur, nilai tambah per karyawan, serta nilai tambah per gaji rata-rata direktur.

Kinerja Perusahaan

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah kinerja perusahaan yang diproksikan dengan *Return on Asset* (ROA), *Return of Equity* (ROE), *Operating Income Ratio* (OIR), dan *Price to Book ratio* (PER). Proksi variabel ini didasarkan pada penghitungan yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti, yakni Bontis *et al.* (2000), Chen *et al.* (2005), serta Wang dan Chang (2005)

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang *listed* dan *go public* di Indonesia. Sampel yang diambil untuk penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2008-2012. Metode penentuan sample dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* dengan criteria: a)Perusahaan manufaktur yang *listing* di BEI tahun 2008 – 2012; b)Perusahaan manufaktur yang tidak *delisting* pada tahun 2008-2012. c)Perusahaan manufaktur yang mempunyai beban penelitian dan pengembangan pada tahun 2008 – 2012

Metode Analisis

Pengujian hipotesis yang telah disusun dalam penelitian ini menggunakan analisis path (analisis jalur). Analisis path adalah penggunaan analisis regresi untuk menaksir hubungan kausalitas antar variabel yang telah ditetapkan (Ghozali, 2006).

Gambar 3.1
Diagram Path

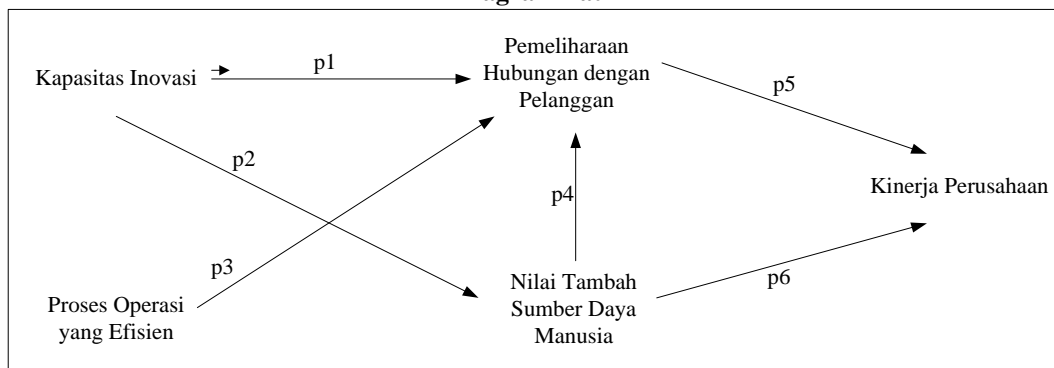


Diagram path di atas memberikan secara eksplisit hubungan kausalitas antar variabel yang ditunjukkan oleh anak panah. Setiap nilai p menggambarkan jalur dan koefisien path. Nilai koefisien path tersebut dihitung dengan menggunakan analisis regresi (Ghozali, 2006). Penelitian ini menggunakan metode *Partial Least Square* (PLS) sebagai alat analisis. Kinerja perusahaan dan komponen-komponen *intellectual capital* diperlakukan sebagai variabel laten dengan masing-masing indikatornya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Sampel Penelitian

Objek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2008 sampai dengan tahun 2012. Selanjutnya dari data perusahaan yang ada tersebut, perusahaan yang memenuhi kriteria dipilih menjadi sampel penelitian, berdasarkan kriteria-kriteria sebagai berikut:

Tabel 1
Tabel Pemilihan Sampel Penelitian

No.	Kriteria	Jumlah
1.	Perusahaan yang terdaftar di BEI pada tahun 2008 – 2012, dan tidak melakukan delisting	75
2.	Perusahaan yang tidak mencantumkan biaya Penelitian dan Pengembangan di Laporan Keuangan	(55)
3.	Perusahaan yang tidak mencantumkan data-data terkait jumlah pegawai dan gaji rata-rata direktur pada <i>Annual Report</i>	(3)
Sampe Penelitian		17 Perusahaan

Sumber: Data sekunder yang diolah, 2013

Statistik Deskriptif

Hasil pengujian statistik deskriptif untuk ditunjukkan dengan menggunakan tabel distribusi frekuensi terdapat pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2
Statistik Deskriptif

VARIABEL	N	Min	Max	Mean	Standar Deviasi
SQ_INV	80	6,37	24,43	15,0909	4,52939
SQ_OPR	80	2,88	10,69	6,6666	1,95988
SQ_CR	80	0,54	2,02	1,2241	0,35606
SQ_VAL	80	5,39	10,56	8,1999	1,28242
SQ_PER	80	1,47	2,68	2,0641	0,30347

Sumber : data sekunder yang diolah, 2013.

Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan penilaian kelayakan model regresi (*goodness of test*), nilai signifikansi *Hosmer and Lemeshow Goodness-of-fit test statistics* menunjukkan angka sebesar 0,606). Dengan demikian nilai tersebut lebih besar dari tingkat signifikan $\alpha = 5\%$. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi logistic tersebut layak dipakai untuk menganalisis prediksi perusahaan melakukan praktik IFR. Hasil pengujian hipotesis dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 4.5

Tabel Composite Reliability dan Cronbach Alpha

Variabel	Composite Reliability	Cronbachs Alpha
CR	0,938294	0,899651
INV	0,986504	0,981740
OPR	0,982643	0,976174
PER	0,824917	0,739589
VAL	0,976861	0,969538

Sumber : Data Sekunder yang diolah menggunakan smartpls 2.0, 2013

Berdasarkan Tabel 4.5 di atas, masing-masing konstruk sangat reliabel karena memiliki *composite reliability* yang tinggi, di atas 0.80. Suatu konstruk dapat dikatakan memenuhi uji *composite reliability* jika memiliki nilai di atas 0.60. Berdasarkan Tabel 4.5 di atas, variabel-variabel dalam penelitian ini dinyatakan reliabel karena memiliki nilai *cronbach alpha* di atas 0.70. Oleh sebab itu, dapat disimpulkan bahwa variabel-variabel dalam penelitian ini memiliki reliabilitas yang baik.

Nilai akar AVE untuk korelasi antara konstruk sebesar 1,00 untuk seluruh variabel, yang berarti lebih tinggi dari konstruk lain, yang nilainya kurang dari 1,00. Oleh sebab itu, dapat disimpulkan bahwa hasil dari model penelitian ini memenuhi uji *discriminant validity*.

Tabel 4.6

Tabel Latent Variable Correlations dan Akar AVE

	CR	INV	OPR	PER	VAL
CR	1,000000				
INV	0,937028	1,000000			
OPR	0,966252	0,957770	1,000000		
PER	0,877655	0,892172	0,863165	1,000000	
VAL	0,937099	0,959087	0,985166	0,854940	1,000000

Keterangan : diagonal adalah akar AVE

Sumber : Data Sekunder yang diolah menggunakan smartpls 2.0, 2013

Pengujian terhadap model struktural dapat dilihat dengan menginterpretasikan nilai *R-square* pada Tabel 4.7 di atas. *R-square* merupakan uji *goodness-fit model*. Secara keseluruhan, seluruh variabel independen dalam model ini memiliki pengaruh kuat terhadap variabel dependen.

Tabel 4.7
Hasil R-Square

	R Square
INV	
OPR	
CR	0,946149
PER	0,778943
VAL	0,919848

Sumber : Data Sekunder yang diolah menggunakan smartpls 2.0, 2013

Pengujian Hipotesis

Hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa hipotesis pertama diterima. Penerimaan hipotesis pertama menunjukkan bahwa variabel kapasitas inovasi berpengaruh positif terhadap biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan dengan nilai koefisien parameter 0,260, dan t statistik sebesar 2,62 signifikan (t tabel signifikansi 5% = 1,96). Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Zulmiati (2012) juga menunjukkan hasil yang sama, yang mana kapasitas inovasi berpengaruh positif terhadap pemeliharaan hubungan dengan pelanggan. Selain itu, penelitian Rahardian (2011) juga telah membuktikan dalam penelitiannya bahwa kapasitas inovasi berpengaruh positif terhadap nilai tambah sumberdaya manusia. Cheng *et al.*, (2010) membuktikan dalam penelitiannya bahwa semakin tinggi kapasitas inovasi semakin tinggi pula biaya untuk memelihara hubungan baik dengan pelanggan. Penelitian Zerenler (2008) menghasilkan suatu pembuktian bahwa inovasi berpengaruh positif terhadap nilai tambah sumberdaya manusia.

Hasil pengujian hipotesis kedua menunjukkan bahwa hipotesis kedua diterima. Penerimaan hipotesis kedua menunjukkan bahwa variabel kapasitas inovasi berpengaruh positif terhadap nilai tambah sumberdaya manusia, dengan nilai koefisien parameter 0,959, dan t statistik sebesar 3,449 signifikan (t tabel signifikansi 5% = 1,96). Hal ini konsisten dengan penelitian Zulmiati (2012) yang membuktikan bahwa kapasitas inovasi berpengaruh positif terhadap nilai tambah sumberdaya manusia. Cheng *et al.*, (2010) juga telah membuktikan bahwa semakin tinggi kapasitas inovasi semakin tinggi pula nilai tambah sumberdaya manusia.. Penelitian Bontis (2010) telah membuktikan kapasitas inovasi berpengaruh positif terhadap *human capital*, yang dalam hal ini diproksikan oleh nilai tambah sumberdaya manusia. Penelitian Zerenler (2008) menghasilkan suatu pembuktian bahwa kapasitas inovasi berpengaruh positif terhadap nilai tambah sumberdaya manusia.

Hasil pengujian hipotesis ketiga menunjukkan bahwa hipotesis ketiga ditolak. Penolakan hipotesis ketiga menunjukkan bahwa variabel proses operasi yang efisien berpengaruh positif terhadap biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan, dengan nilai koefisien parameter 1,348, dan t statistik sebesar 6,68 signifikan (t tabel signifikansi 5% = 1,96). Hal ini tidak sejalan dengan penelitian Cheng *et al.*, (2010) yang mengungkapkan bahwa semakin efisien suatu proses operasi, maka semakin rendah biaya pemeliharaan hubungan dengan pelanggan. Fajariyah (2012) telah meneliti hubungan *structural capital* dengan *customer capital*, yang mana *structural capital* diproksikan oleh proses operasi yang efisien, dan *customer capital* diproksikan oleh pemeliharaan hubungan dengan pelanggan. Hasil dari penelitian Fajariyah ini menunjukkan hasil yang sejalan dengan model penelitian ini, dimana *strucural capital* yang diproksikan oleh efisiensi proses operasi berpengaruh positif terhadap *customer capital*, yang diproksikan oleh pemeliharaan hubungan dengan pelanggan.

Hasil pengujian hipotesis keempat menunjukkan bahwa hipotesis keempat ditolak. Penolakan hipotesis keempat menunjukkan bahwa variabel nilai tambah sumberdaya manusia berpengaruh negatif terhadap pemeliharaan hubungan dengan pelanggan, dengan nilai koefisien parameter -0,640, dan t statistik sebesar 2,57 signifikan (t tabel signifikansi 5% = 1,96). Dengan demikian, semakin tinggi nilai tambah sumberdaya manusia maka pemeliharaan hubungan dengan pelanggan akan semakin kecil. Hal ini tidak sejalan dengan penelitian Cheng *et al.*, (2010) yang menjelaskan bahwa semakin tinggi nilai tambah sumberdaya manusia, maka semakin tinggi pemeliharaan hubungan dengan pelanggan. Akan tetapi, sejalan dengan penelitian Fajariyah (2012) yang membuktikan bahwa *human capital* berpengaruh negatif terhadap *customer capital*.

Hasil pengujian hipotesis kelima menunjukkan bahwa hipotesis kelima diterima. Penerimaan hipotesis kelima menunjukkan bahwa variabel pemeliharaan hubungan dengan pelanggan berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan, dengan nilai koefisien parameter 0,628, dan t statistik sebesar 4,04 signifikan (t tabel signifikansi 5% = 1,96). Hal ini sejalan dengan penelitian Cheng *et al.*, (2010) yang menjelaskan bahwa semakin tinggi pemeliharaan hubungan dengan pelanggan maka kinerja perusahaan akan semakin baik. Zulmiati (2012) membuktikan hal serupa dalam penelitiannya, yakni *customer capital* yang diprosikan oleh pemeliharaan hubungan dengan pelanggan memiliki pengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

Hasil pengujian hipotesis keenam menunjukkan bahwa hipotesis keenam diterima. Penerimaan hipotesis keenam menunjukkan bahwa variabel nilai tambah sumberdaya manusia berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan, dengan nilai koefisien parameter 0,267 dan t statistik sebesar 2,64 signifikan (t tabel signifikansi 5% = 1,96). Hal ini sejalan dengan penelitian Cheng *et al.*, (2010) yang menjelaskan bahwa semakin tinggi pemeliharaan hubungan dengan pelanggan maka kinerja perusahaan akan semakin baik.

Tabel
Hasil3Uji Hipotesis

Path	Original (O)	Mean (M)	STDEV	STERR	T Statistics
INV -> CR	0,260354	0,253852	0,099257	0,099257	2,623038
INV -> VAL	0,959087	0,959871	0,006978	0,006978	3,448724
OPR -> CR	1,347875	1,310537	0,201698	0,201698	6,682630
VAL -> CR	-0,640484	-0,593348	0,248896	0,248896	2,573297
CR -> PER	0,627776	0,636991	0,155446	0,155446	4,038544
VAL -> PER	0,266653	0,260198	0,162910	0,162910	2,646812

Sumber : data sekunder diolah, 2013.

KESIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa variabel kapasitas inovasi, proses operasi yang efisien, pemeliharaan hubungan dengan pelanggan, serta nilai tambah sumberdaya manusia, yang merupakan komponen *intellectual capital* berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Variabel kapasitas inovasi dan proses operasi yang efisien berpengaruh positif terhadap pemeliharaan hubungan dengan pelanggan, sedangkan variabel nilai tambah sumberdaya manusia berpengaruh negatif terhadap pemeliharaan hubungan dengan pelanggan. Variabel pemeliharaan hubungan dengan pelanggan dan variabel nilai tambah sumberdaya manusia berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

Keterbatasan

Keterbatasan penelitian ini adalah sample yang sedikit, dikarenakan tidak seluruh perusahaan memisahkan komponen biaya penelitian dan pengembangan pada laporan keuangan dan mencantumkan data jumlah pegawai dan gaji rata-rata direktur pada laporan tahunan perusahaan.

Saran

Dari kesimpulan dan keterbatasan penelitian ini, maka saran yang dapat diberikan untuk penelitian selanjutnya adalah Peneliti agar memperbanyak jumlah sampel, dengan cara memperluas lingkup objek penelitian yang tidak hanya terbatas pada perusahaan manufaktur. Penelitian selanjutnya mungkin dapat memperluas lingkup penelitian agar dapat memberikan kontribusi yang lebih berarti dalam hal *intellectual capital*.

Selain itu, perusahaan perlu memperhatikan penerapan *intellectual capital*, karena *intellectual capital* yang diprosikan oleh komponen-komponennya telah terbukti memiliki pengaruh positif

terhadap kinerja perusahaan, yaitu sebesar 78% kinerja perusahaan dijelaskan oleh variabel dalam model penelitian ini, sedangkan sisanya sebesar 22% diterangkan oleh faktor lain diluar model.

REFERENSI

- Barney, Jay. 1991. "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage." *Journal of Management*. Vol.17 No.1, h. 99-120
- Bontis, Nick Keow, William Chua Chong Keow, dan Stanley Richardson. 2000. "Intellectual Capital and Business Performance in Malaysian Industries." *Journal of Intellectual Capital*. Mc. Master University
- Chen, Ming-Chin, Shu-Ju Cheng, dan Yuhchang Hwang. 2005. "An Empirical Investigation of The Relationship Between Intellectual Capital and Firms' Market Value and Financial Performance" *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 6 Iss.2, h. 159-176
- Cheng, Meng-Yuh, Jer-Yan Lin, Tzi-Yih Hsiao. 2010. "Invested Resource, Competitive Intellectual Capital, and Corporate Performance." *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 11 No. 4, h 433-450
- Ghozali, Imam. 2006. *Strugctural Equation Modeling-Metode Alternatif dengan Partial Least Square*. Semarang: Badan Penerbit Undip
- Peppard, Joe dan Anna Rylander. 2001. "Leverage Intellectual Capital at APION." *Journal of Intellectual Capital*. Vol. 2 No. 3, h. 225-235
- Rahardian, Ariawan Aji. 2011. "Analisis Pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Kinerja Perusahaan; Suatu Pendekatan dengan Pendekatan *Partial Least Square*." *Skripsi Tidak Dipublikasikan*. Universitas Diponegoro Semarang
- Rehman, Wasim Ul, Chaudhary Abdul Rehman, dan Ayesha Zaid. 2011. "Intellectual Capital Performance and Its Impact on Corporate Performance: An Empirical Evidence from Modaraba Sector of Pakistan." *Journal of Business and Management Research*, Vol. 1 No. 5, h. 8-16
- Sawarjuwono, Tjiptohadi, dan Agustine Prihatin Kadir. 2003. "Intellectual Capital: Perlakuan, pengukuran dan Pelaporan (Sebuah *Library Research*)." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, Vol. 5 No. 1, h 35 -57
- Wang, Wen-Ying, dan Chingfu Chang. 2005. "Intellectual Capital and Performance in Causal Models: Evidence From The Information Technology in Taiwan". *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 6, h. 222-236
- Zulmiati, Rizki. 2012. "Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Perusahaan". *Skripsi Tidak Dipublikasikan*. Universitas Diponegoro Semarang