

KINERJA

JURNAL BISNIS DAN EKONOMI
TERAKREDITASI SK NO. 49/DIKTI/KEP/2003

DAFTAR ISI

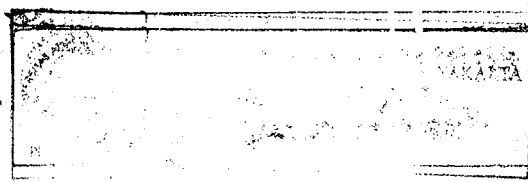
Daftar isi

Implementing Total Productive Maintenance (TPM) In Malaysian Manufacturing Organisation: An Operational Strategy Study <i>One Yoon Seng, Muhamad Jantan dan T. Ramayah</i>	1-8
Pengaruh <i>Earnings Management</i> Terhadap Kinerja <i>Aida Ainul Mardiyah</i>	9-25
Analisis Hubungan Antara Berbagai Dimensi Sikap Individual dalam Mengelola Keluarga dan Karier <i>Nuryati</i>	26-41
<i>Computer Anxiety</i> dan Keahlian <i>End User Computing</i> dalam Penggunaan Teknologi Informasi <i>Rustiana</i>	42-53
Stasioneritas dan Kointegrasi Nilai Pasar, Nilai Buku dan <i>Residual Income</i> untuk Menentukan Nilai Perusahaan: Pengujian Model Ohlson (1995) <i>I Wayan Suartana</i>	54-66
<i>Supplier Relationship Management</i> dalam Pendekatan <i>Contingency</i> dan <i>Best Practice</i> <i>Elisabeth Supriharyanti</i>	67-80
Pengaruh Ketersediaan Produk, Efisiensi Waktu, Harga, dan Kenyamanan Terhadap Frekuensi Pembelian Produk Melalui Internet <i>Amat Komari</i>	81-88
Bedah Buku: Meneropong Indonesia 2020: Pemikiran dan Masalah Kebijakan <i>A.M. Rini Setyastuti</i>	89-90

Biodata Penulis

Pedoman Penulisan

Indeks Artikel



**IMPLEMENTING TOTAL PRODUCTIVE MAINTENANCE (TPM) IN MALAYSIAN
MANUFACTURING ORGANISATION:
AN OPERATIONAL STRATEGY STUDY**

One Yoon Seng
Muhamad Jantan
T. Ramayah
School of Management, University Sains Malaysia

Abstract

Total Productive Maintenance (TPM) has been recognized as one of the significant operation strategy to regain the production losses due to equipment inefficiency. Many organizations have implemented TPM to improve their equipment efficiency and to obtain the competitive advantage in the global market in terms of cost and quality. In the implementation of TPM in a manufacturing organization, both Human-oriented and Process-oriented Strategy has been identified as critical success factors. This paper, therefore, focuses on the two TPM operational strategies, which is posited, will improve the extent of TPM implementation in manufacturing organizations. This study is an attempt to look at the TPM implementation from the perspective of a developing country such as Malaysia.

Keywords: *total productive maintenance, strategy, manufacturing, Malaysia*

1. INTRODUCTION

Efficiency and effectiveness of equipment plays a dominant role in modern manufacturing industry to determine the performance of the organizational production function as well as the level of success achieved in the organization. For more than two decades, the development of the Malaysian manufacturing sector had registered an excellent performance and attracted a large number of foreign capital investments to this country. These excellent performances have enabled the Malaysian manufacturers to enjoy an important competitive advantage in the global market, especially in terms of cost and quality. However, as time passed, the impact of equipment efficiency has become more and more critical as the widespread utilization and application of highly sophisticated and automated machines in the industry increases. The maintenance of these complicated equipment and machines thus became very crucial and costly to manufacturers. Many organizations began to realize that the continuity of this excellent performance must be supported by a strong backbone of efficient and effective equipment. Traditional maintenance technicians are regarded as passive and non-productive to the current production function. Hence, implementing Total Productive Maintenance (TPM) in the manufacturing industry has emerged as an important operational strategy to overcome the production losses due to equipment inefficiency. TPM is an innovative approach, which holds the potential for enhancing the efficiency and effectiveness of production equipment by taking advantages of abilities and skills of all individuals in the organization. TPM focuses on maximizing the Overall Equipment Efficiency (OEE) with involvement of each and everyone in the organization. It will not only establish a complete maintenance system, but also aims to improve the maintenance skills and knowledge among the shop floor operators. Now, TPM and its implications received prestigious worldwide recognition in achieving the ultimate *Zero Defects* and *Zero Breakdown* targets.

This paper aims to assess the optimum TPM operational strategy which will increase the chances of a successful TPM implementation within a manufacturing organization in a developing country perspective. At the same time, few implementation issues such as motivators, critical success factors and factors that inhibit the extent and success of TPM implementation in the Malaysian manufacturing sector will also be discussed.

2. LITERATURE REVIEW

2.1. Human-oriented Strategy

Human-oriented strategy is, generally, strategies that actively involve human administrative application of management methods in achieving high extent of TPM. Three important aspects that are often discussed as the core of Human-oriented strategy are: (1) Top management commitment and leadership, (2) Total Employee Involvement, and (3) Training and Education.

2.1.1. Top Management Commitment and Leadership

The role of top management's commitment and leadership has been frequently emphasized in many literatures to have the decisive influence over successful TPM implementation (Tsang & Chan, 2000). TPM requires a drastic change in the traditional mindset of work culture and maintenance approaches. However at the present moment, high resistance is often encountered from the shop floor operators and as well as the maintenance personnel. To this extent, active top management support is crucial to overcome such resistance, especially during the transition period (Fredendall, 1997). Bamber et al. (1999) wrote that the major obstacle in implementing TPM in UK was the lack of top management commitment to follow through which resulted in many organizations to struggle when attempting to implement TPM. Patterson (1996) explained that to successfully implement TPM, an organization must be led by top management that is supportive understanding and committed to the various kinds of TPM activities. Top management has the primary responsibility of preparing a suitable and supportive environment before the official kick-off of TPM within their organization. This may include resources allocation and training and education provided to the middle management level as well as the production floor operators. Nakajima (1989) stated that the top management's primary responsibility is to establish a favorable environment where the work environment can support autonomous activities.

2.1.2. Total Employee Involvement

While top management commitment and leadership is essential for TPM success, it is not sufficient on its own. TPM embraces empowerment to production operators establishing a sense of ownership in their daily operating equipment (Tsang & Chan, 2000). This sense of ownership is an important factor that underpins TPM to its continual success with every operator being responsible to ensure her own machine is clean and maintained. It involves the employees to have a common understanding of the basic principles of TPM. The importance of total employee involvement is based on the beliefs that shop floor operators have the most hands-on experience with the machines they operate daily. Thus, TPM demands active participation from the shop floor operators in the continuous improvements activities, cross-functional teamwork, work suggestion schemes (Nakajima, 1989). High level of maintenance awareness and simple routine maintenance tasks are integrated into their daily duties and the final mission ahead is to achieve profitable Autonomous Maintenance by operators. TPM accomplished the maximization of equipment effectiveness through total employee participation and incorporated the use of Autonomous Maintenance in the small group activities to improve on the equipment reliability, maintainability and productivity (Chen, 1997).

2.1.3. Training and Education

Blanchard (1997) pointed out that training and educational issues had become one of the critical factors to establish successful TPM implementation, where proper education begin as early as during the TPM introduction and initial preparation stages. The entire workforce in the organization need to acquire new knowledge, skill and abilities related to TPM. Thiagarajan and Zairi (1997) further addressed that education and training is the single most important factor once the necessary commitment has been assured and had become a long-term strategy in the planning schedule to obtain aspirations and skills. Further implementation of TPM sees the training to be essential to the implementation and work performance.

2.2. Process-oriented Strategy

While Human-oriented Strategy is important to prepare the foundation prior to implementing TPM, Process-oriented Strategy plays an important role in the next part to achieve a successful TPM implementation in the organization. Process-oriented Strategy includes all kinds of technical approaches to maximize the overall equipment efficiency through quantitatively, increasing the equipment availability and qualitatively, eliminating all production losses that resulted from inefficient equipment (Nakajima, 1989). The primary goal of TPM is to achieve the ultimate target of **Zero Loss** and **Zero Breakdown** so that all equipments are performing at its optimal condition. The production function performance is diminished by inefficient equipment that generates losses in terms of failure-loss, performance-loss or defect-loss. In detail, such losses can be refined as *Equipment breakdown; Setup and adjustment time loss; Idling and minor stoppages; reduced performance rate (slower speed); Process failure (defects) and reworks and Startup time losses*. Therefore, one of the major features of Process-oriented Strategy emphasizes on hands-on and practical approaches to identify and quantify all the above losses in the production floor (Suzuki, 1994). The sequential step-wise procedure of Process-oriented Strategy begins with:

- i. identifying failures or losses and analyze causes;
- ii. setting improvements to eliminate failures and losses;
- iii. Confirming and consolidating results.

The immediate subsequent action after identifying and quantifying the equipment losses is to stratify and analyze the relevant root causes. Some of the analytical methods that had been developed and widely deployed to promote the thorough and systematic elimination of defects in Process-oriented Strategy are PM analysis, Fault-tree analysis (FTA), Failure Mode and Effect analysis (FMEA) and so on (Suzuki, 1994). With all failure phenomena being clearly described, improvements become crucial in the second stage to eliminate these pertinent causes. Improvement plans had to be, in balance, carried out on both equipment and process. Shimbun (1995) stated that, for improvement of equipment, the very basic activities are to restore all forms of deterioration in the equipment and establishing the basic condition.

Thereupon, Process-oriented Strategy should concentrate on process improvement to its optimal condition. Any human factors or operations which lead to the accelerated deterioration of the equipment are eliminated as well as improved in terms of operation and maintenance skills. In addition to the process improvement, the payoff from the simplification of operation has many direct advantages as well as various useful spin-off benefits in terms of increased equipment efficiency (Suzuki, 1994). The cycle of Process-oriented Strategy is completed by counter-checking and consolidating the positive results of improvements that was being implemented. To these circumstances, equipment standardization and work instruction controls are extensively carried out across the board of production floor.

3. PROBLEM STATEMENT

Introducing TPM in a developing country, such as Malaysia, is still considered a major challenge due to several non-conducive environments in the adoption and implementation process. Lack of commitment and leadership from top management has always been discussed as one of the main factors that inhibit the implementation of TPM. On the other hand, resistance from the employee involved in the TPM program is also regarded as another major reason that explains why TPM fails in many local organizations. Employees refused to endure extra maintenance responsibilities without any rewards, recognition or compensation. Lack of proper and adequate training and education about TPM also contributed another significant percentage to the pitfalls of TPM implementation in a developing country.

4. RESEARCH METHODOLOGY

A structured survey approach has been used as the research strategy in this study where questionnaires regarding the implementation of TPM were distributed to industrial manufacturers. The questionnaires was divided into several sections to capture all the relevant data and information such as organization profile, TPM background, extent of current TPM activities, success of TPM and technological complexity in the organization. The target respondents of this study are the industrial manufacturers (operation/maintenance managers) in Malaysia, especially from the north (Penang, Prai and Kulim industrial areas) and from the central region (industrial estates of Shah Alam, Puchong and Petaling Jaya). Sample organizations selected from the *FMM Directory of Malaysian Industry* and involved in various manufacturing products from consumer electrical & electronics products, food & beverage, medical & health care products, precision tooling & machining, rubber and plastic based products, semiconductors and so on.

5. THEORETICAL FRAMEWORK

Based upon the literature review on TPM implementation and its practices, a research framework of *Implementing TPM in a Manufacturing Organization* is developed. The main purpose of this study is focused on the *TPM Operational Strategy* and its inter-relationship with other *Extent of TPM Implementation*. The research framework is illustrated in Figure 1 below.

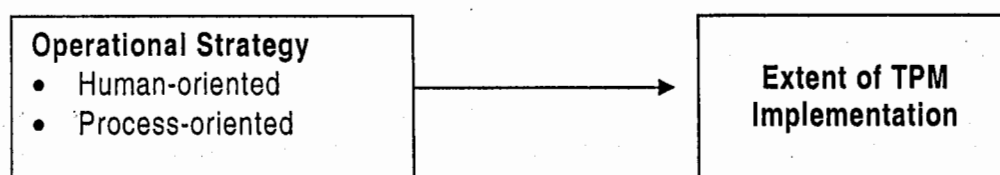


Figure 1 Research Framework

5.1. Hypothesis Development

Three hypotheses have been generated in this study to test the relationship of the research framework that has been elaborated earlier. It will test the relationship, especially, between the *Operational Strategy* and *Extent of TPM Implementation*.

In the literature review it has been postulated that organizations, which extensively carried out Human-oriented strategy while implementing TPM, would have a higher *Extent of TPM* within the organization. Basically, when more efforts are devoted to Human-oriented strategy, such as prominent commitment and leadership from the top management, total involvement from all employees will, definitely, result in a higher achievement of TPM. The more an organization implements the Process-oriented strategy (example, process & equipment improvement, equipment standardization, re-layout, etc.); the maintenance knowledge becomes higher and the *Extent of TPM*

**Implementing Total Productive Maintenance (TPM) in Malaysian Manufacturing Organisation:
(One Yoon Seng, Muhamad Jantan, dan T. Ramayah)**

implementation will be enhanced. However, the Human-oriented strategy has a greater impact compared to the Process-oriented strategy towards the Extent of TPM implementation. In brief, the three hypotheses of this study are summarized as follows:

H₁: Extent of Human-oriented strategy will be positively related to Extent of TPM implementation.

H₂: Extent of Process-oriented strategy will be positively related to Extent of TPM implementation.

H₃: Human-oriented strategy has greater impact on Extent of TPM level than Process-oriented strategy.

6. FINDINGS

The following table provides the results of multiple regression analysis that was carried out on both Human-oriented Strategy and Process-oriented Strategy towards the Extent of TPM as dependent variable to test H₁ and H₂.

Table 1
Regression result for Operational Strategy and Extent of TPM Implementation

Variables	Beta
General Training	0.205**
Top Executive Commitment	0.040
Maintenance Training	0.271***
Supportive TPM environment	0.071
Workplace Improvement	0.197*
R ²	0.32
Adj. R ²	0.28
F Value	8.47**

* p<0.05, ** p<0.01

Source: Primary data analysis

The F value of 8.473, which is significant at .000, denotes that there is a significant relationship between Operation Strategy and Extent of TPM implementation. The R² value of 0.32 indicates that Operation Strategy can together explain 32% of the variation in the Extent of TPM implementation. A closer look at the coefficients indicate that the above significant relationship is contributed by three variables, the General Training ($\beta=0.205$, $p<0.05$), Maintenance Training ($\beta=0.271$, $p<0.01$) and Workplace Improvement ($\beta=0.197$, $p<0.1$). The positive sign of beta values shows that there is a significant positive relationship between the General Training, Maintenance Training and Workplace Improvement and Extent of TPM Implementation. Both General Training and Maintenance Training are variables that represent the Human-oriented Strategy, thus H₁ is partially supported. For Workplace Improvement which is related to Process-oriented Strategy, the significant beta value gives support for H₂.

Table 2 and 3 below displays the results of the 2 stage multiple regression of Human-oriented Strategy and Process-oriented Strategy to determine their respective impact towards the extent of TPM implementation, which was stated in H₃.

Table 2
Two stage regression analyses with Human-oriented strategy entered first in the model

	R	R ²	Adjusted R ²	Δ R ²	F
Model 1:	0.54	0.29	0.26	0.29	9.40**
Model 2:	0.57	0.32	0.28	0.03	3.66
Predictors Model 1:	Supportive TPM environment, General Training, Maintenance Training, Top Executive Commitment				
Predictors Model 2:	Supportive TPM environment, General Training, Maintenance Training, Top Executive Commitment, Workplace Improvement				
Dependent variable:	Extent of TPM.				
Source:	Primary data analysis				

Table 3
Two stage regression analyses with Process-oriented strategy entered first in the model

	R	R ²	Adjusted R ²	Δ R ²	F
Model 1:	0.41	0.17	0.16	0.17	18.64**
Model 2:	0.57	0.32	0.28	0.15	5.12**
Predictors Model 1:	Workplace Improvement				
Predictors Model 2:	Workplace Improvement, Supportive TPM environment, General Training, Maintenance Training, Top Executive Commitment,				
Dependent variable:	Extent of TPM.				
Source:	Primary data analysis				

The additional impact of Process-oriented Strategy (represented by Workplace Improvement) into Model 2 is not significant at 5% level and only accounted for 3% of the variance of the extent of TPM implementation (Table 1). On the other hand, the additional impact from Human-oriented Strategy into Model 2 is found to add 16% to the total variance of the extent of TPM implementation. Therefore, Human-oriented Strategy has a greater impact on the Extent of TPM implementation than the Process-oriented Strategy. Thus H₃ is supported.

7. DISCUSSION

7.1. Impact of Human-oriented Strategy

The findings show that there is a positive relationship between human-oriented strategy and the extent of TPM implementation. This can be related to the emphasis that the extent of TPM implementation mainly requires new system development and adoption of a new strategy to the organisation itself and its success depends exclusively on work culture, organisational practices and so on, which are human related issues. The findings that training is a significant determinant of TPM implementation supports the works of Blanchard (1997) who pointed out that training and educational issues become the critical factors to establish successful TPM implementation. It is also supported by the study of Thiagarajan and Zairi (1997) singled out education and training as the important drivers after the initial commitment to carry out the TPM implementation has been mad.

7.2. Impact of Process-oriented Strategy

The importance of Process-oriented Strategy is also a basic part of the philosophy of TPM, as TPM in itself is a technical process approach to achieve maintenance excellence. Workplace improvement was found to be positively related to extent of TPM implementation. This goes to show

**Implementing Total Productive Maintenance (TPM) in Malaysian Manufacturing Organisation:
(One Yoon Seng, Muhamad Jantan, dan T. Ramayah)**

that Process-oriented strategy is also important in determining the extent of TPM implementation. Once the decision to adopt is made, there has to be an equal investment in the workplace improvement which the organization has to undertake in terms of equipment standardization and work instruction controls need to be carried out across the production floor. This finding is supported by the works of Suzuki (1994) and Shimbun (1995).

7.3. Human-oriented Strategy and Process-oriented Strategy: Comparison

The impact and effectiveness of human and process oriented strategies towards the extent of TPM is simultaneously measured in hypothesis 3 and Multiple Regression analysis showed that Human-oriented Strategy is having a greater impact compared to Process-oriented Strategy. For the reason that introduction and implementation of TPM are considered as one of the form of change management in the organisation where changes in work culture, process and management systems, organisational environment, and the individual perspective within the organisation are crucial to the enforcement of commitment, involvement and matured attitudes. When all these human related issues has been restored in the environment then only the technical skills and knowledge of maintenance have the foundation to maximize their effectiveness.

8. CLOSING REMARKS

It can be concluded that the extent of both the human and process oriented strategies would lead to higher TPM implementation in the organisation. However, the impact of Human-oriented Strategy is found to be greater than Process-oriented Strategy in fostering higher extent of TPM implementation as the changes and adoption in the organisation are much more related to human issues. Thus the management has to balance both these strategies in order to achieve the maximal effect of implementation.

REFERENCES

- Anita, S., (2000), *The Extent of Total Productive Maintenance Implementation on A Company's Performance*, (unpublished), MBA thesis, University Science of Malaysia, Penang.
- Bamber, C. J., Sharp, J. M. & Hides, M. T., (1999), "Factors Affecting Successful Implementation of Total Productive Maintenance. An UK Manufacturing Case Study Perspective", *Journal of Quality in Maintenance Engineering*, Vol. 5, No. 3, pp. 162-181.
- Blanchard, B. S., (1997). An Enhanced Approach for Implementing Total Productive Maintenance In the Manufacturing Environment, *Journal of Quality in Maintenance Engineering*, Vol. 3, No. 2, pp. 69-80.
- Chen, F., (1997) "Issue In the Continuous Improvement Process for Preventive Maintenance: Observations from Honda, Nippondenso and Toyota", *Production and Inventory Management Journal*, Vol. 38, No. 4, pp. 13-16.
- Dunn, R. L., (1992), "Plant Engineering Management at John Deere", *Plant Engineering*, Vol. 46, No. 1, pp. 78-82.
- Fang, L. C., (2000), "Implementing TPM in Plant Maintenance: Some Organisational Barriers", *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. 17 No. 9, pp. 1003-1016.

- Fredendall, L. D., Patterson, J. W., Kennedy, W. J. & Griffin, T., (1997), "Maintenance: Modeling Its Strategic Impact", *Journal of Managerial Issues*, Vol. 9 No. 4, pp. 440-453.
- Nakajima, S., (1988), *Introduction to TPM*. Cambridge: Productivity Press.
- Nakajima, S., (1989), *TPM Development Program: Implementing Total Productive Maintenance*, Cambridge MA: Productivity Press.
- Norman, R. M., (1997), "Uptime: The True Measurement of Maintenance Productivity", *Modern Casting*; Vol. 87, No. 5, pp. 51-55.
- Parzinger, M. & Nath, R., (2000), "A Study of Relationship between Total Quality Management Implementation Factors and Software Quality", *Total Quality Management*, Vol. 11, No. 3, pp. 353-371.
- Patterson, J. W., Kennedy, W. J. & Fredendall, L. D., (1995), "Total Productive Maintenance Is Not For This Company", *Production And Inventory Management Journal*, Vol. 36, No. 2, pp. 61-64.
- Scontrino, M. P., (1995), "TPM in Process Industry", *Personnel Psychology*, Vol. 48, No. 2, pp. 456-458.
- Shimbun, N. K., (1995). *TPM Case Studies*, Portland OR: Productivity Press.
- Suzuki, T., (1994), *TPM in Process Industry*, Portland OR: Productivity Press.
- Thiagarajan, T. & Zairi, M., (1997), "A Review Of Total Quality Management In Practice: Understanding The Fundamentals Through Examples Of Best Practice Applications – Part 1", *The TQM Magazine*, Vol. 9; No. 4, pp. 270-286.
- Tsang, A. H. C. & Chan, P. K., (2000), "TPM Implementation in China: A Case Study", *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. 17, No. 2, pp. 144-157.
- Weeks, B., (1995), "Are We Ready for TQM? A Case Study", *Production and Inventory Management Journal*, Vol. 36, No. 4, pp. 27-32.
- Yamashina, H., (2000), "Challenge to World Class Manufacturing", *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. 17, No. 2, pp. 132-143.

PENGARUH EARNINGS MANAGEMENT TERHADAP KINERJA

Aida Ainul Mardiyah
STIE Malangkuçeçwara Malang

Abstract

This research is aimed at giving empirical evidence that earning management does influence performance. The 153 sample from 1997 to 2001 is determined by using stratified random sampling. Multiple regression analysis is used to test hypotheses based on this archival data. The result of the analysis shows that earning management influences performance. This is in line with Barnea et al. (1976), Mones (1987), Ilmainir (1993), Hapworth (1953) in Ashari et al. (1994), Arhibald (1967) in Ashari et al. (1994), Ashari et al. (1994: 292), Zuhroh (1996), Jin (1997), Godfrey and Jones (1999), Defond and Jiambalvo (1994) in Scott (2000), Sweeney (1994) in Scott (2000), Ghofar (2001), Tarjo (2002), and Mardiyah (2003) which also conclude that earning management influences performance.

Keywords: earnings management, performance, stratified random sampling.

1. PENDAHULUAN

Earnings management ini akan mengakibatkan penurunan kinerja (*underperformance*) setelah penawaran (McLaughlin et al., 1996; Alderson dan Betker, 1997; Loughran dan Ritter, 1997; Teoh et al., 1998; Rangan, 1998; serta Trail dan Vos, 2001). Ada berbagai motivasi yang mendorong dilakukannya *earnings management* yaitu motivasi bonus (*bonus purposes*), motivasi kontrak (*contractual motivations*), motivasi politik (*political motivations*), motivasi pajak (*taxes motivations*), perubahan *chief executive officers* (*changes of CEO*), IPO dan mengkomunikasikan informasi ke investor (*to communicate information to investors*) (Scott, 2000). Lebih lanjut, motivasi-motivasi tersebut dapat dikategorikan menjadi kelompok: 1) penilaian dan harapan pasar modal; 2) kontraktual; dan 3) *anti-trust* atau regulasi pemerintah lainnya (Healy dan Wahlen, 1998; serta Sulistyanto dan Midiastuti, 2002).

Motivasi pasar modal berkaitan dengan *earnings management*. Alasan *earnings management*, misalnya *management buyout* (Perry dan William, 1994), *initial public offerings* (Teoh et al., 1997, 1998; dan DuCharme et al., 2000), *seasoned equity offerings* (Teoh et al., 1998; dan Rangan, 1998). Walaupun perusahaan sudah melakukan *earnings management*, investor tersebut tidak naif dan investor juga masih mempertimbangkan informasi aliran kas (*cash flow*) (Teoh et al., 1997; serta Healy dan Wahlen, 1998). Hal ini disebabkan laba mampu memprediksi aliran kas masa depan lebih baik daripada aliran kas (Dechow et al., 1995).

Motivasi kontrak muncul karena perjanjian antara manajer dan perusahaan yang berbasis pada kompensasi manajerial (*managerial compensation*) dan perjanjian utang (*debt covenant*). Motivasi bonus merupakan dorongan bagi manajer perusahaan dalam melaporkan laba yang diperolehnya untuk memperoleh bonus yang dihitung atas dasar laba tersebut. Jika laba lebih rendah daripada target yang ditetapkan maka akan mendorong manajer untuk melakukan *earnings management* dengan mentransfer laba masa depan (*future earnings*) menjadi laba sekarang (*current earnings*) dengan harapan akan memperoleh bonus (Scott, 2000). *Earnings management* dilakukan oleh manajer dengan menggunakan *discretionary accruals*.

Motivasi regulasi (politik) merupakan motivasi yang muncul karena manajemen memanfaatkan kelemahan akuntansi yang menggunakan estimasi akrual dan pemilihan metoda

akuntansi dalam mensiasati berbagai regulasi pemerintah. Perusahaan yang terbukti menjalankan praktik pelanggaran terhadap regulasi *anti-trust* dan anti monopoli, manajernya melakukan *earnings management* dengan menggunakan akrual untuk menurunkan laba yang dilaporkannya (Cahan, 1992; Na'im dan Hartono, 1996; serta Hartono dan Na'im, 1998). Perusahaan juga akan menggunakan *discretionary accruals* untuk menurunkan laba dengan tujuan untuk mempengaruhi keputusan pengadilan dalam menetapkan finalti terhadap perusahaan yang mengalami *damage award* (Hall dan Stammerjohan, 1997). *Income taxation* juga merupakan motivasi dalam *earnings management* (Setiawati, 2001). Pemilihan metoda akuntansi dalam pelaporan laba akan memberikan hasil yang berbeda terhadap laba yang dilaporkan yang dipakai sebagai dasar perhitungan pajak. Sehingga manajer cenderung untuk menggunakan metoda akuntansi yang menghasilkan laporan laba dan pajak yang relatif lebih rendah, misalkan memilih menggunakan metoda pencatatan persediaan LIFO (*last in first out*) daripada FIFO (*first in first out*) pada saat harga-harga naik. Karena dengan menggunakan LIFO laba dikendalikan menjadi lebih rendah dan akan menaikkan aliran kas, sedangkan apabila menggunakan FIFO akan berakibat pada blaya pajak yang lebih tinggi dan aliran kas yang lebih rendah (Scott, 2000).

Manajer cenderung lebih memilih kebijakan *earnings management* dengan mengendalikan transaksi akrual, yaitu transaksi yang tidak mempengaruhi aliran kas (Friedlan, 1994). Sementara di sisi lain, investor juga cenderung memusatkan perhatiannya pada laporan rugi-laba karena investor berpendapat bahwa kestabilan laba akan berdampak pada kestabilan deviden.

Transaksi akrual merupakan transaksi yang tidak mempengaruhi aliran kas masuk (*cash inflow*) maupun aliran kas keluar (*cash outflow*). Transaksi akrual bisa berwujud (Gumanti, 2000; serta Sulistyanto dan Midiastuti, 2002): 1) transaksi yang bersifat *non-discretionary accruals*, yaitu apabila transaksi telah dicatat dengan metoda tertentu maka manajemen diharapkan konsisten dengan metoda tersebut; dan 2) transaksi yang bersifat *discretionary accruals*, yaitu metoda yang memberikan kebebasan kepada manajemen untuk menentukan jumlah transaksi akrual secara fleksibel.

Asimetri informasi pada saat IPO mendorong manajemen melakukan *earnings management* sebelum dan sesudah penawaran (Teoh *et al.*, 1997, 1998; Chambers, 1999; DuCharme *et al.*, 2000; dan Beneish, 2001). Sikap oportunistik ini dilakukan manajemen dengan harapan investor memberi penilaian positif terhadap perusahaan dan merespon penawaran yang dilakukan perusahaan. Penerapan *earnings management* dengan *income increasing* dapat dilakukan dengan *discretionary accruals* maupun *non discretionary accruals* (McCulloch, 1998). *Income increasing* memang diijinkan regulasi akuntansi, dilakukan perusahaan dengan cara mengubah beberapa prinsip akuntansi melalui *restatement* yang berlaku surut dalam laporan keuangan yang ditunjukkan dalam prospectus penawaran (Teoh *et al.*, 1997; Richardson, 1998; Chambers, 1999; dan DuCharme *et al.*, 2000).

Penggunaan *earnings management* pada saat melakukan IPO melalui kenaikan laba (*income increasing*). Penggunaan *earnings management* pada saat IPO dilakukan dengan menggeser pendapatan masa depan (*future earnings*) menjadi pendapatan sekarang (*current earnings*), sehingga laba pada perioda IPO akan dilaporkan lebih tinggi dari yang seharusnya. Sehingga meskipun dalam jangka pendek perusahaan mampu mempertahankan kinerja yang dilaporkan dengan lebih tinggi tersebut (*overperformance*), namun dalam jangka panjang penurunan kinerja tetap akan terjadi (Teoh *et al.*, 1997, 1998; dan Espenlaub, 1999). Bahkan penurunan kinerja laba tersebut tetap terjadi meskipun terdapat pertumbuhan penjualan dan pengeluaran modal yang tinggi setelah IPO tersebut (Ritter, 1991 serta Jain dan Kini, 1994).

Teoh *et al.* (1997) serta Healy dan Wahlen (1998) menunjukkan bahwa 62% perusahaan yang melakukan IPO melakukan *earnings management*. Dalam penelitian ini ditemukan bukti bahwa manajemen perusahaan yang melakukan IPO kemungkinan besar menaikkan labanya (*income increasing*) dengan menggunakan kebijakan depresiasi dan pengakuan kerugian piutang pada saat IPO dan beberapa tahun setelah IPO. Kebijakan tersebut bertujuan untuk menaikkan harapan

investor terhadap kinerja perusahaan masa depan dan menaikkan harga penawaran (DuCharme *et al.*, 2000). Hal ini didukung oleh Dechow *et al.* (1995) yang menunjukkan rata-rata harga saham akan menurun sekitar 9% ketika *earnings management* diumumkan.

Earnings management untuk meningkatkan kinerja dilakukan meningkatkan laba (*income increasing*) menjelang penawaran, memuncak pada saat penawaran dan menurun setelah penawaran mengindikasikan sikap oportunistik manajemen untuk menaikkan harga saham yang ditawarkannya (McLaughlin *et al.*, 1996; Alderson dan Betker, 1997; Teoh *et al.*, 1998; serta Dubois dan Jeanneret, 2000). McLaughlin *et al.* (1996) dalam penelitiannya menggunakan berbagai ukuran rasio aliran kas untuk mengetahui apakah kinerja jangka panjang setelah SEO mengalami penurunan. Hasilnya mengindikasikan bahwa kinerja aliran kas mengalami penurunan sekitar 20% selama tiga tahun setelah penawaran. Sementara Alderson dan Betker (1997) mengevaluasi kinerja operasi dan harga saham jangka panjang perusahaan yang melakukan SEO dengan menggunakan rasio *market-to-book asset* sebagai proksi nilai pertumbuhan oportunistik (*value of growth opportunistic*) dan menemukan bahwa kinerja operasi pasca penawaran dalam jangka panjang jelek.

Traill dan Vos (2001) melaporkan bahwa perusahaan yang melakukan SEO akan *underperformance* selama lima tahun. Penelitian Laughran dan Ritter (1997) menggunakan enam rasio keuangan untuk melihat kinerja keuangan sebelum dan lima tahun setelah SEO. Hasilnya menunjukkan rasio keuangan—khususnya rasio *profit margin* dan ROA—mengalami penurunan selama empat tahun setelah penawaran tersebut. Hasil tersebut mengindikasikan adanya upaya manajemen melakukan *earnings management* sebelum melakukan penawaran agar kinerja perusahaan pada saat penawaran kelihatan bagus. Penelitian yang dilakukan Teoh *et al.* (1998) melaporkan bahwa *discretionary accruals* digunakan oleh perusahaan yang melakukan SEO pada periode sebelum *issue*, mencapai puncaknya pada saat *issue*, dan menurun pada periode-periode pasca *issue*. Selanjutnya penelitian tersebut membuktikan bahwa ada hubungan negatif antara *discretionary current accruals* sebelum *issue* dengan laba dan return saham pasca *issue*. Hubungan negatif dengan return saham ini terjadi setelah mengendalikan ukuran perusahaan, rasio *book-to-market*, dan *capital expenditures* pasca *issue*.

Permasalahan keagenan ditelusuri dari beberapa kondisi, seperti *earnings management* (Defond dan Jiambalvo (1994) dalam Scott (2000); Sweeney (1994) dalam Scott (2000); Yurianto (2000); serta Mardiyah (2003)).

Berkaitan dengan hasil bukti empiris sebelumnya maka penelitian berusaha membuktikan pengaruh *earnings management* terhadap kinerja. Penelitian ini berbeda dari penelitian sebelumnya dalam beberapa hal yaitu:

1. Penelitian Mardiyah (2003) menguji secara komprehensif pengaruh struktur kepemilikan manajerial, *earnings management*, dan aliran kas bebas (*free cash flow*) terhadap utang dan kinerja perusahaan.
2. Penelitian menggunakan data panelan (*pooled data*) dengan alasan: a) variabel kontrol dengan menggunakan variabel kategoris (*dummy*) untuk menghindari bias data secara antara perusahaan (*crosssection*) dan b) penelitian-penelitian di luar negeri untuk mengetahui indikasi *earnings management* data yang digunakan minimal 5 (lima) tahun sedangkan di Indonesia kurang dari lima tahun sehingga banyak penelitian di Indonesia hasilnya tidak konsisten

2. TINJAUAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2. 1. Teori Keagenan

Jensen dan Meckling (1976) mendefinisikan hubungan keagenan sebagai sebuah kontrak dimana satu atau lebih prinsipal menyewa orang lain (agen) untuk melakukan beberapa jasa untuk kepentingan mereka dengan mendelegasikan beberapa wewenang untuk membuat keputusan kepada agen. Pemisahan kepemilikan dan pengendalian menyebabkan manajemen bertindak tidak

sesuai dengan keinginan prinsipal. Dalam melaksanakan tugas manajerial, manajemen memiliki tujuan pribadi yang bersaing dengan tujuan prinsipal di dalam memaksimalkan kemakmuran pemegang saham. Pemisahan kepemilikan dan pengendalian perusahaan disebut konflik keagenan (*agency conflict*).

Jensen dan Meckling (1976) mengidentifikasi kos keagenan menjadi tiga kelompok, yaitu: 1) *the monitoring expenditure by the principal* adalah kos pengawasan yang harus dikeluarkan oleh pemilik; 2) *the bonding cost* adalah kos yang harus dikeluarkan akibat pemantauan yang harus dikeluarkan prinsipal kepada agen; dan 3) *the residual cost* adalah pengorbanan akibat berkurangnya kemakmuran prinsipal karena perbedaan keputusan antara prinsipal dan agen.

2.2. Pengaruh *Earnings Management* Terhadap Kinerja

Perataan laba (*income smoothing*) sebenarnya merupakan salah satu hipotesis yang ada dalam *earnings management*. *Income smoothing* adalah usaha yang dilakukan manajer untuk mengelola laba sehingga sesuai dengan tujuan manajer. Praktik *income smoothing* dilakukan antara lain dengan cara memilih kebijakan akuntansi tertentu yang sesuai dengan kepentingan manajer atau merubah estimasi-estimasi akuntansi (Tarjo, 2002).

Income smoothing merupakan praktik di mana manajer memilih metoda atau kebijakan akuntansi tertentu sehingga varian atau fluktuasi *earnings* dapat diminimalkan. Dalam praktik ini, manajer akan berusaha menurunkan *earnings* ketika kinerja atau laba operasinya dianggap terlalu tinggi dan sebaliknya akan berusaha menaikkan *earnings* yang dilaporkan bila kinerja operasi perusahaan dianggap terlalu rendah. Kinerja manajemen akan dianggap kurang baik jika *earnings* perusahaan bersifat fluktuatif sebab investor akan sulit membuat prediksi atas *earnings* dan ekspektasi dividen investor menjadi tidak stabil.

Praktik *income smoothing* dapat muncul kerana manajemen memiliki keleluasaan dalam memilih metoda akuntansi. Keleluasaan semacam ini dapat digunakan manajemen untuk memilih metoda-metoda tertentu yang sesuai dengan kepentingannya. Praktik *income smoothing* dapat dilakukan melalui beberapa cara antara lain: 1) perataan melalui waktu terjadi *event* lain atau pengakuan terjadinya suatu *event*. Pihak *management* dapat menentukan waktu transaksi melalui kebijakan management sendiri (*accrual*), misalnya pengeluaran biaya riset dan pengembangan, sehingga variasi *earnings* dapat dikurangi; 2) *income smoothing* melalui alokasi untuk beberapa perioda tertentu. Manajemen memiliki kewenangan untuk mengalokasikan pendapatan atau biaya tertentu untuk beberapa perioda; dan 3) perataan melalui klasifikasi. Manajemen memiliki kewenangan atau kebijakan sendiri untuk mengklasifikasikan pos-pos rugi laba dalam katagori yang berbeda (antara *ordinary items* dengan *extraordinary items*).

Berbagai penelitian untuk mendeteksi adanya *income smoothing* banyak dilakukan. Barnea *et al.* (1976) serta Godfrey dan Jones (1999) menemukan *income smoothing* melalui klasifikasi pos dalam laporan rugi-laba. Mones (1987) mendeteksi *income smoothing* melalui perubahan metoda akuntansi yang digunakan oleh perusahaan. Penelitian-penelitian sebelumnya juga menemukan bahwa beberapa instrumen yang banyak digunakan untuk melakukan *income smoothing* adalah *dividend income*, perubahan-perubahan dalam kebijakan akuntansi, *investment tax credit*, *depreciation* dan *fixed changes*, *discretionary accounting decisions*, *exchange differences*, *accounting classification*, serta *reserves* dan *provisions* (Ashari *et al.*, 1994: 292).

Hapworth (1953) sebagaimana yang dikutip Ashari *et al.* (1994) menyebutkan bahwa ada beberapa alasan mengapa manajemen melakukan praktik semacam itu antara lain: 1) manajemen dapat mengurangi utang pajak (*tax liability*); 2) laba yang rata akan dapat menambah keyakinan investor terhadap perusahaan sebab *earnings* yang stabil akan juga menghasilkan kebijakan dividen yang stabil pula; 3) *income smoothing* akan dapat meningkatkan hubungan baik antara manajemen dengan pekerja; dan 4) *income smoothing* akan memberikan dampak psikologis sebab akan menurunkan harapan yang terlalu optimis dan menaikkan harapan terlalu pesimistik.

Penelitian yang mendukung adalah Sweeney (1994) dalam Scott (2000) menemukan seringkali *earnings management* dilakukan ketika perusahaan menghadapi paksaan dari kreditor dengan cara mengubah metoda akuntansinya. Adanya tingkat laba yang stabil dari tahun ke tahun akan menimbulkan kesan bahwa perusahaan akan mampu memenuhi semua kontrak utang yang telah dibuat. Perusahaan dengan utang yang lebih kecil dan laba yang berfluktuasi akan memiliki risiko untuk tidak memenuhi perjanjian utang jika dibandingkan dengan perusahaan dengan utang yang lebih besar dengan laba yang berfluktuasi pula. Dengan kata lain, dalam keadaan laba berfluktuasi, perusahaan dengan utang besar akan memiliki kemungkinan tidak memenuhi perjanjian utang jika dibandingkan dengan perusahaan dengan utang yang kecil. Dengan demikian, perusahaan dengan utang besar akan memiliki insentif yang lebih besar untuk melakukan *earnings management* bila dibandingkan dengan perusahaan dengan utang rendah.

Defond dan Jiambalvo (1994) dalam Scott (2000) meneliti hubungan antara utang dengan *earnings management*. Sampel di NYSE periode 1980-1990. Hasil penelitian menunjukkan terdapat hubungan antara rasio utang dengan praktik *earnings management*. Hasil penelitian ini diperkuat Yurianto (2000) dengan sampel negara Asia Tenggara yaitu Indonesia, Singapura, Malaysia dan Thailand periode 1986-1995.

Market share (pangsa pasar) digunakan untuk sebagai proksi biaya politik atau kemampuan perusahaan untuk mendapatkan tingkat monopoli tertentu. Perusahaan dengan tingkat pangsa pasar yang tinggi akan memiliki potensi biaya politik yang tinggi seperti penghapusan subsidi dan penenaan tarif tertentu (Jones, 1991; serta Godfrey dan Jones, 1991). Perusahaan yang memiliki pangsa pasar yang tinggi cenderung melakukan *earnings management* daripada harus menekan kenaikan *earnings*. Hal ini disebabkan selain menghindari biaya politik, perusahaan juga masih menginginkan hubungan baik dengan konsumen, pekerja, dan pemasok. Hal tersebut diperkuat Moses (1987) bahwa pangsa pasar tinggi berhubungan positif dengan *earnings management*.

Pengaruh profitabilitas terhadap utang adalah Arhibald (1967) dalam Ashari *et al.* (1994) menyatakan bahwa perusahaan yang memiliki profitabilitas yang rendah cenderung melakukan *earnings management*. Hal ini disebabkan adanya pengaruh buruk yang lebih besar atas aliran pendapatan pada perusahaan dengan laba rendah daripada perusahaan dengan laba tinggi. Oleh karena itu perusahaan dengan profitabilitas rendah akan cenderung melakukan *earnings management* jika dibandingkan perusahaan yang mempunyai profitabilitas tinggi. Ashari *et al.* (1994) membuktikan bahwa profitabilitas perusahaan yang melakukan *earnings management* lebih rendah secara signifikan daripada perusahaan yang tidak melakukan *earnings management*. Penelitian yang sama di Indonesia dilakukan Zuhroh dan Jin (1997). Sedangkan penelitian yang menguji pengaruh *size* terhadap *earnings management* adalah Ilmainir (1993), Zuhroh (1996), Jin (1997), serta Ghofar (2001). *Review* penelitian ada dalam Tabel 1. Berdasarkan beberapa penelitian di atas, maka hipotesis alternatif sebagai berikut:

H_A: Ada pengaruh *earnings management* terhadap kinerja.

Tabel 1
Review Penelitian Yang Mendukung

No.	Nama Peneliti/Tahun	Variabel Yang Diuji				KINERJA
		Earnings Management		PROFIT	SIZE	
		EM	PP			
1.	Sweeney (1994) dalam Scott (2000), Defond dan Jiambalvo (2000) dalam Scott (2000), serta Yurianto (2000)	V	-	-	-	-
2.	Moses (1987), Godfrey dan Jones (1991), serta Jones (1991)	V	V	-	-	-
3.	Ashari <i>et al.</i> (1994), Zuhroh (1996), serta Jins (1997)	V	-	V	-	-

4.	Ilmainir (1993), Zuhroh (1996), Jin (1997), serta Ghofar (2000)	V	-	-	V	-
5.	Demsetz dan Lehn (1984), McConnel dan Servaes (1990), Himmelberg <i>et al.</i> (1999), Vafeas (1999), Muller dan Waneryd (2000), serta Lins (2002)	-	-	-	-	V
6.	Bushee (1998) serta Chtourou <i>et al.</i> (2001)	V	-	-	-	V
7.	Jensen (1986)	-	-	-	-	V
8.	Himmerlberg <i>et al.</i> (1999), Vafeas (1999), serta Maher dan Anderson (2000)	-	-	-	-	V
9.	Wilopo & Mayangsari (2002)	V	-	-	V	V
10.	Mardiyah (2003)	V	V	V	V	V

Catatan:

V = variabel yang digunakan

- = variabel yang tidak digunakan

Keterangan:

EM = Earnings Management PP = Pangsa Pasar (Market Share) Profit = Profitabilitas

3. METODA PENELITIAN

3. 1. Data

3. 1. 1. Sampel Penelitian

Sampel penelitian ini adalah perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Jakarta. Sampel yang diteliti hanya perusahaan yang nonregulasi seperti penelitian Dunn *et al.* (2000) dalam Wilopo dan Mayangsari (2002) ada dalam Lampiran 1.

3. 1. 2. Sumber Data dan Teknik Pengambilan Data

Penelitian ini menggunakan data panelan (*pooled data*) tahun 1997-2001. Pemilihan sampel dilakukan dengan menggunakan metoda penyampelan ber sasaran (*purposive sampling*) dengan kriteria sampel sebagai berikut: a) perusahaan sahamnya tetap beroperasi sampai bulan Desember 2001, serta mempublikasikan laporan keuangan secara rutin; b) perusahaan tidak pernah mengalami terawadaftar (*delisting*) dari Bursa Efek Jakarta sehingga bisa terus menerus melakukan perdagangan saham di BEJ selama perioda estimasi; c) perusahaan tidak menghentikan aktivitasnya di pasar bursa, tidak menghentikan operasinya, dan tidak melakukan penggabungan usaha; d) perusahaan tidak berubah status sektor industrinya; serta e) perusahaan mempunyai laporan keuangan yang berakhir 31 Desember.

Data keuangan perusahaan diperoleh dari Bursa Efek Jakarta, *website Jakarta Stock Exchange*, data pasar berasal dari *UGM Database* dan *JSX Monthly Statistics*, data struktur kepemilikan manajerial diperoleh dari *website Jakarta Stock Exchange, Capital Market Directory* 2001, serta catatan laporan keuangan perusahaan, serta data lainnya diperoleh dari STIE Malangkuçeçwara Malang. *JSX Factbook, JSX Statistics* tahunan/bulanan, Laporan BAPEPAM, dan JPMI.

3. 2. Pengukuran Variabel

3. 2. 1. Variabel Dependen

Kinerja. Proksi kinerja adalah *Economic Value Added (EVA)*. Hasil EVA yang positif menunjukkan adanya nilai tambah yang terjadi di perusahaan. Prosedur menghitung EVA adalah sebagai berikut:

$$a) \text{ EVA} = (\text{adjustment NOPAT} - \text{CapChg} + \text{Acct.Adj}) / \text{assets t-1}$$

Keterangan:

NOPAT : laba (*earnings*) setelah pajak

CapChg : WACC (*weighted average cost of capital*) x modal pemegang saham

Acct.Adj : aset total + cadangan yang diestimasi

Assets t-1 : nilai aset pada perioda sebelumnya

b) $WACC = w_{dkd}(1 - T) + w_{pskps} + w_{cskcs}$ (penyesuaian item-item)

Keterangan:

w_{dkd} : bobot dana dari utang jangka panjang

T : pajak

w_{pskps} : bobot dana dari saham preferen

w_{cskcs} : bobot dana dari saham biasa

3. 2. 2. Variabel Independen

Earnings management. Deteksi *earnings management* menggunakan model Jones yang dimodifikasi (1991) karena Dechow *et al.* (1995) menyatakan model Jones yang telah dimodifikasi memberikan kekuatan statistik yang tinggi untuk mendeteksi adanya *earnings management* ada jika terdapat *discretionary accruals* yang signifikan. Prosedur yang digunakan seperti Dechow *et al.* (1995), Wilopo dan Mayangsari (2002), serta Mardiyah (2003) sebagai berikut:

a) Menghitung total akrual seperti penelitian Healy (1985):

$$TA_{it} = (\Delta CA_t - \Delta CL_t - \Delta Cash_t - Dep_t) / A_{t-1}$$

Keterangan:

ΔCA_t : perubahan aset lancar (*current assets*) selain kas

ΔCL_t : perubahan utang lancar (*current liabilities*)

$\Delta Cash_t$: perubahan kas dan ekuivalennya

Dep_t : kos depresiasi dan amortisasi

A_{t-1} : aset total tahun sebelumnya

b) Mendeteksi *discretionary accruals* dan *non-discretionary accruals* dengan persamaan berikut:

$$TA_{it} / A_{it-1} = \alpha_i (1/A_{it-1}) + \beta_{1i} (\Delta REV_{it} / A_{it-1}) + \beta_{2i} (PPE_{it-1} / A_{it-1}) + \epsilon_{it}$$

Keterangan:

TA_{it} : akrual total pada tahun t untuk perusahaan i

ΔREV_{it} : pendapatan tahun t dikurangi pendapatan pada tahun t-1 untuk perusahaan i

PPE_{it-1} : aset tetap dan perlengkapan bruto pada akhir tahun t-1 untuk perusahaan i

A_{it-1} : aset total pada akhir tahun t-1 untuk perusahaan i

ϵ_{it} : galat (*error term*) pada tahun t untuk perusahaan i

i : perusahaan 1, 2, 3, ..., n

t : tahun ke 1, 2, 3, ..., t (periode estimasi untuk perusahaan i)

c) Mencari *abnormal accruals* (AA_{ip}) dengan rumus sebagai berikut:

$$AA_{ip} = TA_{ip} / A_{ip-1} - (\alpha_i [1/A_{it-1}] + \beta_{1i} [\Delta REV_{it} / A_{it-1}] + \beta_{2i} [PPE_{it-1} / A_{it-1}])$$

d) Pengujian signifikansi *discretionary accruals* dengan menggunakan rumus:

$$Z = \frac{\text{rata-rata discretionary accruals}}{\text{Deviasi standar discretionary accruals} / \sqrt{n}}$$

Jika nilai Z di atas nilai t tabel maka H_0 ditolak dengan kata lain *discretionary accruals* yang ada secara statistik signifikan. Jika manajemen melakukan *earnings management* maka akan terdapat *discretionary accruals* (residual) positif maupun negatif yang signifikan.

3. 2. 3. Variabel Kontrol

Size. Variabel *size* menggunakan kategoris (*dummy*) seperti penelitian Ang dan McConnell (1982); Crutchley dan Hansen (1989); Gaver dan Gaver (1993), Ross dan Jaffe (1999: 409); serta Mahadwartha dan Hartono (2002). Ukuran perusahaan (*firm size*) diukur dengan ekuitas saham yang

disusunurut besarnya dan dipilih 50% teratas bernilai 0 ($D=0$) dan 50% terbawah bernilai satu ($D=1$). Hal ini dilakukan karena data antar perusahaan (*crossectional*) bila di panelan (*pooling*) menimbulkan bias antar perusahaan (Murphy, 1985).

4. Metoda Analisis Data

4. 1. Pengujian Asumsi Klasik

Agar model regresi tersebut memenuhi syarat *BLUE* harus diuji dengan asumsi klasik yaitu uji multikolinearitas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas. Model ini merupakan model yang menggunakan lebih dari satu variabel independen guna menduga variabel dependen. Untuk mengetahui arti pengaruh antar variabel dependen dengan independen perlu melakukan pengujian hipotesis, baik secara parsial maupun simultan. Yang secara otomatis di komputer akan disajikan uji F, t, dan R^2 .

Dalam menggunakan model regresi perlu memperhatikan adanya kemungkinan penyimpangan asumsi klasik, karena pada hakekatnya jika asumsi dalam uji diagnostik ini tidak dipenuhi maka variabel-variabel yang menjelaskan akan menjadi tidak efisien. Menurut Gujarati (1995: 279) ada 7 asumsi klasik, namun hanya 3 asumsi yang dianggap penting oleh para ahli ekonomi yaitu:

- a). Tidak terjadi multikolinearitas antar variabel independen;
- b). Tidak terjadi autokorelasi antar komponen pengganggu; dan
- c). Tidak terjadi heteroskedastisitas antara komponen pengganggu berarti varian tiap unsur pengganggu harus konstan atau memenuhi syarat homoskedastisitas yaitu: $E(\mu_i^2) = 0$

Dibawah ini adalah cara untuk mendeteksi munculnya gejala penyimpangan dari ketiga asumsi klasik di atas.

4. 1. 1. Multikolinearitas

Menurut Gujarati (1995: 293-301) salah satu cara untuk mendeteksi adanya gejala multikolinearitas adalah jika R^2 cukup tinggi (lebih dari 80%) tetapi tidak satupun atau sedikit koefisien regresi orisinal yang signifikan. Apabila besarnya koefisien parsial diatas 0,80 hal ini dapat menunjukkan adanya korelasi antar variabel independen. Jika $r > 0,8$ berarti multikol berbahaya dan signifikan (nilai $p < \alpha$) berarti terjadi multikol, sebaliknya jika (nilai $p > \alpha$) berarti tidak signifikan sehingga tidak terjadi multikol.

4. 1. 2. Autokorelasi

Salah satu cara untuk mendeteksi ada tidaknya autokorelasi adalah dengan menggunakan Durbin Watson. Ada beberapa kriteria untuk mendeteksi autokorelasi, yaitu:

- (1). Jika nilai $d > (4 - d_L)$, berarti autokorelasi negatif.
- (2). Jika nilai $d < d_L$, berarti tidak ada autokorelasi positif.
- (3). Jika $d_U < d < (4 - d_U)$, berarti tidak ada autokorelasi.
- (4). Jika $d_U < d < d_L$ dan $(4 - d_U) < d < (4 - d_L)$, berarti tidak menghasilkan simpulan.

Nilai d menunjukkan nilai Durbin Watson, d_U merupakan nilai batas atas dari tabel, dan d_L menunjukkan nilai batas bawah dari tabel. Jika d mendekati 2 maka H_0 diterima atau tidak signifikan, artinya antara variabel tersebut independen (nonautokorelasi)

4. 1. 3. Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah salah satu penyimpangan dari asumsi model regresi linier klasik yang mengatakan bahwa gangguan atau galat (*error*) semuanya mempunyai varian yang sama (homoskedastisitas). Untuk mendeteksi adanya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan cara uji korelasi Rank Spearman.

4. 1. 4. Uji Kenormalan Galat Regresi

Uji kenormalan galat regresi dilakukan dengan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov. Jika galat regresi tidak signifikan berarti galat regresi normal (Hair et al., 1995).

4. 2. Metoda Analisa dan Pengujian Hipotesis

Berdasarkan penelitian sebelumnya dan teori yang ada (Jensen dan Meckling, 1976; Defond dan Jiambalvo (1994) dalam Scott (2000), Sweeney (1994) dalam Scott (2000), Yurianto (2000), serta Mardiyah, (2003)), maka model secara matematis dijabarkan dalam suatu persamaan regresi dengan menggunakan sebagai berikut:

$$\text{Kin}_{i,t} = \alpha_0 + \beta_1 \text{EM}_{i,t} + \beta_2 \text{Size}_{i,t} + e_i$$

Keterangan:

$\text{Kin}_{i,t}$: kinerja

$\text{SKM}_{i,t}$: *earnings management*

$\text{Size}_{i,t}$: ukuran perusahaan

α_0 : konstan

Penggunaan metoda regresi linier berganda ini adalah untuk menguji hipotesis yang menyatakan bahwa diduga ada pengaruh yang berarti antara *earnings management* dengan kinerja secara individual. Setelah model penelitian memenuhi ketiga asumsi klasik di atas, maka dilakukan pengujian hipotesis dengan langkah-langkah sebagai berikut:

a). Merumuskan hipotesis penelitian menjadi hipotesis statistik.

H_0 : $b_1 = 0$, artinya tidak ada pengaruh yang signifikan dari variabel X terhadap variabel Y.

H_a : $b_1 \neq 0$, artinya terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel X terhadap variabel Y.

b). Menetapkan tingkat signifikan $\alpha = 5\%$ atau 10% .

c). Menguji pengaruh X secara parsial terhadap Y, dengan uji t. Uji t digunakan untuk menentukan tingkat signifikansi secara parsial (individu) setiap variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y). Nilai uji t ini secara rutin juga telah dihitung oleh komputer. Bila nilai $p > \alpha$ berarti H_0 diterima, yang artinya variabel X tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel y (hipotesa tidak didukung). Sebaliknya bila nilai $p < \alpha$, berarti H_a diterima, artinya variabel X berpengaruh terhadap variabel Y (hipotesis didukung).

5. HASIL PENELITIAN

5. 1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif ada pada Tabel 2. Rata-rata struktur kepemilikan manajerial menunjukkan nilai 18,50 dan deviasi standar sebesar 5,72. Nilai rata-rata lebih besar daripada deviasi standar menandakan tidak ada masalah outlier dengan *earnings management*. Rata-rata kinerja menunjukkan nilai 16,41 dan deviasi standar sebesar 7,01. Nilai rata-rata lebih besar daripada deviasi standar menandakan tidak ada masalah outlier dengan kinerja.

Tabel 2
Statistik Deskriptif

Variabel	Rata-Rata	Deviasi Standar
<i>Earnings Management</i>	18,50	5,72
Kinerja	16,41	7,01

Sumber : Hasil Estimasi

5. 2. Hasil Pengujian Asumsi Klasik

5. 2. 1. Hasil Pengujian Gejala Multikolinearitas

Pengujian asumsi pertama dengan multikolinieritas, dilakukan dengan melihat korelasi *Pearson Correlation* antar variabel independen sebesar 0,218. Dari hasil matrik korelasi tersebut ternyata tidak ada variabel independen yang koefisien korelasinya lebih besar atau sama dengan 0,80. Sehingga dapat dikatakan model regresi tersebut telah memenuhi asumsi pertama, yaitu tidak terjadi multikolinearitas antar variabel independen (multikol tidak berbahaya).

5. 2. 2. Hasil Pengujian Gejala Heteroskedasitas

Uji gejala heteroskedasitas dilakukan dengan melihat uji t secara parsial sebesar 0,321. Hasilnya menunjukkan bahwa struktur kepemilikan manajerial tidak signifikan pada $\alpha= 5\%$ sehingga terjadi homoskedasitas.

5. 2. 3. Hasil Pengujian Gejala Autokorelasi

Uji gejala autokorelasi dilakukan dengan melihat hasil Durbin Watson nilainya sebesar 2,222. Dengan demikian tidak ada korelasi serial diantara *disturbance terms*, sehingga variabel tersebut independen (nonautokorelasi). Dari hasil pengujian asumsi OLS diatas, maka dapat disimpulkan bahwa persamaan regresi yang dibuat semula telah memenuhi syarat sebagai *Best Linear Unbiased Estimators (BLUE)*.

5. 2. 4. Hasil Kenormalan Galat Regresi

Berdasarkan hasil uji kenormalan galat regresi dengan menggunakan Kolmogorov-Smirnov= 1,081 dengan nilai p= 0,456 menunjukkan hasil tidak signifikan pada tingkat $\alpha= 5\%$. Ketidaksignifikanan ini berarti data normal (Hair *et al.*, 1995).

5. 3. Hasil Pengujian Hipotesis

Hasil pengujian hipotesis disajikan dalam Tabel 3.

Tabel 3
Hasil Regresi Antara Struktur Kepemilikan Manajerial Terhadap Kinerja

	Kons	EM	Size
Uji t	2,011	2,145	2,222
(nilai p)	(0,028)	(0,000)	(0,005)
	R ²	Adj R ²	Uji F
	0,499	0,423	12,320 (0,000)

Analisis yang dilakukan berdasarkan Tabel 3 adalah sebagai berikut:

1. $b_1 = 6,229 \cdot E05 + 7,655 \cdot E03 \cdot EM + 2,181 \cdot E-02 \cdot SIZE + e$
2. $R_{square} = 0,499$ artinya kinerja dipengaruhi *earnings management* sebesar 49,9% sedangkan 50,1% dipengaruhi oleh variabel lain (galat).
3. Dengan melihat uji F= 12,320 dengan nilai p= 0,000 berarti signifikan pada $\alpha= 5\%$, berarti model tersebut fit.

Ada pengaruh *earnings management* terhadap kinerja. Nilai uji t= 2,145 dengan nilai p= 0,000 berarti hipotesis ini signifikan pada $\alpha= 5\%$. Simpulan hipotesis ini mendukung Barnea *et al.* (1976); Mones (1987); Ilmainir (1993); Hapworth (1953) dalam Ashari *et al.* (1994); Arhibald (1967) dalam Ashari *et al.* (1994); Ashari *et al.* (1994: 292); Zuhroh (1996), Jin (1997); Godfrey dan Jones (1999); Defond dan Jiambalvo (1994) dalam Scott (2000); Sweeney (1994) dalam Scott (2000); Ghofar (2001); Tarjo (2002); serta Mardiyah (2003) yang menyatakan ada pengaruh *earnings management* terhadap kinerja.

6. PENUTUP

Tujuan penelitian ini adalah memberikan bukti empiris bahwa pengaruh *earnings management* terhadap kinerja. Penelitian ini menggunakan 153 sampel tahun 1997-2001. Pemilihan sampel didasarkan penyampelan bersasaran (*stratified random sampling*). Sedangkan data yang digunakan data sekunder (*archival*). Alat analisis yang digunakan untuk menguji hipotesis yaitu regresi berganda.

Hasil penelitian ini adalah ada pengaruh *earnings management* terhadap kinerja. Penelitian ini mendukung Barnea *et al.* (1976); Mones (1987); Ilmainir (1993); Hapworth (1953) dalam Ashari *et al.* (1994); Arhibald (1967) dalam Ashari *et al.* (1994); Ashari *et al.* (1994: 292); Zuhroh (1996), Jin (1997); Godfrey dan Jones (1999); Defond dan Jiambalvo (1994) dalam Scott (2000); Sweeney (1994) dalam Scott (2000); Ghofar (2001); Tarjo (2002); serta Mardiyah (2003) yang menyatakan ada pengaruh *earnings management* terhadap kinerja.

6. 1. Keterbatasan Penelitian

1. Penelitian di Indonesia dibatasi hanya Bursa Efek Jakarta dengan alasan BEJ merupakan bursa efek di Indonesia dan telah cukup berkembang.
2. Sampel hanya memasukkan jenis industri pemanufakturan dengan seluruh sub katagori, sehingga jenis industri lain tidak tercover dalam penelitian ini sangat memungkinkan mengganggu intepretasi penelitian.
3. Rentang waktu pengamatan juga masih dianggap peneliti terlalu singkat, kebanyakan penelitian di luar negeri menggunakan waktu pengamatan selama sepuluh tahun.

6. 2. Implikasi Penelitian Yang Akan Datang

Hasil penelitian ini minimal dapat mendorong dan memicu dilakukan penelitian-penelitian berikutnya. Dengan mempertimbangkan keterbatasan-keterbatasan yang ada, diharapkan penelitian yang akan datang memperbaiki faktor-faktor seperti sampel yang digunakan seluruh jenis industri, rentang waktu pengamatan seperti kebanyakan penelitian di luar negeri menggunakan waktu pengamatan selama sepuluh tahun, faktor-faktor yang mempengaruhi *earnings management* digali lebih lanjut teorinya, dan penggunaan proksi lain untuk mengukur kinerja agar hasil penelitian *robust*.

DAFTAR PUSTAKA

- Alderson, Michael J. dan Brian L. Betker, (1997), "The Long Run Performance of Companies That Withdraw Seasoned Equity Offerings", *Working Paper*, September 1997.
- Ang, J. J. Chua dan McConnell, J., (1982), "The Administrative Costs of Corporate Bankruptcy: A Note," *The Journal of Finance*, pp. 219-226.
- Ashari, N.; Hian C. K.; Soh L. T.; dan Wei H. W., (1994), "Factor Affecting Income Smoothing Among Listed Companies in Singapura," *Accounting and Bussines Research*, Vol. 24, No. 96, pp. 291-301.
- Barnea, Amir; Joshua Ronen; dan Simcha Sadan, (1976), "Classificatory Smoothing of Income With Extraordinary Items," *The Accounting Review*, January, pp. 111-122.
- Beneish, Messod D., (2001), "Earnings Management: A Perspective," *Working Paper*, April.
- Bushee, Brian, (1998), "Institutional Investors, Long Term Investment and Earnings Management," *Social Science Research Network*, January, pp. 1-30.
- Candy, (2002), "Analisis Kinerja Perusahaan yang Melakukan Seasoned Equity Offerings: Studi Kasus di Bursa Efek Jakarta," *Skripsi*, Fakultas Ekonomi, UAJY, Yogyakarta.

- Chambers, Dennis J., (1999), "Earnings Management and Capital Market Misallocation," *Working Paper*, December.
- Chtourou, Sonda Marrkkchi, (2001), "Corporate Governance and Earnings Management," *Social Science Research Network*, April, pp. 1-35.
- Crutchley, Claire E. dan Hansen, Robert S., (1989), "A Test of the Agency Theory of Managerial Ownership, Corporate Leverage, and Corporate Dividends," *Financial Management*, Winter, pp. 36-46.
- Dechow, P. M.; R. G. Sloan; dan P. Sweeney, (1995), "Detecting Earnings Management," *The Accounting Review*, Vol. 70, pp. 193-225.
- , Jowell Sabino, dan Richard G. Sloan, (1998), "Implications of Nondiscretionary Accruals for Earnings Management and Market-Based Research," *Working paper*, January.
- Demsetz, H. dan Lehn, K., (1985), "The Structure of Corporate Ownership: Causes and Consequences," *Journal of Political Economy*, Vol. 93, pp. 1155-1177.
- Dubois, Michel dan Pierre Jeanneret, (2000), "The Long-Run Performance of Seasoned Equity Offerings With Rights," *Working paper*, Januari 2000.
- DuCharme, Larry L.; Paul H. Malatesta; dan Stephan E. Sefcik, (2000), "Earnings Management: IPO Valuation and Subsequent Performance," *Working Paper*, 8 August.
- Espenlaub, Susanne, (1999), "Discussion of the Life Cycle of Initial Public Offering Firm," *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 20, No. 9 & No. 10.
- Gaver, J. J. dan Gaver, K. M., (1993), "Additional Evidence on the Association between the Investment Opportunity Set and Corporate Financing, Dividend, and Compensation Policies," *Journal of Accounting and Economics*, pp. 125-160.
- Ghofar, Abdul (2001), "Pengaruh Size, Pangsa Pasar, Konsentrasi Kepemilikan, Profitabilitas, dan Hutang terhadap Status Perataan Laba," *Tesis Pascasarjana Universitas Gadjah Mada*, Yogyakarta.
- Godfrey, Jayne M. dan Jones, Kerrie L., (1999), "Political Influences on Income Smoothing Via Extraordinary Item Classification," *Journal Accounting and Finance*, Vol. 39, pp. 229-254.
- Gujarati, D. N., (1995), *Basic Econometrics*, 3rd ed., Singapore: McGraw-Hill, Inc.
- Gumanti, Tatang Ary, (2000), "Earnings Management Dalam Penawaran Saham Perdana di Bursa Efek Jakarta," *Seminar Nasional Akuntansi (SNA) III*.
- Hair, Jr., J. F; R.E. Anderson; R.L. Tatham; dan W. C. Black, (1995), *Multivariate data analysis with readings*, Third edition, New York, NY: Micmillan Publishing Co.
- Hall, Steven C. dan William W. Stammerjohan, (1997), "Damage Awards and Earnings Management in The Oil Industry," *The Accounting Review*, Vol. 72, NO. 1, January.

- Hartono, J. dan Na'im, Ainun, (1998), "The Effect of A Legal Process on Management of Accruals: Further Evidences on Management of Earnings," *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 13 (2).
- Healy, Paul M., (1985), "The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions," *Journal of Accounting and Economics* Vol. 7, pp. 85-107.
- dan James M. Wahlen, (1998), "Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting," *Working paper*.
- Himmelberg, Charles P.; R Glen Hubbard; dan Darius Palia, (1999), Understanding the Determinants of Managerial Ownership and the Link Between Ownership and Performance," *Journal of Financial Economics*, Vol. 53, pp. 353-384.
- Ilmaniar, (1993), "Perataan Laba dan Faktpr-Faktor Pendorongnya Pada Perusahaan Publik di Indonesia," *Tesis, Pascasarjana Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta*.
- Jain, Bharat A. dan Omesh Kini, (1994), "The Post-Issue Operating Performance of IPO Firms," *Journal of Finance*, December.
- Jensen, Michael C. dan Meckling, William H., (1976), "Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure," *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, pp. 82-137.
- Jensen, Michael C., (1986), "Agency Cost of Free cash Flow, Corporate Finance, and Takeover," *American Economic Review*, Vol. 76, pp. 323-339.
- Jin, Liaw She, (1997), "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Praktek Perataan Laba Pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta," *Tesis Pascasarjana Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta*.
- Jones, (1991), "Earnings Management During Import Relief Investigation," *Journal of Accounting Research*, Autumn, pp. 193-228.
- Lins, Karl V., (2002), "Equity Ownership and Firm Value in Emerging Markets," *Social Science Research Network*, April, pp. 1-47.
- Loughran, Tim., dan Ritter, Jay R., (1997), "The Operating Performance of Firms Conducting Seasoned Equity Offerings," *The Journal of Finance*, 1997.
- Mahadwartha, Putu Anom dan Hartono, Jogiyanto, (2002), "Uji Teori Keagenan dalam Hubungan Interdependensi Antara Kebijakan Hutang dan Kebijakan Dividen," *Simposium Nasional Akuntansi V, Semarang*, pp. 635-647
- Maher, Maria dan Anderson, Thomas, (2000), "Corporate Governance: Effects on Firm Performance and Economic Growth," *Social Science Research Network*, February, pp. 1-40.

- Mardiyah, Aida A., (2003), "Pengaruh Struktur Kepemilikan Manajerial, *Earnings Management*, *Free Cash Flow* Terhadap Utang Dan Kinerja," Dipresentasikan dalam Program Semique STIE MALANGKUÇEÇWARA Malang.
- , (2003), "Hubungan *Withdrawn Initial Public Offering (WIPO)*, *Seasoned Equity Offerings (SEO)*, dan *Earnings Management* dengan *Initial Return*," Simposium Nasuonal Akuntansi VI, UNAIR, Surabaya
- McConnell, John J. dan Servaes, Henri, (1990), "Additional Evidence on Equity Ownership and Corporate Value," *Journal of Financial Economics* Vol. 27, pp. 595-612.
- McLaughlin, Assem S. dan Gopala K.V., (1996), "The Operating Performance of Seasoned Equity Issuers: Free Cash Flow and Post Issue Performance," *Financial Management*, Vol.25.
- Moses, Dauglas O., (1987), "Income smoothing and Incentives: Empirical Tests Using Accounting Changes," *The Accounting Review*, Vol, LXII, No. 2.
- Muller, Holger dan Waneryd, Karl, (2000), "Inside versus Outside Ownership: A Political Theory of the Firm," *Social Science Research Network*, pp. 1-22.
- Murphy, Kevin J., (1985), "Corporate Performance Managerial Remunation: An Empirical Analysis," *Journal of Accounting and Economics*, pp. 11-41.
- Na'im, Ainun dan Hartono, J., (1996), "The Effect of Antitrust Investigations on Management of Earnings," *Kelola*, No. 13/VI.
- Perry, Susan E. dan Thomas H. William, (1994), "Earnings Management Preceding Management Buyout Offers," *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 18.
- Rangan, Srinivasan, (1998), "Earnings Management and the Performance of Seasoned Equity Offerings," *Journal of Financial Economics*, Vol. 50.
- Richardson, Vernon J., (1998), "Information Asymmetry and Earnings Management: Some Evidence," *Working paper*, 30 March.
- Ritter, Jay R., (1991), "The Long Run Performance of Initial Public Offering, Vol. 46, pp. 3-27.
- Ross, S.; R. W. Westerfield; dan Jaffe, J., (1999), *Corporate Finance*, 5th edition, Irwin McGraw-Hill.
- Scott, William R., (2000), *Financial Accounting Theory*, 2nd Ed., Prentice Hall Canada Inc.
- Setiawati, Lilis, (2001), "Rekayasa Akrual untuk Meminimalkan Pajak," *Simposium Nasional Akuntansi (SNA) IV*, Bandung.
- Sulistyanto, H. Sri dan Midiastuti, P. P., (2002), "Seasoned Equity Offerings: Benarkah Underperformance Setelah Penawaran?" *Simposium Nasional Bidang Ilmu Ekonomi, Akuntansi, dan Manajemen*, UAJY, Yogyakarta

- Tarjo, (2002), "Analisa *Free Cash Flow* dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Kebijakan Utang Pada Perusahaan Mempublik di Indonesia," *Tesis Pascasarjana Universitas Gadjah Mada*, Yogyakarta
- Teoh, Siew Hong; T. J. Wong; dan Gita R. Rao, (1997), "Are Accruals During An Initial Public Offering Opportunistic?" *Working Paper*, July.
- , Ivo Welch; dan T.J. Wong, (1998) "Earnings Management and the Underperformance of Seasoned Equity Offerings," *Journal of Financial Economics*, 1998.
- Traill, Marcus dan Ed Vos; (2001), "Do Seasoned Equity Offerings Really Underperform in the Long Run? Evidence from New Zealand," *Working Paper*, 2001.
- Trisnawati, Rina, (1998), "Pengaruh Informasi Prospektus Terhadap Return Saham Di Pasar Perdana," *Tesis S2 Pasca Sarjana*, UGM Yogyakarta..
- Vafeas, Nikos, (1999), "Board Meeting Frequency and Firm Performance," *Journal of Financial Economics*, Vol. 53, pp. 113-142.
- Wilopo dan Mayangsari, (2002), "Pengaruh Struktur Kepemilikan, Perilaku Manajemen Laba, *Free Cash Flow* Hyphotesis dan Economic Added: Pendekatan Path Analysis," *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Vol. 17, No. 4, pp. 473-495.
- Yurianto, Priyo Sajarwo, (2000), "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Praktik Perataan Laba Pada Perusahaan yang Terdaftar di Berbagai Pasar Modal Utama ASEAN," *Tesis Pascasarjana Universitas Gadjah Mada*, Yogyakarta.
- Zuhroh, D., (1996), "Faktor-Faktor yang Berpengaruh pada Tindakan Perataan Laba pada Perusahaan Go Publik di Indonesia," *Tesis Pascasarjana Universitas Gadjah Mada*, Yogyakarta.

Lampiran 1
Nama Perusahaan

NO.	KODE	NAMA PERUSAHAAN	NO.	KODE	NAMA PERUSAHAAN
1.	TMPI	Agis	78.	KDSI	Kedaung Setia Industrial
2.	ALKA	Alasaka Industrindo	79.	KIAS	Keramika Indonesia
3.	ALMI	Alumindo Light Metal	80.	KOMI	Komatsu Indonesia
4.	AKRA	Aneka Kimia Raya	81.	KKGI	Kurnia Kapuas Utama
5.	MYTX	Apac Citra Centertex	82.	LMPI	Langgeng Makmur Plastik I
6.	AKPI	Argha Karya Prima Industri	83.	LTLS	Lautan luas
7.	ARGO	Argo Pantex	84.	LMSH	Lion Mesh Prima
8.	HPSB	Aryaduta Hotels	85.	LION	Lion Metal Works
9.	ASIA	Asiana Multikreasi	86.	LPCK	Lippo Cikarang
10.	ASGR	Astra Graphia	87.	LPKR	Lippo Karawaci
11.	ASII	Astra International	88.	LPLD	Lippo Land Development
12.	AUTO	Astra Otoparts	89.	MAMI	Mas Murni Indonesia
13.	BNBR	Bakrie&Brothers	90.	MPPA	Matahari Putra Prima
14.	BRPT	Barito Pasific Timber	91.	MTSM	Metro Supermarket Realty
15.	BYSB	Bayer Indonesia SB	92.	MTDL	Metrodata Electronics
16.	BAYU	Bayu Buana	93.	MDRN	Modern Photo Film Company
17.	BRNA	Berlina	94.	MDLN	Modernland Realty
18.	BIPP	Bhuwanatala Indah Permai	95.	MLIA	Mulia Industrindo
19.	BMTR	Bimantara Citra	96.	MLND	Mulialand
20.	BRAM	Branta Mulia	97.	MLPL	Multipolar
21.	BUDI	Budi Acid Jaya	98.	MRAT	Mustika Ratu
22.	BKSL	Bukit Sentul	99.	NIPS	Nipress
23.	CNTX	Centex	100.	PWON	Pakuwon Jati
24.	CPIN	Charoen Pokpand Indonesia	101.	PBRX	Pan Brothers Tex
25.	CKRA	Ciptojaya Kontrindoreksa	102.	PAFI	Panasia Filament Inti
26.	CTRA	Ciputra Development	103.	HDTX	Panasia Indosyntec
27.	CTRS	Ciputra Surya	104.	PWSI	Panca Wiratama
28.	CTBN	Citra Tubindo	105.	PICO	Pelangi Indah Canindo
29.	CPPR	CP. Prima	106.	KONI	Perdana Bangun Pusaka
30.	DNKS	Dankos Laboratories	107.	PLIN	Plaza Indonesia Realty
31.	DVLA	Darya Varia Laboratories	108.	PRAS	Prima Alloy Steel
32.	DSUC	Daya Sakti Unggul Corp.	109.	BIMA	Primarindo Asia Infrastruktur
33.	DILD	Dharmala Intiland	110.	PGIN	Procter&Gambler Indonesia
34.	DART	Duta Anggada Realty	111.	PNSE	Pudjiadi & Sons Estate
35.	DPNS	Duta Pertiwi Nusantara	112.	RALS	Ramayana Lestari Sentosa
36.	DUTI	Duta Pertiwi	113.	RICY	Ricky Putra Globalindo
37.	DYNA	Dynaplast	114.	RBMS	Ristia Bintang Mahkota Sejati
38.	EKAD	Ekadharma Tape Industri	115.	RDTX	Roda Vivatex
39.	EPMT	Enseval Putra Megatrading	116.	SRSN	Sarana Nugraha
40.	ERTX	Eratex Djaja Limited	117.	SCPI	Schering Plough Indonesia
41.	ETWA	Eterindo Wahanatama	118.	SMSM	Selamat Sempurna
42.	ESTI	Ever Shine Textile Industri	119.	SMCB	Semen Cibinong

*Pengaruh Earnings Management Terhadap Kinerja
(Aida Ainul Mardiyah)*

43.	FASW	Fajar Surya Wisesa	120.	SMGR	Semen Gresik
44.	FAST	Fast Food Indonesia	121.	BATA	Sepatu Bata
45.	GJTL	Gajah Tunggal	122.	SIPD	Sierad Produce
46.	GDYR	Goodyear Indonesia	123.	SONA	Sona Topas Tourism Industri
47.	GRIV	Great River International	124.	SOBI	Sorini Corporation
48.	KBLI	GT Kabel Indonesia	125.	SQBI	Squibb Indonesia
49.	ADMG	GT Petrochem Industries	126.	SCCO	Sucaco
50.	WYRX	Hanson Industri Utama	127.	SULI	Sumalindo Lestari Jaya
51.	HERO	Hero Supermarket	128.	IKBI	Sumi Indo Kabel
52.	HEXA	Hexindo Adiperkasa	129.	SMRA	Summarecon Agung
53.	IGAR	Igarjaya	130.	SSTM	Sunson Textile manufacture
54.	INKP	Indah Kiat Pulp Dan Paper	131.	SPMA	Suparma
55.	INAI	Indal Aluminium Industry	132.	SAIP	Surabaya Agung Industry
56.	INTP	Indocement Tunggal Prakasa	133.	SUDI	Surya Dumai Industri
57.	INAF	Indofarma	134.	SHSA	Surya Hidup Satwa
58.	IMAS	Indomobil Sukses Internatio	135.	SSIA	Surya Semesta Internusa
59.	MORE	Indonesia Prima Property	136.	TOTO	Surya Tolo Indonesia
60.	INDR	Indorama Syntetic	137.	SIIP	Surya inti Permata
61.	INDS	Indospring	138.	SMDM	Suryamas Dutamakmur
62.	INCI	Intan Wijaya Iternasional	139.	TBMS	Tembaga Mulia Semanan
63.	INTD	Inter Delta	140.	TSPC	Tempo Scan Pacific
64.	IKAI	Intikeramik Alamasri Industri	141.	TEJA	Texmaco Jaya
65.	INTA	Intraco Penta	142.	TPEN	Texmaco Perkasa Engineering
66.	ITMA	Itamaraya Gold Industri	143.	TFCO	Tifico
67.	JKSW	Jakarta Kyoei Steel Work	144.	TGKA	Tigaraksa Satria
68.	JSPT	Jakarta Setiabudi Internatio	145.	TIRA	Tira Austinite
69.	JPFA	Japfa	146.	TPIA	Tri Polyta Indonesia
70.	JPRS	Jaya Pari Steel Corp.	147.	TRST	Trias Sentosa
71.	JRPT	Jaya Real Property	148.	TURI	Tunas Ridean
72.	JECC	Jembo Cable Company	149.	UNIC	Unggul Indah cahaya
73.	KBLM	Kabelindo Murni	150.	UNVR	Unilever Indonesia
74.	KLBF	Kalbe Farma	151.	UNTR	United Tractors
75.	KARW	Karwell Indonesia	152.	VOKS	Voksel Electric
76.	KIJA	Kawasan Industri Jababeka	153.	UGAR	Wahana Jaya Perkasa
77.	KICI	Kedaung Indah Can			

ANALISIS HUBUNGAN ANTARA BERBAGAI DIMENSI SIKAP INDIVIDUAL DALAM MENGELOLA KELUARGA DAN KARIER

Nuryati

Abstract

This research aims to analyze relationship between individual attitude to the managing family and career. This study is based on Sander M. M., Lengnick-Hall, C. A., Lengnick-Hall, M. L., & Steele-Clapp, L. (1998) study.

Data for this study were provided by 217 students of the last level of Universities taken from state and private Universities at Yogyakarta. Individual attitude is measured by using CFAM from Sander et al. (1998). Response rate of this study was 95,2%. The data were analyzed by correlation analysis.

This study found eight important results. First, spousal supports and dominances, is positively correlated with other scales. Second, for the males and females, is positively correlated significantly between spousal supports and balances. Third, for the males, is positively correlated significantly between family focus and career focus, whereas it was not for the females. Fourth, for the males, is positively correlated significantly between career focus and balances, whereas it was not for the females. Fifth, for the males, is positively correlated significantly between independences and family focus, whereas it was not for the females. Sixth, for the males and females, is significantly uncorrelated between independences and career focus. Seventh, for the males and females, is significantly uncorrelated between independences and dominances. Eighth, for the males and females, is significantly uncorrelated between independences and spousal supports.

Keywords: individual attitude, CFAM(career-family attitudes measures), correlation analysis.

1. PENDAHULUAN

Akhir-akhir ini angkatan kerja yang memasuki dunia kerja makin meningkat, sehingga persaingan untuk mendapatkan pekerjaan semakin ketat. Persaingan ini bukan hanya datang dari angkatan kerja pria tetapi juga dari angkatan kerja wanita, hal ini karena diskriminasi terhadap gender sudah tidak begitu menyolok. Saat ini telah terjadi perubahan kecenderungan demografi yang melanda seluruh dunia, dimana ada peningkatan jumlah wanita yang termasuk dalam angkatan kerja dan semakin lazimnya suatu keluarga dengan suami istri bekerja (Frone *et al.*, 1992), lebih lanjut Vinokur *et al.* (1999) menyatakan bahwa partisipasi wanita dalam angkatan kerja mendekati 50 persen.

Partisipasi wanita dalam angkatan kerja berpengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap keluarganya. Wanita bekerja yang lebih mencurahkan pada keluarga, pada umumnya kepuasan kariernya lebih rendah dibandingkan dengan wanita yang hanya menfokuskan pada pekerjaannya. Begitu juga dengan pria yang lebih berkonsentrasi pada pekerjaan maka perhatiannya terhadap keluarga menjadi kurang sehingga kepuasan keluarganya rendah. Demikian pula dengan keluarga yang suami istri bekerja, perhatiannya terhadap keluarga menjadi kurang, sehingga kepuasan keluarga juga rendah. Pekerjaan yang mengganggu kehidupan keluarga kemungkinan menyebabkan ketidakpuasan anggota keluarga lainnya akibatnya muncul masalah yang serius seperti perpisahan, perceraian (Yang *et al.*, 2000). Anak sebagai anggota keluarga menjadi korban karena kesibukan dan ambisi orang tua. Akibatnya anak berperilaku yang tidak benar, misalnya lari pada obat-obatan terlarang dan terjerumus pada pergaulan bebas.

Anak sebagai penerus garis keturunan keluarga seharusnya mendapatkan kasih sayang, perhatian, dan pendidikan dari orang tua agar perilakunya tidak menyimpang. Hal ini karena perilaku anak banyak dipengaruhi oleh keluarga. Di samping itu, anak juga akan bersikap yang pada umumnya lebih banyak terbentuk dari keluarga. Sander *et al.* (1998) menyatakan bahwa peran ibu sebagai wanita karier atau ibu rumah tangga sangat kuat mempengaruhi sikap anak terhadap keluarga dan karier. Ada yang meniru atau mengimpikan menjadi seperti orang tuanya dan sebaliknya ada yang menentang atau menolak untuk menjadi seperti orang tuanya. Jika anak terdidik dengan baik maka generasi bangsa akan berkualitas dan mampu bersaing di dunia kerja. Penelitian ini menganalisis hubungan antara berbagai dimensi sikap individual baik pria maupun wanita dalam mengelola keluarga dan karier dari kelompok anak muda yang akan memasuki dunia kerja. Maksud dari pengelolaan karier dan keluarga adalah bahwa individu yang telah berumah tangga berusaha menyeimbangkan antara karier dan keluarga. Dengan kata lain, pengelolaan keluarga dan karier adalah bagaimana individu melakukan/mengatur pekerjaannya tanpa mengabaikan pekerjaan rumah tangganya.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Sander *et al.* (1998) di Minnesota dan Winconsin, USA, menunjukkan bahwa sikap pelajar SMU dan SMP terhadap karier dan keluarga berhubungan positif, seperti sikap individu lebih positif terhadap karier sedang sikap individu yang lain lebih negatif terhadap keluarga, dengan kata lain individu lebih memilih satu hal yaitu karier atau keluarga. Hasil penelitian tersebut mengindikasikan bahwa sikap individu dalam mengelola keluarga dan karier berkaitan dengan *preference* atau pilihan untuk mengintegrasikan karier dan keluarga dan bukan menyeimbangkan antara karier dan keluarga.

Untuk membuktikan adanya hubungan yang signifikan antara berbagai dimensi sikap individual baik pria maupun wanita dalam mengelola keluarga dan karier, penelitian ini menguji kembali pengukuran sikap keluarga berkarier (Career-Family Attitudes Measure (CFAM)) yang sebelumnya telah digunakan oleh Sander *et al.* (1998) di lingkungan sekolah menengah umum dan sekolah menengah pertama di Minnesota dan Winconsin, USA, dengan sampel pelajar baik pria maupun wanita. Instrumen CFAM tersebut menggunakan enam dimensi karier dan keluarga yaitu *family focus* (orientasi pada keluarga), *balance* (keseimbangan), *career focus* (orientasi pada karier), *dominance* (berkuasa), *spousal support* (dukungan suami/istri), dan *independence* (kebebasan).

Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Sander *et al.* (1998). Dalam penelitian ini, sampel yang dipilih adalah sampel dari lingkungan Perguruan tinggi baik negeri maupun swasta yang berada di wilayah DIY sedangkan penelitian sebelumnya menggunakan sampel pelajar SMU dan SMP di Minnesota dan Winconsin, USA. Peneliti memilih mahasiswa tingkat akhir baik pria maupun wanita. Peneliti memilih mahasiswa tingkat akhir karena mereka potensial memasuki dunia kerja setelah jadi sarjana dan juga potensial untuk memasuki mahligai rumah tangga. Secara umum, tujuan penelitian ini menganalisis hubungan antara berbagai dimensi sikap individual baik pria maupun wanita dalam mengelola keluarga dan karier dari kelompok anak muda.

2. LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS

Pada saat ini studi tentang pengelolaan keluarga dan pekerjaan memperlihatkan peningkatan, tetapi instrumen yang tersedia masih sedikit, misalnya definisi secara komprehensif, pengukuran, dan model yang mempengaruhi kehidupan dalam pekerjaan dan kehidupan keluarga (Sander *et al.*, 1998). Walaupun penelitian yang telah dilakukan mempunyai hubungan positif antara kepuasan kehidupan dalam pekerjaan dan kepuasan kehidupan keluarga, tetapi ada beberapa fakta yang menunjukkan bahwa hubungan tersebut tidak kausal atau timbal balik (Frone *et al.*, 1994). Dengan kata lain, walaupun mereka berbeda, ketidakpuasan kehidupan dalam pekerjaan tidak dapat secara langsung menyebabkan ketidakpuasan kehidupan keluarga. Sebaliknya ketidakpuasan

kehidupan keluarga tidak mempunyai hubungan kausal secara langsung dengan ketidakpuasan kehidupan dalam pekerjaan.

2. 1. Sikap Keluarga Berkarier

Sikap individual dalam mengelola keluarga dan karier ini didefinisikan sebagai pola preferensi yang mempunyai keseimbangan (*trade-off*) diantara *spectrum* keluarga dan pekerjaan (Sander et al., 1998). Definisi ini terdiri dari beberapa tema (Sander et al., 1998). Kata pola (*pattern*) dan *spectrum* mengindikasikan bahwa keluarga dan pekerjaan adalah multidimensional, mempunyai relevansi terhadap karier atau keluarga, partner, anak, pendidikan, dan waktu luang. Kata preferensi digunakan untuk mencakup komponen sikap keluarga berkarier yang disengaja (*intentional*) dan menarik (Sander et al., 1998; dikutip dari Triandis, 1971). Akhirnya, kata keseimbangan (*trade-off*) digunakan oleh keluarga berkarier yang pengambilan keputusannya dilakukan secara bersama-sama, berbagi tanggung jawab rumah tangga, dan penekanan pada kedua karier.

Sikap individu dalam mengelola keluarga dan karier menggunakan enam dimensi. *Family Focus* (orientasi pada keluarga) menyinggung tentang salah satu pasangan hidup (suami/istri) yang mau mengalah karier pasangan hidupnya (suami/istri) agar memfokuskan pada keluarga dengan tinggal di rumah untuk melakukan pekerjaan rumah tangga dan mengasuh/merawat anak (Sander et al., 1998). Karena beberapa item dalam skala ini menunjukkan adanya kepatuhan pada karier oleh responden dan beberapa item menunjukkan bahwa salah satu pasangan hidup (suami/istri) mau mengalah atau patuh tanpa syarat terhadap pasangan hidupnya (suami/istri), maka variabel ini dibagi menjadi dua yaitu: saya tunduk (*I defer*) dan seseorang tunduk (*someone defers*). *Balance* (keseimbangan) menyinggung tentang pembagian tugas dan keputusan yang berkaitan dengan kehidupan rumah tangga dan penekanan yang sama baik pada karier maupun pendidikan pasangan hidupnya (Sander et al., 1998). *Career Focus* (orientasi pada karier) menyinggung tentang perhatian yang lebih terhadap pekerjaan, kesempatan dalam pekerjaan daripada hubungan ibu atau anak (Sander et al., 1998). *Dominance* (berkuasa) menyinggung tentang kepemilikan karier dan *decision power* salah satu pasangan hidup (suami/istri) dalam kehidupan rumah tangga mereka sedangkan pasangan hidupnya (suami/istri) berkarier untuk mengurus anak (Sander et al., 1998). *Spousal Support* (dukungan suami/istri) menyinggung bahwa salah satu pasangan hidup (suami/istri) akan *supportive* dengan memberi dukungan meskipun dalam kondisi tidak setuju, misalnya responden pindah karena menerima tawaran kerja yang bagus di tempat lain, melakukan pekerjaan rumah bila tidak ada yang mengerjakan, dan meminimumkan gangguan weekend (Sander et al., 1998). *Independence* (kebebasan) menyinggung tentang sosialisasi dan kebebasan liburan dari salah satu pasangan (Sander et al., 1998).

2. 2. Keseimbangan Kehidupan dalam Keluarga dan Pekerjaan

Kehidupan dalam keluarga dan kehidupan pekerjaan merupakan dua domain kehidupan orang dewasa yang paling sentral dan juga merupakan dua domain kehidupan yang saling berkaitan dan sulit dipisahkan (Frone et al., 1992). Menurut Mercer (1991) dikutip oleh Yasin (1999) memberi bukti bahwa para pekerja cenderung lebih produktif jika mereka dapat mengembangkan peran kerja dan keluarga, lebih lanjut Frone et al. (1992) mengemukakan bahwa pekerjaan mengganggu keluarga dan keluarga mengganggu pekerjaan.

Studi tentang keterkaitan antara kehidupan dalam pekerjaan dan kehidupan keluarga sudah banyak dilakukan oleh peneliti terdahulu (Frone et al., 1992; Frone dan Cooper, 1994). Kehidupan dalam keluarga dan kehidupan pekerjaan penting bagi peneliti organisasional dan manajer karena potensial mempengaruhi kepuasan kerja, keterlibatan kerja, dan komitmen organisasional (Sander et al., 1998). Sebagai contoh, Burke dan Mckeen (1993) menemukan bahwa wanita yang mencoba untuk menyeimbangkan antara pekerjaan dan keluarga menunjukkan bahwa kepuasan kerjanya lebih rendah dibandingkan dengan wanita yang hanya menekankan pada satu hal yakni karier. Dengan

mengkonsentrasikan pada satu hal yakni karier atau keluarga maka hasilnya lebih maksimal dibandingkan yang menyeimbangkan keluarga dan karier hasilnya tidak maksimal. Menurut Wallace (1999) wanita yang telah menikah dan sudah profesional dalam bekerja secara simultan cenderung memprioritaskan baik pekerjaan maupun keluarga, sedangkan pria yang telah menikah dan sudah profesional dalam bekerja cenderung memilih untuk memfokuskan pada pekerjaan dan kurang bertanggungjawab terhadap keluarganya. Sejumlah penelitian melaporkan bahwa wanita profesional yang telah menikah memikul beban rumah tangga yang berat dibandingkan dengan suaminya. Martin, Harrison, dan Dinitto (1983) berasumsi bahwa tanggung jawab utama wanita adalah rumah dan merawat anak sampai dewasa sehingga mempunyai pengaruh negatif terhadap kemajuan kariernya. Lebih lanjut Vinokur, Pierce, dan Buck (1999) berpendapat bahwa wanita profesional yang memiliki status karier yang relatif sama dengan suami, pola dalam mendistribusikan tugas dan tanggung jawab terhadap anak di rumah tidak menguntungkan bagi wanita, hal ini karena wanita lebih kritis terhadap pekerjaan rumah daripada pria.

Untuk dapat mencapai keseimbangan antara kehidupan keluarga dan kehidupan pekerjaan maka Mercer (1991) yang dikutip oleh Yasin (1999) membuat pilihan program. Waktu *on the job dan off the job*, program ini menawarkan bahwa kontrol atas waktu kerja ada pada para pekerja. Sebagai contoh, program *flextime* atau *job-sharing*. Program *flextime*, berarti para pekerja dapat memilih bekerja lebih awal atau terlambat. *Job-sharing* menawarkan bahwa satu pekerjaan dibagi dua orang atau lebih, atau pengaturan waktu kerja, seperti kerja penuh pada hari minggu atau hanya kerja setengah hari. Bantuan perawatan untuk keluarga pekerja, bantuan ini berupa jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota keluarga pekerja (seperti anak atau orang tua) yang menjadi tanggung jawabnya. Jenis jasa perawatan spesifik: untuk bayi, anak yang sakit, penitipan orang tua. Asuransi kesehatan, jasa ini memberikan jaminan kesehatan dengan model dua jenjang atau lebih. Maksudnya, jaminan kesehatan ini tidak hanya dirinya, anak dan istrinya melainkan semua keluarga yang menjadi tanggungannya.

2. 3. Hubungan antara Berbagai Dimensi Sikap Individual (*family focus, balance, career focus, balance, dominance, dan independence*) baik Pria maupun Wanita dalam Mengelola Keluarga dan Karier.

Penelitian ini mendasarkan pada adanya hubungan antara berbagai dimensi sikap individual baik pria maupun wanita dalam mengelola keluarga dan mengelola karier. Hasil penelitian Sander *et al.* (1998) menemukan bahwa sikap individu terhadap pengelolaan keluarga dan karier berhubungan positif, seperti sikap individu lebih positif terhadap karier sedang sikap individu lain lebih negatif terhadap keluarga, dengan kata lain individu lebih memilih satu hal yaitu karier atau keluarga. Sikap individu baik pria maupun wanita mempunyai enam dimensi yaitu *family focus, balance, career focus, dominance, spousal support, dan independence*. Penemuan tersebut secara rinci menjelaskan adanya perbedaan korelasi antara sikap individu dalam mengelola keluarga dan karier pada pria dan wanita. Pada wanita, ada hubungan negatif signifikan antara *family focus* dan *career focus* dan sebaliknya tidak pada pria. Pada wanita, ada hubungan positif signifikan antara *career focus* dan *balance* dan sebaliknya tidak pada pria. Pada wanita, ada hubungan negatif antara *family focus* dan *independence* dan sebaliknya pada pria. Pada pria, *independence* berhubungan positif dengan *career focus* dan *dominance*. Pada pria, ada hubungan positif signifikan antara *independence* dan *spousal support* dan sebaliknya tidak pada wanita. Pada pria, ada hubungan negatif antara *balance* dan *spousal support* dan sebaliknya pada wanita.

Sikap individu pada umumnya berhubungan dengan pengalaman (realita yang dialami). Teori Person- environment fit (PE fit) yang dikemukakan oleh Edwards dan Harrison (1993) mendalilkan bahwa besarnya gap antara kebutuhan dan preferensi individu dan kemampuan lingkungan untuk memuaskan kebutuhan dan preferensi yang merupakan sebuah pengukuran PE fit dan *misfit* menimbulkan *stress* dan ketegangan psikologic, fisiologic, dan fungsi perilaku. Berdasarkan teori PE fit dan teori fit lainnya

antara realitas dan harapan, apabila terjadi gab antara realitas dan sikap individual maka akan menimbulkan ketidakpuasan, stress, ketegangan, konflik, dan hasil yang tidak diinginkan.

Sander *et al.* (1998) menggambarkan hal ini dengan mewawancarai beberapa karyawan pria di New York Times dan CBS, dimana dalam wawancara tersebut diindikasikan bahwa mereka meyakini perkawinan tradisional. Mereka mendefinisikan perkawinan tradisional sebagai perkawinan yang mana istri tinggal di rumah, merawat anak, memasak, dan mencuci, sedangkan suami bertanggungjawab untuk mencari uang dan memotong rumput di halaman (Lewin, 1994). Singh (1994) berasumsi bahwa pria bekerja untuk memperoleh penghasilan utama dalam keluarga sedangkan wanita bekerja hanya untuk menambah penghasilan keluarga. Kebanyakan wanita yang diwawancarai tidak merubah rencana mereka untuk berkarier dan mempunyai perkawinan yang sederajat dengan lainnya (Sander *et al.*, 1998). Gap antara sikap kaum muda dan realitas akan luas ketika mereka menikah dan menemukan harapan. Gap juga akan meluas dalam peristiwa dimana mereka menemukan patner yang bisa *sharing* sikap, tetapi kemudian menemukan kelangsungan ekonomi mereka atau kesejahteraan anak mereka terancam oleh realitas yang tidak sesuai dengan sikap mereka. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang diajukan adalah:

Hipotesis : Ada hubungan antara berbagai dimensi sikap individual (family focus, balance, career focus, balance, dominance, dan independence) baik pria maupun wanita dalam mengelola keluarga dan karier.

H1a: Ada hubungan yang signifikan antara spousal support dan balance pada pria dan wanita.

H1b: Ada hubungan yang signifikan antara family focus dan career focus pada pria dan wanita.

H1c: Ada hubungan yang signifikan antara career focus dan balance pada pria dan wanita.

H1d: Ada hubungan yang signifikan antara independence dan family focus pada pria dan wanita.

H1e: Ada hubungan yang signifikan antara independence dan career focus pada pria dan wanita.

H1f: Ada hubungan yang signifikan antara independence dan dominance pada pria dan wanita

H1g: Ada hubungan yang signifikan antara independence dan spousal support pada pria dan wanita.

Kerangka Pemikiran Penelitian Gender



Sikap individu:

1. Family focus
2. Balance
3. Career focus
4. Dominance
5. Spousal support
6. Independence

Gambar 1.

Hubungan antara berbagai dimensi sikap individual baik pria maupun wanita dalam mengelola keluarga dan karier

Sumber: Model penelitian, dikembangkan penulis

3. METODA PENELITIAN

3. 1. Sampel Penelitian

Penelitian ini dilakukan di lingkungan Perguruan tinggi yang berada di wilayah DIY. Untuk mendukung penelitian ini, maka peneliti menyebarkan kuesioner sejumlah 230. Tehnik pengambilan

sampel dalam penelitian ini adalah purposive sampling, artinya sampel nonprobability yang menyesuaikan diri dengan kriteria tertentu (Cooper dan Emory, 1995). Kriteria responden yang dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah mahasiswa tingkat akhir baik pria maupun wanita.

3. 2. Metode Pengumpulan Data

Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan dikumpulkan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada mahasiswa tingkat akhir di beberapa Perguruan tinggi yang sudah ditentukan yakni UGM dan UAJY. Kuesioner dirancang dalam format pertanyaan yang tidak terlalu panjang dan jelas sehingga lama pengisian tidak lebih dari 30 menit. Setiap responden diminta untuk mengisi kuesioner yang terdiri dari 56 item. Setiap item dari pertanyaan kuesioner yang diberikan kepada responden menggunakan Skala Likert yang berbobot 7 point untuk mengukur setiap variabel penelitian dengan jawaban dari Sangat Tidak Setuju (1) sampai Sangat Setuju (7). Response rate sebesar 95,22% (219 kuesioner) dan kuesioner lengkap yang diolah dalam penelitian ini sebesar 217 kuesioner.

3. 3. Definisi Operasional dan Pengukuran Instrumen Penelitian

Pengukuran sikap individu terhadap pengelolaan keluarga dan karier ini menggunakan 56 item instrumen Career-Family Attitudes Measure (CFAM) yang dikembangkan oleh Hai (1986) dan telah digunakan oleh Sander *et al.* (1998), dengan menggunakan 7 skala Likert, dimana 1 sampai 3 (sangat tidak setuju) dan 5 sampai 7 (sangat setuju).

1. Family Focus (orientasi pada keluarga)

Family focus menyinggung tentang salah satu pasangan hidup (suami/istri) mau mengalah terhadap karier pasangannya (suami/istri) agar memfokuskan pada keluarga dengan tinggal di rumah untuk melakukan pekerjaan rumah dan mengasuh atau merawat anak. Karena beberapa item dalam skala ini menunjukkan adanya kepatuhan pada karier oleh responden dan beberapa item menunjukkan bahwa salah satu pasangan hidup (suami/istri) mau mengalah atau patuh tanpa syarat terhadap pasangannya (suami/istri), maka variabel ini dibagi menjadi dua yaitu: saya tunduk (*I defer*) dan seseorang tunduk (*someone defers*). Subvariabel *I defer* diukur dengan 10 butir pertanyaan (item 2, 8, 15, 23, 26, 27, 31, 33, 41, dan 42) sedang subvariabel *someone defers* diukur dengan 6 butir pertanyaan (item 1, 3, 22, 25, 48, dan 20). Pada penelitian ini *family focus* telah diukur reliabilitasnya ($\alpha = 0.61$), dimana reliabilitas untuk *I defer* besarnya adalah $\alpha = 0.60$ sedang reliabilitas untuk *Someone Defers* besarnya adalah $\alpha = 0.77$.

2. Balance (keseimbangan)

Balance menyinggung tentang pembagian tugas dan keputusan yang berkaitan dengan rumah dan penekanan yang sama baik pada karier maupun pendidikan pasangan hidupnya (suami/istri). Variabel ini diukur dengan 10 butir pertanyaan (item 9, 14, 16, 37, 39, 43, 44, 46, 47, dan 55) yang berkaitan dengan keseimbangan antara karier dan pendidikan. Pada penelitian ini reliabilitasnya adalah $\alpha = 0.56$.

3. Career Focus (orientasi pada karier)

Career focus menyinggung tentang perhatian yang lebih terhadap pekerjaan, kesempatan dalam pekerjaan daripada hubungan ibu atau anak. Variabel ini diukur dengan 6 butir pertanyaan (item 19, 24, 34, 38, 49, dan 53). Reliabilitas pada penelitian ini adalah $\alpha = 0.59$.

4. Dominance (berkuasa)

Dominance menyinggung tentang kepemilikan karier dan *decision power* dalam rumah sedangkan pasangan hidupnya (suami/istri) berkarier untuk mengurus anak. Variabel ini diukur dengan 8 butir pertanyaan (item 7, 13, 17, 28, 29, 32, 40, dan 54). Pada penelitian ini reliabilitasnya adalah $\alpha = 0.58$.

5. *Spousal Support* (dukungan suami/istri)

Spousal support menyinggung bahwa salah satu pasangan hidup (suami/istri) akan *supportive* dengan memberi dukungan meskipun dalam kondisi tidak setuju, misalnya responden pindah karena menerima tawaran kerja yang bagus di tempat lain, melakukan pekerjaan rumah bila tidak ada yang mengerjakan, dan meminimumkan gangguan weekend. Variabel ini diukur dengan 8 butir pertanyaan (item 4, 6, 18, 35, 36, 45, 51, dan 56). Pada penelitian ini reliabilitasnya adalah $\alpha = 0.63$.

6. *Independence* (kebebasan)

Independence menyinggung tentang sosialisasi dan kebebasan liburan dari salah satu pasangan (suami/istri). Variabel ini diukur dengan 4 butir pertanyaan (item 5, 21, 30, dan 52). Pada penelitian ini reliabilitasnya adalah $\alpha = 0.63$.

3.4. Uji Validitas

Untuk melakukan uji validitas digunakan faktor analisis. Karena item-item pertanyaan dalam kuesioner diadopsi dari penelitian sebelumnya maka faktor analisis yang dilakukan bersifat *confirmatory*. Untuk menyesuaikan dengan enam faktor tersebut dilakukan *varimax rotation* untuk membantu membuat *unrotated factor loadings* yang besar menjadi lebih besar dan sebaliknya yang kecil menjadi lebih kecil, sehingga hasilnya akan lebih mudah untuk diinterpretasikan.

**Analisis Hubungan Antara Berbagai Dimensi Sikap Individual Dalam Mengelola Keluarga dan Karier
(Nuryati)**

Tabel 1
Hasil Analisis Faktor Setelah Rotasi

Rotated Component Matrix

	Component					
	1	2	3	4	5	6
ITEM_7	,623					
ITEM_4	,557					
ITEM_28	,514		-,397			
ITEM_6	,498					
ITEM_27	,497					
ITEM_22	,447					-,271
ITEM_13	,401		,280			,279
ITEM_26	,361		,220			,360
ITEM_48	,352	-,219			-,305	
ITEM_32	,327		-,246		-,226	
ITEM_18	,262	,262				
ITEM_53	,246	,232				
ITEM_47		,710				
ITEM_29		,707				
ITEM_51		,651			,263	
ITEM_37		,535	,210		,261	
ITEM_43		,512				
ITEM_17		,479				,206
ITEM_15		-,321	,231			
ITEM_56		,237				
ITEM_23	-,247		,680			
ITEM_42			,643			
ITEM_35			,546			
ITEM_33			,498	,204		-,290
ITEM_41	,266		,463			-,267
ITEM_14	,264	,207	-,417			
ITEM_40				,594		
ITEM_8				,586		
ITEM_39			,310	,552		
ITEM_46				,550		
ITEM_9			,326	,433		
ITEM_20			,276	,421	,217	
ITEM_25	,293	-,315		-,373		
ITEM_50		,284		,341		
ITEM_11				-,332		
ITEM_10				-,319		
ITEM_5				-,251		
ITEM_1						
ITEM_45	,398				,663	
ITEM_36	,447				,658	
ITEM_44			,300		,497	
ITEM_30					-,446	,327
ITEM_31			,221	,224	,368	
ITEM_3					,349	
ITEM_12			,298	,319	,332	
ITEM_16		,223			,331	
ITEM_2					,319	
ITEM_14					,295	
ITEM_19					,252	
ITEM_21						,618
ITEM_38						,542
ITEM_24				,207		,520
ITEM_52						,462
ITEM_55	,229					,448
ITEM_49		,228				,427
ITEM_34	,304	,253				-,328

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 14 iterations.

3.5. Uji Reliabilitas

Reliabilitas dapat diukur dengan menggunakan koefisien cronbach alpha dari hasil analisis faktor. Instrumen penelitian disebut handal bila pengujian tersebut menunjukkan alpha lebih dari 0,7 (Sekaran, 1992). Nilai alpha antara 0,80 sampai dengan 1,0 dikategorikan reliabilitas baik, nilai alpha antara 0,60 sampai dengan 0,79 dikategorikan reliabilitas diterima, dan nilai alpha kurang dari 0,60 dikategorikan reliabilitas kurang baik (Sekaran, 1992). Sedangkan Trisnongtias dan Malo yang dikutip oleh Yasin (1999) memberikan kriteria bahwa nilai alpha kurang dari 0,50 dikategorikan reliabilitas rendah, nilai alpha antara 0,50 sampai dengan 0,89 dikategorikan sedang, dan nilai alpha antara 0,90 sampai dengan 1,0 dikategorikan reliabilitas tinggi.

Tabel 2
Ringkasan Hasil Uji Reliabilitas

No.	Variabel	Cronbach Alpha	Kriteria
1	Family Focus	0.61	Reliabilitas sedang
1a	I Defer	0.60	Reliabilitas sedang
1b	Someone Defers	0.77	Reliabilitas sedang
2	Balance	0.56	Reliabilitas kurang baik
3	Career Focus	0.59	Reliabilitas kurang baik
4	Dominance	0.58	Reliabilitas kurang baik
5	Spousal Support	0.63	Reliabilitas sedang
6	Independence	0.63	Reliabilitas sedang

Sumber : Hasil Estimasi

Berdasarkan kriteria yang diberikan oleh Trisnongtias dan Malo, hasil uji reliabilitas untuk semua variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah masuk dalam kategori sedang. Sedangkan Sekaran (1992) memberi kriteria yang berbeda. Nilai alpha tiga variabel yaitu variabel *Family Focus* (*I defer* dan *Someone defers*), variabel *Spousal Support*, dan variabel *Independence*, ketiganya masuk kategori sedang, dan variabel sisanya terdiri dari variabel *Balance*, variabel *Career Focus*, dan variabel *Dominance*, mempunyai nilai alpha masuk dalam kategori kurang baik. Pada penelitian Sander *et al.* (1998) ketiga variabel tersebut mempunyai nilai koefisien alpha dalam kategori sedang.

3.6. Tehnik Analisis Data

Untuk menguji hipotesis penelitian ini maka digunakan analisis koefisien korelasi Pearson. Analisa korelasi ini digunakan untuk mengetahui keeratan hubungan antara berbagai dimensi sikap individual dalam mengelola keluarga dan karier.

4. ANALISIS HASIL PENELITIAN

4. 1. Hasil Analisis Korelasi

Penelitian ini dianalisis dengan menggunakan analisis korelasi. Hasil analisis korelasi dan statistik deskriptif dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3
Statistik Deskriptif dan Interkorelasi Skala

No.	Skala	Mean	Standar Deviasi	1	1a	1b	2	3	4	5
1	Fam Foc	70,69	9,14							
1a	I def	40,75	6,74	0,895**						
1b	One def	29,94	4,33	0,719**	0,33**					
2	Balance	54,39	6,08	0,290**	0,321**	0,114				
3	Car Foc	24,39	5,11	0,143*	0,136*	0,090	0,191**			
4	Domin	35,59	5,81	0,210**	0,136*	0,231*	0,267**	0,156		
5	Spo Sup	36,46	5,81	0,324**	0,214**	0,351**	0,353**	0,242	0,433	
6	Indep	14,82	4,88	0,027	-0,012	0,074	0,004	0,116	0,030	0,017

1. Family Focus; 1a. I Defer; 1b. Someone Defers; 2. Balance; 3. Career focus; 4. Dominance; 5. Spousal Support; 6. Independence.

* $p < 0.01$

** $p < 0.05$

Sumber : Hasil Estimasi

Hasil statistik deskriptif menunjukkan bahwa *independence* dan *Career Focus* mempunyai skor rata-rata yang rendah. Ini menunjukkan bahwa sikap individu secara kolektif adalah negatif terhadap karier pasangan hidupnya yang lebih mempunyai perhatian terhadap pekerjaan atau kebebasan liburan dan sosialisasi. *Balance* dan *Family Focus* mempunyai skor rata-rata yang tinggi. Ini menunjukkan bahwa kebanyakan responden mempunyai sikap positif terhadap pembuatan keputusan bersama-sama dengan pasangan hidup mereka, berbagi tanggung jawab rumah tangga, dan penekanan pada keduanya (keluarga dan karier).

Hasil penelitian ini tidak konsisten dengan hasil penelitian Sander *et al.* (1998), dimana mereka menemukan skor rata-rata yang rendah pada skala *family focus* dan *dominance* dan skor rata-rata yang tinggi pada skala *balance* dan *independence*. Perbedaan ini disebabkan kehidupan masyarakat Asia (Indonesia) yang masih menekankan pada kepentingan karier dibanding dengan kepentingan keluarga. Ini berbeda dengan masyarakat USA yang mementingkan keluarga dibanding karier (Yang *et al.*, 2000).

Hasil analisis korelasi menunjukkan bahwa *Spousal Support* berkorelasi positif dengan skala lain, menunjukkan bahwa responden lebih menyukai pasangan hidup yang mempunyai kesadaran untuk mencoba membuat keluarga dan karier lebih menyenangkan. Selain itu, *Dominance* juga berkorelasi positif dengan skala lain, menunjukkan bahwa responden lebih menyukai pasangan hidup yang lebih berkarier untuk keluarga, bukan kedua-duanya.

Ada beberapa perbedaan dalam interkorelasi skor skala antara pria dan wanita Hasil interkorelasi skor skala antara pria dan wanita dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4
Statistik Deskriptif dan Interkorelasi Score Skala dengan Jenis Kelamin

No.	Skala	Mean	Standar Deviasi	1	1a	1b	2	3	4	5
Wanita, N=93										
1	Fam Foc	73,99	8,97							
1a	I Def	44,12	6,22	0,882**						
1b	One Def	29,87	4,56	0,766**	0,372**					
2	Balance	55,90	5,04	0,200	0,181	0,146				
3	Car Foc	24,12	5,25	0,123	0,147	0,042	0,159			
4	Domin	32,62	4,51	0,372**	0,355**	0,248*	0,314**	0,081		
5	Spo Sup	36,02	5,81	0,483**	0,372**	0,442**	0,331**	0,149	0,516**	
6	Indep	14,06	5,24	-0,073	-0,120	0,019	0,028	0,146	-0,005	-0,022
Pria, N=124										
1	Fam Foc	68,22	8,49							
1a	I Def	38,22	5,98	0,891**						
1b	One Def	30,00	4,17	0,758**	0,380**					
2	Balance	53,85	6,64	0,292**	0,342**	0,103				
3	Car Foc	24,60	5,02	0,203*	0,196*	0,131	0,231**			
4	Domin	37,81	5,69	0,439**	0,445**	0,257**	0,419**	0,196*		
5	Spo Sup	36,78	5,82	0,269**	0,190*	0,276**	0,397**	0,310**	0,418**	
6	Indep	15,39	4,52	0,208*	0,209*	0,124	0,028	0,080	-0,054	0,035

1. Family Focus; 1a. I Defer; 1b. Someone defers; 2. Balance; 3. Career Focus; 4. Dominance; 5. Spousal Support; 6. Independence

* $p \leq 0.01$

** $p \leq 0.05$

Sumber: Data Primer diolah

Hasil interkorelasi skor skala antara pria dan wanita menunjukkan bahwa ada hubungan atau korelasi positif yang signifikan antara *family focus* dan *career focus* pada pria namun tidak signifikan pada wanita. Ini menunjukkan bahwa seorang suami dapat memfokuskan baik keluarga maupun karier atau kedua-duanya. Korelasi signifikan untuk pria memperlihatkan hubungan positif pada pria antara subskala *I defer* dan skala *career focus*.

Pola hubungan antara skala satu dengan semua skala yang lain pada pria dan wanita tidak menunjukkan adanya perbedaan. Wanita mempunyai score rendah pada subskala *someone defers*, *career focus*, dan *independence*. Sedang skala yang scorenya tinggi adalah *balance*, *I defer*, *spousal support*, dan *dominance*. Pada pria, pola hubungannya sama dengan wanita karena scorenya yang rendah pada subskala *someone defers*, *career focus*, dan *independence* sedangkan score yang tinggi pada skala *I defer*, *balance*, *dominance*, dan *spousal support*. Pada pria, korelasinya lebih tinggi dan hubungan *I defer* dengan *career focus* dan *independence* semua signifikan, sebaliknya pada wanita korelasinya lebih rendah dan hubungan *I defer* dengan *career focus* dan *independence* tidak semua signifikan.

Pada pria, ada korelasi positif antara *balance* dan *career focus*, sebaliknya tidak signifikan pada wanita, mengindikasikan bahwa jika saya berkonsentrasi pada karier saya, saya dapat mengalihkan sesuatu yang berhubungan dengan rumah dan berpartisipasi dalam membuat keputusan harian (pria) dan jika saya tunduk/patuh untuk memperhatikan keluarga saya maka saya memerlukan pasangan hidup yang mau berhubungan dengan rumah dan supportive terhadap karier saya (wanita).

Pada wanita, *independence* tidak berkorelasi dengan beberapa skala lainnya sedang pada pria, *independence* berkorelasi positif dengan *family focus* dan subskala *I defer*, dan tidak berkorelasi dengan beberapa skala yang lain. Pada pria dan wanita, tidak ada korelasi antara *independence* dan *spousal support* (jika saya ingin liburan atau sosialisasi tanpa istri, saya tidak

perlu supportive istri). Pada pria dan wanita, ada korelasi positif antara *balance* dan *spousal support* (jika istri saya supportive maka saya ingin berbagi tugas pekerjaan rumah tangga).

Hasil penelitian ini tidak konsisten dengan hasil penelitian Sander *et al.* (1998). Sander *et al.* (1998) menemukan bahwa ada hubungan negatif signifikan antara *family focus* dan *career focus* pada wanita dan sebaliknya tidak pada pria; ada hubungan positif signifikan antara *career focus* dan *balance* pada wanita dan sebaliknya tidak pada pria; ada hubungan negatif antara *family focus* dan *independence* pada wanita dan sebaliknya tidak pada pria; ada hubungan positif signifikan antara *independence* dan *spousal support* pada pria dan sebaliknya tidak pada wanita; dan ada hubungan negatif antara *balance* dan *spousal support* pada pria dan sebaliknya tidak pada wanita. Perbandingan hasil interkorelasi skor skala dengan jenis kelamin antara penelitian sebelumnya (Sander *et al.*, 1998) dengan penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5
Hasil interkorelasi skor skala dengan jenis kelamin

Interkorelasi skor skala	Penelitian Sander <i>et al.</i> (1998)	Penelitian ini
1. Korelasi family focus dan career focus pada:		
-pria	Tidak ada korelasi signifikan	Ada Korelasi positif & signifikan
-wanita	Ada korelasi negatif & signifikan	Tidak ada korelasi signifikan
2. Korelasi balance dan career focus pada:		
-pria	Tidak ada korelasi signifikan	Ada korelasi positif & signifikan
-wanita	Ada korelasi positif & signifikan	Tidak ada korelasi signifikan
3. Korelasi independence dan family focus pada:		
-pria	Tidak ada korelasi signifikan	Ada korelasi positif & signifikan
-wanita	Ada korelasi negatif	Tidak ada korelasi
4. Korelasi independence dan spousal support pada:		
-pria	Ada korelasi positif & signifikan	Tidak ada korelasi
-wanita	Tidak ada korelasi	Tidak ada korelasi
5. Korelasi balance dan spousal support pada:		
-pria	Ada korelasi negatif	Ada korelasi positif
-wanita	Tidak ada korelasi	Ada korelasi positif

Sumber: Data Primer diolah

Peneliti menduga bahwa terjadinya perbedaan hasil pengujian dengan penelitian sebelumnya disebabkan oleh kehidupan sosial pria dan wanita yang berbeda antara masyarakat Indonesia dengan masyarakat USA. Hal ini didukung oleh teori pembelajaran sosial (*social learning theorists*) yang menyatakan bahwa dalam waktu dan tempat yang berbeda, pria dan wanita siap beradaptasi dengan kehidupan sosial yang sangat berbeda (Travis dan Yeager, 1991 yang dikutip oleh Hatfield dan Sprecher, 1995). Dengan kata lain, apa yang berlaku atau kebiasaan pada suatu masyarakat tertentu akan diadaptasi individu-individu baik pria maupun wanita. Misalnya, pria Indonesia umumnya bekerja untuk memperoleh penghasilan utama dalam keluarga sedang wanita bekerja hanya untuk menambah penghasilan keluarga, maka yang terjadi individu-individu baik pria maupun wanita Indonesia akan mengadaptasi kehidupan sosial seperti itu. Begitu pula dengan pria dan wanita USA, apabila kehidupan masyarakat USA umumnya pria dan wanita sama-sama mencari

penghasilan, maka individu-individu baik pria maupun wanita akan mengadaptasi kehidupan sosial seperti itu.

4.2. Hasil uji Hipotesis

Hasil uji hipotesis 1 ditemukan bahwa *Spousal Support* berkorelasi positif dengan skala lain. Ini menunjukkan bahwa responden lebih menyukai pasangan hidup yang mempunyai kesadaran untuk mencoba membuat keluarga dan karier lebih menyenangkan. Selain itu, *Dominance* juga berkorelasi positif dengan skala lain, menunjukkan bahwa responden lebih menyukai pasangan hidup yang lebih berkarier untuk keluarga, bukan kedua-duanya.

Hasil uji sub-sub hipotesis (H1a-H1g) ditemukan bahwa ada hubungan yang signifikan antara *spousal support* dan *balance* pada pria(H1a). Melalui analisa korelasi diperoleh angka korelasi 0,397** dengan probabilitas 0,000 menunjukkan kesimpulan bahwa ada hubungan yang signifikan antara *spousal support* dan *balance*. Pada wanita juga ditemukan ada hubungan yang signifikan antara *spousal support* dan *balance*(H1a). Melalui analisa korelasi diperoleh angka korelasi 0,331** dengan probabilitas 0,001 menunjukkan kesimpulan bahwa ada hubungan yang signifikan antara *spousal support* dan *balance* pada wanita.

Peneliti menemukan bahwa ada hubungan yang signifikan antara *family focus* dan *career focus* pada pria(H1b). Melalui analisa korelasi diperoleh angka korelasi 0,203* dengan probabilitas 0,024 menunjukkan kesimpulan bahwa ada hubungan yang signifikan antara *family focus* dan *career focus* pada pria. Sebaliknya pada wanita ditemukan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *family focus* dan *career focus*(H1b). Melalui analisa korelasi diperoleh angka korelasi 0,123 dengan probabilitas 0,240 menunjukkan kesimpulan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *family focus* dan *career focus* pada wanita.

Peneliti menemukan bahwa ada hubungan yang signifikan antara *career focus* dan *balance* pada pria(H1c). Melalui analisa korelasi diperoleh angka korelasi 0,231** dengan probabilitas 0,010 menunjukkan kesimpulan bahwa ada hubungan yang signifikan antara *career focus* dan *balance* pada pria. Sebaliknya pada wanita, peneliti tidak menemukan hubungan yang signifikan antara *career focus* dan *balance*(H1c). Melalui analisa korelasi diperoleh angka korelasi 0,159 dengan probabilitas 0,128 menunjukkan kesimpulan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *career focus* dan *balance* pada wanita.

Pada pria ditemukan bahwa ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *family focus*(H1d). Melalui analisa korelasi diperoleh angka korelasi 0,208* dengan probabilitas 0,021 menunjukkan kesimpulan bahwa ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *family focus* pada pria. Sebaliknya pada wanita ditemukan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *family focus*(H1d). Melalui analisa korelasi diperoleh angka korelasi -0,073 dengan probabilitas 0,485 menunjukkan kesimpulan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *family focus* pada wanita.

Pada pria ditemukan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *career focus*(H1e). Melalui analisa korelasi antara *independence* dan *career focus* diperoleh angka korelasi 0,080 dengan probabilitas 0,379 menunjukkan kesimpulan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *career focus* pada pria. Pada wanita juga ditemukan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *career focus*(H1e). Melalui analisa korelasi antara *independence* dan *career focus* diperoleh angka korelasi 0,146 dengan probabilitas 0,163 menunjukkan kesimpulan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *career focus* pada wanita.

Pada pria ditemukan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *dominance*(H1f). Melalui analisis korelasi diperoleh angka korelasi -0,054 dengan probabilitas 0,549, menunjukkan kesimpulan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *dominance* pada pria. Pada wanita juga ditemukan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara

independence dan *dominance*(H1f). Melalui analisa korelasi diperoleh angka korelasi -0,005 dengan probabilitas 0,962, menunjukkan kesimpulan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *dominance* pada wanita.

Pada pria ditemukan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *spousal support*(H1g). Melalui analisa korelasi diperoleh angka korelasi 0,035 dengan probabilitas 0,701 menunjukkan kesimpulan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *spousal support* pada pria. Pada wanita juga ditemukan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *spousal support*(H1g). Melalui analisa korelasi diperoleh angka korelasi -0,022 dengan probabilitas 0,833 menunjukkan kesimpulan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara *independence* dan *spousal support* pada wanita.

5. PENUTUP

5.1. Simpulan

Spousal support dan *dominance*, mempunyai hubungan yang signifikan dan positif dengan skala lain. Ini menunjukkan bahwa responden lebih menyukai pasangan hidup yang mempunyai kesadaran untuk mencoba membuat keluarga dan karier lebih menyenangkan.

Ada hubungan yang signifikan dan positif antara *spousal support* dan *balance* pada pria dan wanita. Ini menunjukkan bahwa antara suami dan istri saling mendukung dan berbagi tugas rumah tangga.

Ada hubungan yang signifikan dan positif antara *family focus* dan *career focus* pada pria dan sebaliknya tidak signifikan pada wanita. Ini menunjukkan bahwa seorang suami dapat membuktikan hanya menfokuskan pada keluarga dan karier atau kedua-duanya.

Ada hubungan yang signifikan dan positif antara *career focus* dan *balance* pada pria dan sebaliknya tidak signifikan pada wanita. Ini menunjukkan bahwa jika seorang suami berkonsentrasi pada karier maka suami tersebut dapat mengalihkan sesuatu yang berhubungan dengan kehidupan rumah tangga dan berpartisipasi dalam membuat keputusan harian dan jika seorang istri berkonsentrasi pada keluarga maka istri tersebut memerlukan suami yang mau berhubungan dengan kehidupan rumah tangga dan berpartisipasi dalam membuat keputusan.

Ada hubungan yang signifikan dan positif antara *independence* dan *family focus* pada pria dan sebaliknya tidak signifikan pada wanita. Ini menunjukkan bahwa seorang suami mau memperhatikan kehidupan rumah tangganya, bebas sosialisasi, dan melakukan liburan sendiri dan sebaliknya seorang istri yang menfokuskan pada rumah tangganya tidak dapat bersosialisasi dan melakukan liburan sendiri.

Tidak ditemukan hubungan yang signifikan antara *independence* dan *career focus* pada pria dan wanita. Ini menunjukkan bahwa suami/istri yang tidak menfokuskan pada karier maka bebas bersosialisasi dan sebaliknya jika suami/istri menfokuskan pada karier maka tidak bebas bersosialisasi.

Tidak ditemukan hubungan yang signifikan antara *independence* dan *dominance* pada pria dan wanita. Ini menunjukkan bahwa suami/istri yang tidak dominan dalam rumah tangga mereka maka bebas bersosialisasi dan sebaliknya jika suami/istri dominan maka tidak bebas bersosialisasi.

Tidak ditemukan hubungan yang signifikan antara *independence* dan *spousal support* pada pria dan wanita. Ini menunjukkan bahwa seorang suami yang ingin melakukan liburan atau sosialisasi tanpa istrinya maka tidak perlu supportif istri.

5.2. Implikasi

Penelitian ini dapat dimanfaatkan dan dikembangkan oleh para praktisi manajemen sumber daya manusia (MSDM) untuk mengambil kebijakan meningkatkan kinerja SDM melalui meningkatnya kepuasan pekerjaan karena pengaruh kepuasan keluarga. Mengingat kepuasan keluarga mempengaruhi tingkat kepuasan pekerjaan dan akhirnya dapat meningkatkan kinerja, maka para

praktisi SDM dapat meningkatkan kepuasan keluarga dengan membuat kebijakan membantu para pekerja untuk menciptakan keseimbangan antara kehidupan dalam keluarga dan kehidupan kerja. Dengan adanya keseimbangan antara kehidupan keluarga dan kerja maka produktivitas pekerja akan meningkat dan ini akan menguntungkan perusahaan. Sebagai imbalannya perusahaan dapat menawarkan program-program berupa bantuan perawatan untuk keluarga pekerja dan asuransi kesehatan (Mercer, 1991 dikutip oleh Yasin, 1999).

5.3. Keterbatasan penelitian dan saran bagi penelitian mendatang

Penelitian ini masih tergolong baru atau *single study* sehingga tidak dapat membuat reliabilitas dan validitas dari sebuah instrumen baru, karena itu penelitian ini harus dipandang sebagai permulaan dari proses konstruk validitas. Penelitian mendatang perlu menilai perubahan diskriminan dan validitas yang dihubungkan dengan kriteria CFAM, penilaian ini diperlukan untuk menentukan apakah instrumen CFAM sesuai alat ukurnya.

Penelitian ini hanya menggunakan subyek penelitian yang terbatas. Peneliti menggunakan mahasiswa tingkat akhir di dua Perguruan tinggi yaitu Universitas Gadjah Mada dan Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Karena penelitian ini menggunakan subyek yang sangat terbatas maka penelitian mendatang dapat mengembangkan penelitian dengan sampel yang lebih luas dengan populasi yang berbeda sehingga hasilnya dapat digeneralisasikan dengan baik.

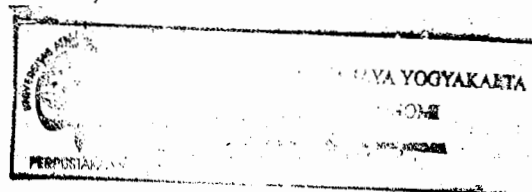
Penelitian ini hanya menguji hubungan antara berbagai dimensi sikap individual baik pria maupun wanita dalam mengelola keluarga dan karier. Hasil penelitian ini tidak menunjukkan apakah pria dan wanita cenderung mementingkan keluarga atau karier. Untuk penelitian mendatang, peneliti dapat meneliti perbedaan sikap individu terhadap pengelolaan *interface* karier dan keluarga antara pria dan wanita.

DAFTAR PUSTAKA

- Cooper, Donald R., & Emory, C. William (1995), *Business Research Methods*, Irwin, fifth edition.
- Edwards, J.R., & Harrison, V.R. (1992), "Job Demands and Worker Health: Three-dimensional reexamination of the relationship between person-environment fit and strain", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 78, pp. 628-648.
- Frone, M.R., Russel, M., & Cooper, M.L. (1994), "Relationship Between Job and Family Satisfaction: Causal or Noncausal Covariation?" *Journal of Management*, Vol. 20, pp. 565-579.
- Hatfield, E., & Sprecher, S. (1995), "Men's and Women's Preferences in Marital Partners in The United States, Rusia, and Japan", *Journal of cross-cultural psychology*, Vol. 26, No. 6, pp. 728-750.
- Higgins, C.A., & Duxbury, L.E. (1992), "Work -Family conflict: A Comparison of Dual-Career and Traditional-Career Men", *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 13, pp. 389-411.
- Junaedi, Sheellyana, M., F. 2000. *Pengaruh Ketidakpuasan Konsumen, Karakteristik, Kategori Produk, dan Kebutuhan Mencari Variasi Terhadap Keputusan Perpindahan Merk*, Thesis S2 Universitas Gadjah Mada (tidak diterbitkan), Yogyakarta, pp. 41-42.
- Kim, J., & Mueller, C.W. (1978), *Introduction to Factor Analysis*. Sage Publication, Inc.

Analisis Hubungan Antara Berbagai Dimensi Sikap Individual Dalam Mengelola Keluarga dan Karier
(Nuryati)

- Martin, P.Y., Harrison, D., & Dinitto, D. (1983), "Advancement for Women in Hierarchical Organizations: A Multilevel Analysis of Problems and Prospects", *The Journal of Applied Behavioral Science*, Vol. 19, pp. 19-33.
- Sander, M.M., Lengnick-Hall, C.A., Lengnick-Hall, M.L., & Steele-Clapp, L. (1998), "Love and Work: Career-Family Attitudes of New Entrants into the Labor Force", *Journal of Organizational Behavior*, 19, pp. 603-619.
- Sekaran, U. (1992), *Research Methods For Business*. John Wiley & Sons, Inc, second edition.
- Sharma, S. (1996), *Applied Multivariate Techniques*. John Wiley & Sons, Inc.
- Singh, S. (1994), "Gender Differences in Work Values and Personality Characteristics Among Indian Executives", *Journal of Social Psychology*, Vol. 134, No. 5, pp. 699-700.
- SPSS Base 8.0. (1998), *Applications Guide*. SPSS Inc.
- Vinokur, A.D., Pierce, P.F., & Buck, C.L. (1999), "Work-Family Conflicts of Women in the Air Force: Their Influence on Mental Health and Functioning", *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 20, pp. 865-878.
- Williams, K.L., & Alliger, G.M. (1994), "Role Stressor, Mood Spillover, and Perceptions of Work-Family Conflict in Employed Parents", *Academy of Management Journal*, Vol. 37, pp. 837-868.
- Wallace, J.E. (1999), "Work-to-Nonwork Conflict Among Married Male and Female Lawyers", *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 20, pp. 797-816.
- Yasin, A. (1999), *Studi Tentang Pengaruh Timbal Balik Antara Kepuasan Pekerjaan dan Kepuasan Keluarga*. Thesis S2 Universitas Gadjah Mada (tidak diterbitkan), Yogyakarta, pp. 48-49.
- Yang, N., Chen, C.C., Choi, J., & Zou, Y. (2000), "Sources of Work-Family Conflict: A SINO-U.S. Comparison of the Effects of Work and Family Demands", *Academy of Management Journal*, Vol. 43, No. 1, pp. 113-123.



COMPUTER ANXIETY DAN KEAHLIAN END USER COMPUTING DALAM PENGGUNAAN TEKNOLOGI INFORMASI

Rustiana
Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Abstract

In the digital era, one of negative impact is computer anxiety. But, one of the future trend in information technology is the increase end user capabilities to use and interact with the computer. In the other words there will be a decrease in computer anxiety and an increase in capabilities to use the computer. Capabilities to use the computer as well as a proxy in computer self efficacy. The purpose of the study is to investigate the effect about of computer anxiety on computer self efficacy end users computing. Questionnaire has distributed to 149 management information system as a respondent. Data was analysed by simple regression and the result supported the hypothesis. Implication of the study is to improve the computer learning to process of computer of the student.

Keywords: *computer anxiety, computer self efficacy, end user computing*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi yang begitu pesat dewasa ini, menimbulkan dampak positif dan dampak negatif. Turban, dkk (2002) menggolongkan dampak teknologi informasi digolongkan menjadi tiga bagian yakni, dampak bagi organisasi, dampak bagi individu dan dan dampak sosial.

Dampak bagi organisasi, teknologi informasi membawa sejumlah perubahan seperti struktur hirarki organisasi menjadi semakin melebar/flat, kewenangan yang cenderung terdesentralisasi, perubahan struktur kekuasaan yang cenderung terdistribusi; perubahan dalam *job content*, dan perubahan manajemen sumber daya manusia dalam organisasi, serta membantu manajer dalam pembuatan keputusan.

Dampak sistem informasi bagi individu dalam berbagai cara. Sebagian individu mungkin merasakan banyak manfaat, namun sebagian individu merasa perkembangan teknologi informasi tidak bermanfaat. Beberapa dampak negatif yang ditimbulkan antara lain ketidakpuasan kerja; dehumanisasi dan dampak psikologi; *information anxiety* dan dampak terhadap keselamatan dan kesehatan kerja.

Dampak perkembangan teknologi informasi pada masyarakat/sosial antara lain semakin banyak kesempatan yang tersedia bagi para penyandang cacat, peningkatan kualitas hidup manusia, adanya masyarakat maya/*virtual society*, semakin meningkatnya *digital divide*, privasi dan kebebasan berbicara secara lebih melalui internet.

Menurut Rustiana (2004) *computer anxiety* merupakan salah satu dampak negatif yang perlu mendapat perhatian serius bagi para peneliti. Dari hasil risetnya pada mahasiswa kelas sistem informasi manajemen strata S1, Rustiana menemukan bahwa *computer anxiety* masih dirasakan bagi para *end user* dalam level yang moderat. Ini sesuai dengan pendapat Noked (dalam McPherson, 1996) yang menyatakan *computer anxiety* menjelang akhir abad 20 merupakan salah satu kondisi yang secara luas mempengaruhi orang dalam berinteraksi dengan komputer. Namun demikian, Hemby (1998) memprediksi bahwa diperkirakan pada abad 21 *computer anxiety* pengguna cenderung semakin kecil seiring dengan pertumbuhan pengguna komputer dan generasi muda yang semakin banyak menerima dan berinteraksi dengan teknologi baru ini.

Computer anxiety merupakan suatu konsep spesifik dari *anxiety*. *Anxiety* adalah perasaan seseorang mengenai pengalamannya ketika berinteraksi dengan komputer, dalam hal ini *anxiety* dihubungkan dengan konsep komputer (Oetting, 1983 dalam McPherson, 1996).

Didasarkan pada prediksi Hemby (1998) dan McPherson (1998), pada abad teknologi /abad digital, *computer anxiety* cenderung menurun seiring dengan tren teknologi informasi yang semakin *user friendly*, tingginya peningkatan jumlah pengguna PC dan semakin banyaknya generasi muda yang menerima dan terbuka pada kecanggihan teknologi ini. Sehingga dengan demikian para *user* mampu berinteraksi dengan komputer dengan lebih baik. Menurut Hill, dkk (1987 dalam Stone, dkk, 1996) *computer self efficacy* dan *computer anxiety* (Rosen dan Maguire, 1990, dalam Stone, dkk, 1996) merupakan prediktor yang penting bagi kemauan mahasiswa untuk mempelajari dan menggunakan sistem komputer.

Penelitian dengan menggunakan variabel *computer anxiety* dan *computer self efficacy* telah diterapkan dalam dunia pendidikan antara lain oleh Havelka (2003) dan Wijaya (2003). Havelka (2003) melakukan penelitian pada level *undergraduate* dan yang menjadi respondennya adalah sebanyak 324 mahasiswa bisnis dengan berbagai mayor konsentrasi. Hasilnya menunjukkan bahwa ada pengaruh negatif *computer anxiety* terhadap *computer self efficacy* dengan tingkat signifikansi p value $< 0,000$. Penelitian Wijaya (2003) menggunakan 69 akuntan pendidik yang menjadi sampelnya. Hasilnya juga menunjukkan bahwa ada pengaruh negatif *computer anxiety* terhadap *computer self efficacy* dengan tingkat signifikansi p -value $< 0,000$. Bertolak dari hasil penelitian terdahulu, maka dilakukan penelitian ini untuk membuktikan adanya pengaruh negatif *computer anxiety* terhadap *computer self efficacy* pada *end user computing* dalam penggunaan teknologi informasi.

2. TELAAH LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Pengertian dan Penyebab *Computer Anxiety*

Computer anxiety merupakan suatu konsep spesifik *anxiety* di bidang komputer, yang mana orang merasakan pengalamannya ketika sedang berinteraksi dengan komputer (Oetting, 1993 dalam McPherson, 1998). *Computer anxiety* didefinisikan sebagai kecenderungan seseorang menjadi susah, khawatir, atau ketakutan mengenai penggunaan komputer dimasa sekarang atau dimasa mendatang (Igarria dan Parasuraman, 1989 dalam Indriantoro, 2000). Ini merupakan suatu fenomena *anxiety* yang terbentuk oleh perkembangan teknologi informasi.

Menurut pendapat Marcoulides (1988) seperti yang dikutip oleh Vincent, dkk (2002) menyatakan bahwa *computer anxiety* yang dialami seseorang masih tetap ada tanpa memperhatikan adanya pengalaman komputer sebelumnya. *Computer anxiety* cenderung muncul pada para user dalam situasi jika mereka dihadapkan dengan pembelajaran pada aplikasi komputer yang baru (Ostrowski, dkk, 1986 dan Elder, dkk, 1987).

Indikasi terjadinya *computer anxiety* menurut Gantz (1986 dalam Wijaya, 2003) antara lain berupa takut membuat kesalahan, tidak suka mempelajari komputer, merasa bodoh, merasa diperhatikan oleh orang lain saat membuat kesalahan, merasa merugikan kerja, serta merasa bingung secara total. Penjelasan ini menunjukkan bahwa *computer anxiety* berhubungan dengan kemampuan diri.

Level *computer anxiety* dapat dibedakan secara ekstrim kedalam dua level yakni level rendah atau level tinggi. Tingkat *computer anxiety* yang rendah menyebabkan individu mempunyai keyakinan yang kuat bahwa komputer bermanfaat baginya sehingga timbul rasa senang bekerja dengan komputer. Pada penelitian Levine dan Donitsa-Schmidt, 1998 dan Shashaani, 1997 serta Ayersman, 1996 dalam Vincent, dkk, 2002) menunjukkan adanya sikap/*attitude* yang positif dalam hubungannya dengan pengalaman berinteraksi dengan komputer. Namun sebaliknya, sikap *computer anxiety* menunjukkan level yang tinggi menurut keyakinan dan persepsi *user*, menunjukkan bahwa teknologi komputer dapat mendominasi atau mengendalikan kehidupan manusia (Indriantoro, 2000).

Computer anxiety dapat disebabkan oleh beberapa faktor internal maupun eksternal. Menurut Lewin (1995 dalam Wijaya, 2003) gejala yang menimbulkan *computer anxiety* pada individu disebabkan individu tidak dapat mengenal dan menerima tingkatan perubahan dalam menanggapi perubahan teknologi komputer. Tingkatan perubahan yang dimaksud adalah: 1) identifikasi untuk berubah; 2) tidak membakukan pesan lama, 3) belajar pesan yang baru, dan 4) mengulang pesan yang baru. Apabila individu tidak dapat melewati beberapa tahap tersebut maka akan timbul sifat kecemasan dan penolakan terhadap teknologi komputer. Menurut Bralove (1983, dalam Wijaya, 2003) gejala yang muncul pada *computer anxiety* yang disebabkan oleh persepsi individu yang kurang baik. Dasar dari persepsi individu terganggu karena : a) perubahan status, b) berkeras tidak ingin belajar yang baru, c) ada paksaan untuk berubah, dan d) kerja yang berlebihan dan ketidaknyamanan. Persepsi individu terganggu yang oleh hal tersebut akan membentuk individu untuk melakukan pertahanan yang berlebihan sehingga termanifestasi dalam perilaku *computer anxiety*.

2.2. Jenis *Computer Anxiety*

Konsep *computer anxiety* dibedakan dalam tiga jenis yakni: *trait anxiety*, *states anxiety* dan *concepts specific anxiety*. Kedua jenis pertama, mengacu pada konsep psikologi dan jenis ketiga perluasan dari konsep psikologi yang dikembangkan oleh Oetting (1983).

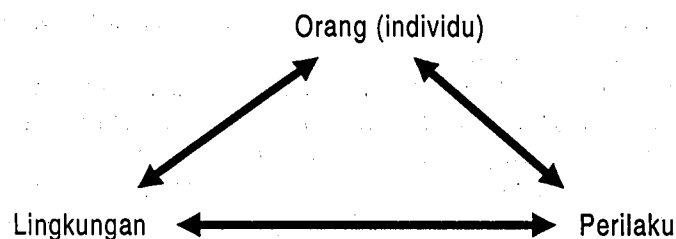
Trait anxiety merupakan *anxiety* yang dirasakan secara umum oleh tiap orang dalam pengalaman hidupnya. Orang-orang yang mempunyai *trait anxiety* cenderung mempunyai *anxiety* secara kronis dan senantiasa merasa cemas dalam suatu situasi dan kondisi yang membuat dia tertekan. Variabel *trait anxiety* dipakai untuk penelitian yang ada hubungannya dengan konstruk personaliti, *psycho-pathologym*, dan teori pembelajaran. Ini merupakan karakteristik personal yang mempengaruhi perilaku secara luas.

Sedangkan *state anxiety* adalah orang yang mengalami *anxiety* pada suatu saat tertentu. Tipe ini biasanya merupakan suatu produk sejarah pembelajaran orang. Sebagai contoh, misalnya orang yang berpengalaman mengalami problem dalam situasi yang serupa dalam masa lalunya dan dapat menjadi cemas jika situasi itu terjadi lagi (McPherson, 1998).

Jenis ketiga merupakan perluasan *anxiety* dari konsep psikologi ke konsep yang lebih spesifik yang diterapkan dalam situasi tertentu, khususnya bidang komputer. Konsep ini lahir setelah Oetting mengembangkan skala untuk mengukur *computer anxiety* yang disebut sebagai COMPAS. Instrumen ini yang selalu dipakai dalam riset-riset mengenai *computer anxiety* oleh para peneliti untuk mengukur level *anxiety* seseorang terhadap komputer.

2.3. Teori Kognitif Sosial

Teori kognitif sosial ini dicetuskan oleh pakar psikologi perilaku ternama Albert Bandura. Teori ini didasarkan pada premis bahwa ada tiga variabel yang saling mempengaruhi yang lebih dikenal sebagai "*triadic reciprocal*". Ketiga variabel tersebut adalah lingkungan, perilaku dan orang (lihat gambar 1).



Gambar 1
Triadic reciprocity atau reciprocal determinism

(sumber: Compeau dan Higgins, 1995)

Pada gambar 1 menunjukkan bahwa ketiga variabel tersebut saling mempengaruhi satu dengan yang lain. Individu memilih lingkungan dan lingkungan mempengaruhinya. Selanjutnya perilaku yang ada dalam situasi ini dipengaruhi oleh lingkungan atau karakteristik situasional yang juga dipengaruhi oleh faktor kognitif dan faktor personal.

Teori kognitif sosial oleh Bandura dikembangkan dalam dua set ekspektasi kekuatan kognitif utama yang menjadi *guide* perilaku. Pada seting *pertama*, ekspektasi dihubungkan dengan *outcome*. Para individu yang dapat lebih memahami aspek perilaku, akan percaya bahwa *outcome* yang lebih bernilai bila dibandingkan dengan individu yang tidak mampu memahami konsekuensi yang menguntungkan. *Kedua*, oleh Bandura (dalam Compeau dan Higgins, 1995) ekspektasi ini disebut sebagai *self efficacy* yang merupakan kepercayaan individu mengenai kemampuan untuk membentuk suatu perilaku tertentu. Adapun definisi *self efficacy* menurut Bandura (1986 dalam Compeau dan Higgins, 1995) adalah

"People's judgments of their capabilities to organize and execute courses of action required to attain designated types of performances. It is concerned not with the skills one has but with judgements of what one can do with whatever skills one possesses."

Dari definisi tersebut menunjukkan karakteristik kunci dari konstruk *self efficacy* yakni komponen *skill/keahlian* dan *ability/kemampuan* dalam hal mengorganisir dan melaksanakan suatu tindakan. Dalam konteks komputer, *computer self efficacy* menggambarkan persepsi individu tentang kemampuannya menggunakan komputer untuk menyelesaikan tugas-tugas seperti menggunakan paket-paket *software* untuk analisis data, menulis surat *mail merge* dengan menggunakan *word processor* lebih dari pada sekedar keahlian yang sederhana seperti memformat disket atau booting ulang komputer.

Istilah *self efficacy* telah merupakan suatu konstruk penting dalam psikologi telah banyak digunakan para peneliti seperti yang dikutip oleh Compeau dan Higgins (1995) yang dikaitkan dengan variabel-variabel lain seperti untuk mempengaruhi keputusan perihal perilaku yang dilakukan (Bandura, dkk, 1977; Betz dan Hackett, 1981), tanggapan emosional (termasuk stres dan *anxiety*) dalam membentuk perilaku (Bandura, dkk, 1977; Stumpf, dkk, 1987), serta pencapaian kinerja aktual individu yang dihubungkan dengan perilaku (Collins, 1985; Locke, dkk, 1984; Wood dan Bandura, 1989).

Dalam riset bidang sistem informasi, banyak peneliti (Compeau dan Higgins, 1995; Stone, dkk, 2003; Wijaya, 2003) yang menguji variabel *self efficacy* yang dihubungkan dengan berbagai perilaku komputer.

2.4. Computer Self Efficacy

Menurut Compeau dan Higgins (1995) *computer self efficacy* (CSE) didefinisikan sebagai *judgement* kapabilitas seseorang untuk menggunakan komputer. Ini bukan merupakan *judgement* pada masa lalu seseorang dalam menggunakan komputer, tetapi menyangkut *judgement* yang akan dilakukan pada masa depan. Hasil riset Compeau dan Higgins (1995) menunjukkan bahwa ada tiga faktor yang dapat mempengaruhi *computer self efficacy*, yakni *pertama* dorongan dari pihak lain, *kedua* adalah pihak lain menggunakan dan *ketiga* adalah dukungan.

Dorongan dari pihak lain mengacu pada kelompok dan menggunakan persuasi verbal. Pada faktor kedua, seseorang dapat meningkatkan *computer self efficacy*nya karena mengobservasi dan meniru model perilaku. Ini merupakan cara yang ampuh untuk mengakuisisi perilaku sebagai model pembelajaran. Sedangkan faktor ketiga yakni adanya dukungan dari organisasi untuk pengguna komputer dapat meningkatkan *computer self efficacy*. Dukungan ini bisa berupa ketersediaan dari pihak organisasi untuk membantu individu yang membutuhkan peningkatan kemampuan dan juga persepsi kemampuan diri.

Compeau dan Higgins (1995) menjelaskan ada 3 dimensi *computer self efficacy* yakni *magnitude*, *strength*, dan *generalibility*. Dimensi *magnitude* mengacu pada tingkat kapabilitas yang

diharapkan dalam penggunaan komputer. Individu yang mempunyai *magnitude* CSE yang tinggi dapat diharapkan merasa mampu menyelesaikan tugas-tugas komputasi yang lebih kompleks dibanding yang mempunyai level *magnitude* CSE yang rendah. Selanjutnya, dimensi ini juga menjelaskan bahwa tingginya *magnitude* CSE seseorang dikaitkan dengan level yang dibutuhkan untuk memahami suatu tugas. Pada individu yang level *magnitude* CSEnya tinggi mampu menyelesaikan tugas-tugasnya dengan rendahnya dukungan dan bantuan dari orang lain, dibandingkan dengan level *magnitude* CSE yang rendah.

Pada dimensi *kedua* yakni *strength*, ini mengacu pada level keyakinan tentang *judgement* atau kepercayaan individu untuk mampu menyelesaikan tugas-tugasnya dengan baik.

Sedangkan dimensi *ketiga* berupa *generability* mengacu pada tingkat *judgement* terbatas pada domain khusus aktifitas. Dalam konteks komputer, domain ini mencerminkan perbedaan konfigurasi *hardware* dan *software*. Sehingga dengan demikian, individu yang mempunyai level *generability* CSE yang tinggi diharapkan dapat secara kompeten menggunakan paket-paket *software* dan sistem komputer yang berbeda. Sebaliknya tingkat *generability* CSE yang rendah menunjukkan kemampuan individu dalam mengakses paket-paket *software* dan sistem komputer secara terbatas.

2.5. Hasil-hasil Penelitian Terdahulu dan Pengembangan Hipotesis

Perkembangan teknologi informasi (TI) harus diimbangi oleh keahlian sumber daya manusia penggunaannya. Batasan pengetahuan dan perilaku dari pengguna TI yang menyebabkan teknologi informasi tidak dapat difungsikan secara optimal. Salah satu faktor yang berpengaruh pada keahlian adalah aspek perilaku. Menurut Strassman (1985 dalam Indirantoro, 2000) menyatakan bahwa penerapan TI dalam suatu organisasi mendorong terjadinya perubahan yang revolusioner terhadap perilaku individu dalam bekerja. Keahlian seseorang dalam penggunaan komputer mempengaruhi kesuksesan penerapan teknologi. Sikap sebagai salah satu aspek yang mempengaruhi perilaku individual selain norma sosial dan kebiasaan. Penelitian yang dilakukan Lyod dan Gressard (1984 dalam Wijaya 2000) menemukan bahwa sikap pemakai individual terhadap komputer mempunyai dampak pada keahlian individual pemakai komputer dan keberhasilan suatu sistem informasi. Refleksi sikap seseorang dalam penelitian ini adalah aspek *computer anxiety*. Tood dan Benbasat (1992) menemukan bahwa kegelisahan dan ketakutan seseorang terhadap kehadiran teknologi baru umumnya akan mendorong sikap negatif untuk menolak penggunaan Teknologi Informasi.

Sikap positif seseorang untuk menerima keberhasilan teknologi komputer karena dilandasi oleh keyakinan bahwa komputer dapat membantu pekerjaannya sehingga timbul rasa suka pada komputer. Ketidaksukaan seseorang terhadap komputer dapat disebabkan oleh ketakutan dan kekhawatiran yang bersangkutan terhadap teknologi komputer (Igbaria dan Pasuraman, 1986).

Penelitian Campeau dan Higgins (1995) menggunakan responden sebanyak 1020 karyawan yang berinteraksi dengan komputer dalam tugas kesehariannya. Hasilnya menemukan bahwa perasaan cemas pada komputer (*computer anxiety*) berpengaruh negatif terhadap penggunaan komputer (*computer self efficacy*).

Penelitian Rifa dan Gudono (1999) yang dikuatkan oleh penelitian Indirantoro (2000) menemukan bahwa ada pengaruh negatif *computer anxiety* terhadap keahlian dalam *end user computing*. Hasil ini konsisten dengan temuan Wijaya (2003) yang melakukan studi pada para dosen akuntansi. Sehingga didasarkan dari penjelasan tersebut, maka disusunlah hipotesis penelitian sebagai berikut

H: ada pengaruh negatif *computer anxiety* terhadap *computer self efficacy* pada *end user computing* dalam penggunaan teknologi informasi

3. METODA PENELITIAN

3.1. Sampel:

Sampel yang dipilih adalah mahasiswa akuntansi yang sedang mengambil mata kuliah Sistem Informasi Manajemen sebagai proksi *end user computing*. Dipilihnya mahasiswa akuntansi dengan pertimbangan bahwa dosen pengampu mata kuliah Sistem Informasi Manajemen pada jurusan ini mewajibkan mahasiswanya untuk mengumpulkan projek desain *data base* dengan menggunakan *software* aplikasi *microsof access*.

3.2. Metoda Pengumpulan Data

Data dikumpulkan dengan cara menyebarkan kuesioner secara langsung pada mahasiswa saat setelah selesai dalam mendengarkan materi kuliah. Kuesioner terdiri dari tiga bagian yakni bagian pertama berisi data demografi responden, bagian kedua berisi tentang *computer anxiety* dan bagian ketiga berisi *computer self efficacy* dalam penggunaan teknologi informasi. Pada item data demografi responden berisi informasi mengenai jenis kelamin, angkatan tahun, umur dan IPK. Sebanyak 190 kuesioner disebarkan dengan tingkat pengembalian 84,2 % atau sebesar 160 kuesioner. Dari 160 kuesioner yang kembali, sebanyak 11 kuesioner yang tidak diisi secara lengkap sehingga yang dapat digunakan untuk dianalisis sebanyak 149 kuesioner (*respon rate* 78,42%).

3.3. Definisi Operasional Variabel dan Pengukurannya

Computer anxiety berhubungan dengan persepsi umum *user* mengenai penggunaan komputer (Venkatesh, 2000). Instrumen yang digunakan untuk mengukur variabel ini menggunakan *computer anxiety ratio scale* (CARS) yang dikembangkan oleh Heinsen, dkk (1987). Sebanyak 19 item pernyataan dengan menggunakan 5 skala likert digunakan untuk mengukur persepsi level *computer anxiety* yang dirasakan oleh responden. Angka 1 berarti sangat tidak setuju, angka 2 berarti tidak setuju, angka 3 berarti ragu-ragu, angka 4 berarti setuju, dan angka 5 berarti sangat setuju.

Keahlian penggunaan teknologi informasi, diprosikan dengan keahlian penggunaan komputer. Dalam hal ini adalah *computer self efficacy*. Adapun yang dimaksud adalah kemampuan pemakai dalam hal aplikasi komputer, sistem operasi, penanganan files dan perangkat keras penyimpanan data dan penggunaan tombol keyboard (Indriantoro, 2000). Untuk mengukur variabel ini digunakan alat *computer self-efficacy scale* (SCE) yang dikembangkan oleh Murphy, dkk (1989). Sebanyak 30 item pernyataan untuk mengukur level *computer self efficacy* untuk mengetahui kemampuan user dalam menggunakan komputer. Ada 5 skala likert digunakan untuk menyatakan persetujuan responden tentang item-item kuesioner. Angka 1 berarti sangat tidak setuju, angka 2 berarti tidak setuju, angka 3 berarti ragu-ragu, angka 4 berarti setuju, dan angka 5 berarti sangat setuju.

3.4. Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas menggunakan analisis faktor yang menunjukkan nilai $> 0,5$ dengan nilai factor loading $> 0,5$ dan nilai eigenvalue > 1 . Sedangkan uji reliabilitas dengan menggunakan *cronbach alpha* yang menunjukkan nilai $> 0,5$.

Uji validitas dan reliabilitas dilakukan dengan menggunakan *software* aplikasi statistik SPSS versi 10. Hasil uji validitas dan reliabilitas variabel *computer anxiety* dan *computer self efficacy* dapat dilihat pada tabel 1 berikut

Tabel 1
Hasil uji validitas dan uji reliabilitas

Variabel	KMO	Loading factor	Eigenvalue >1	Cronbach alpha
Computer anxiety	0,780	0,689 - 0,850	4,189	0,743
Computer self efficacy	0,817	0,669 - 0,909	8,466	0,832

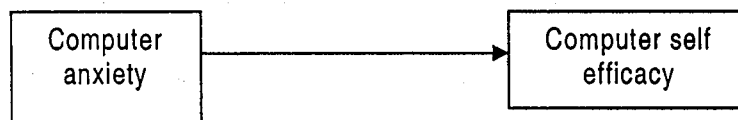
Sumber : Hasil Estimasi

Dari tabel 1 dapat dibaca bahwa dari hasil uji validitas untuk variabel *computer anxiety* dan *computer self efficacy* menunjukkan angka 0,78 dan 0,817 dengan faktor loading 0,689-0,85 dan 0,669 -0,909 dan nilai *eigenvalue* 4,189 dan 9,466. Sehingga dengan demikian menunjukkan hasil yang valid karena melebihi batas minimal yang disyaratkan.

Sedangkan hasil uji reliabilitas kedua variabel *computer anxiety* dan *computer self efficacy* menunjukkan angka 0,743 dan 0,832. Kedua angka ini melebihi standar minimal yang disyaratkan, sehingga kedua variabel ini reliabel.

3.5. Model Penelitian

Model penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut



Gambar 2

Model saling hubungan antar variable

Sumber: Model penelitian dikembangkan peneliti

3.6. Analisis Data

Data dianalisis dengan menggunakan statistik deskriptif, korelasi antar variabel. Pengujian hipotesis menggunakan regresi sederhana, dengan rumus

$$Y = a + bx + e$$

Ket:

Y = *computer self efficacy*

a = konstanta

b = koefisien variabel

e = error

x = *computer anxiety*

4. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1. Statistik Deskriptif Demografi Responden

Data statistik deskriptif responden dapat dibaca pada tabel 2 berikut:

Tabel 2
Statistik Deskriptif Responden

Jenis kelamin	Jumlah	Prosentase (%)
Pria	41	27,5
Wanita	108	72,5

**Computer Anxiety dan Keahlian End User Computing dalam Penggunaan Teknologi Informasi
(Rustiana)**

Total	149	100
Umur (th)		
19	34	22,8
20	59	39,6
21	39	26,2
22	13	8,7
23	3	2,0
25	1	0,7
Total	149	100
Mean = 20,3 th dan deviasi standar = 1,05 th		
IPK		
2,00 – 2,50	23	15,2
2,51 – 3,00	65	43,7
3,01 – 4,00	61	41,1
Mean = 2,983 dengan deviasi standar = 0,424		
Tahun Angkatan		
96/97	1	0,7
99/00	2	1,4
00/01	12	8,1
01/02	66	44,6
02/03	67	45,3

Sumber : data primer, diolah

Dari tabel dapat dibaca bahwa responden terbanyak berejnis kelamin wanita dengan jumlah 108 atau 72,5% dan responden pria berjumlah 41 atau 27,5%. Dari kelompok umur, responden terbanyak berumur 20 th (39,6%); 21 th (26,2%); dan 19 th (22,8%). Sedangkan yang berumur 22 th sebanyak 8,7% serta sisanya berumur 23 th sebesar 2 % dan 25 th sebesar 0,7%. Sedangkan rata-rata umur responden sebesar 20,3 th dengan deviasi standar 1,05 th.. Berdasarkan IPK, responden yang memiliki IPK > 3 sebanyak 41,1%; sebanyak 67 responden memiliki IPK berkisar 2 sampai 2,5. Rata-rata IPK responden sebesar 2,983 dengan deviasi standar 0,424. Selanjutnya didasarkan pada tahun angkatan, sebanyak 89,9 % berasal dari angkatan tahun 01/02 dan 02/03; sedangkan 11,1 % berasal dari angkatan tahun 00/01;99/00 dan 96/97.

4.2. Statistik Deskriptif Variabel

Statistik deskriptif variabel *computer anxiety* (CA) dan *computer self efficacy* (CSE) dapat dibaca pada tabel 3 berikut

**Tabel 3
Statistik Deskriptif Variabel**

Variabel	n	Range teoritis	Range sesungguhnya	Mean	Deviasi standar
CA	149	19 – 90	19 – 73	41,56	7,61
CSE	149	30 – 150	76 – 139	109,38	10,97

Sumber : Hasil Estimasi

Dari tabel 3 dapat dibaca untuk variabel *computer anxiety*, range teotiris berkisar 19 – 90 dan *range* sesungguhnya berkisar antara 19 – 73 dengan *mean* 41,56 dan deviasi standar 7,61. Ini menunjukkan bahwa kisaran sesungguhnya berada pada kisaran teoritis. Demikian juga untuk variabel *computer self efficacy* kisaran sesungguhnya antara 76 – 139 dengan *mean* 109,38 dan deviasi standar 10,97.

4.3. Korelasi Antar Variabel

Korelasi antar variabel dimaksudkan untuk mengetahui hubungan antar variabel. Pada tabel 4 dapat dibaca bahwa *computer anxiety* mempunyai hubungan negatif sebesar $-0,618$ dengan *computer self efficacy* dengan tingkat signifikansi 0,01. Ini berarti bahwa semakin tinggi *computer anxiety* yang dirasakan seseorang maka kemampuan *computer self efficacy*-nya semakin rendah. Sebaliknya jika *computer anxiety* seseorang rendah ini menunjukkan semakin tingginya *computer self efficacy* dalam menggunakan komputer.

Tabel 4
Korelasi Antar Variabel

Variabel	Computer Anxiety	Computer Self Efficacy
Computer Anxiety	1,000	
Computer Self Efficacy	-0,618*	1,000

* korelasi signifikan pada level p- value < 0.01 (2-tailed).

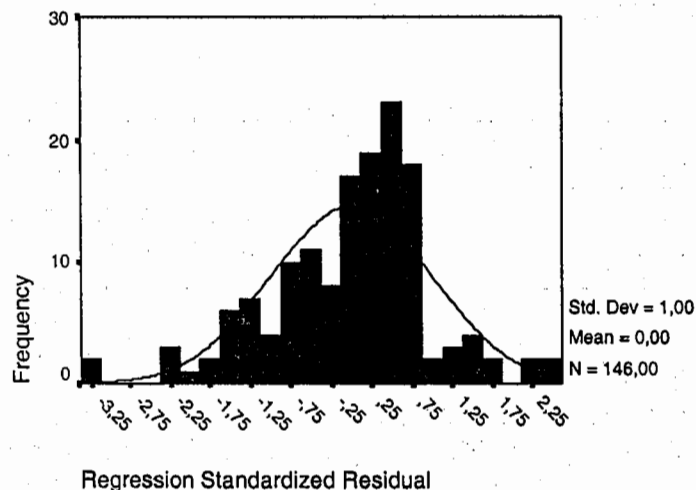
Sumber : Hasil Estimasi

4.4. Uji Hipotesa

Sebelum hipotesa diuji, dilakukan uji normalitas data. Adapun untuk menguji normal tidaknya data, digunakan analisis plot yang hasilnya dapat dilihat pada gambar 3 berikut

Histogram

Dependent Variable: E



Gambar 3
Analisa Plot Normalitas Data

Sumber : data primer, diolah

**Computer Anxiety dan Keahlian End User Computing dalam Penggunaan Teknologi Informasi
(Rustiana)**

Hipotesa penelitian yang menyatakan adanya pengaruh negatif computer anxiety terhadap *computer self efficacy* pada *end user computing* dalam penggunaan sistem informasi, dianalisis dengan uji statistik regresi linier. Adapun hasilnya dapat dibaca pada tabel 5 berikut

**Tabel 5
Hasil Regresi Linier**

	Koefisien beta	t- value	Sig.
Konstanta	3,987	36,711	,000
Computer Anxiety	,094	-9,430	,000

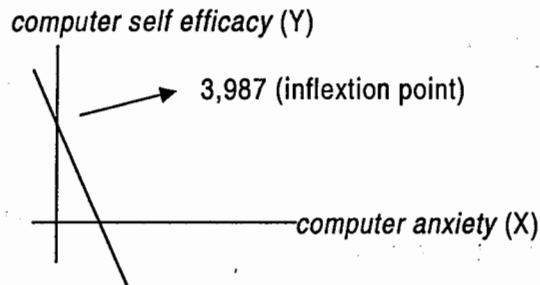
* R square = 0,382 dengan nilai F = 88,93 (signifikansi pada p-value<0,000)

Jika koefisien beta tersebut dimasukkan dalam persamaan regresi linier, maka diperoleh hasil persamaan berikut

$$Y = 3,987 - 9,43X$$

$$\text{Computer self efficacy} = 3,987 - 9,43 \text{ computer anxiety}$$

Adapun grafiknya dapat digambar sebagai berikut



**Gambar 4
Grafik computer anxiety dan computer self efficacy**

Sumber : data primer, diolah

4.6. Pembahasan

Dari tabel 8 tersebut dapat dibaca bahwa hipotesa yang menyatakan ada pengaruh negatif *computer anxiety* terhadap *computer self efficacy* end user computing dalam penggunaan sistem informasi, telah terbukti. Ini didukung dengan nilai t sebesar $-9,43$ dan tingkat signifikansi $0,000$. Dari nilai R square $0,382$ menunjukkan bahwa sebesar $38,2\%$ variabel *computer self efficacy* dapat dijelaskan oleh variabel *computer anxiety* dengan nilai F sebesar $88,93$.

Ini berarti bahwa ketika seseorang merasa mempunyai tingkat *computer anxiety* yang rendah menyebabkan individu mempunyai keyakinan yang kuat bahwa komputer bermanfaat baginya sehingga timbul rasa senang bekerja dengan komputer.. Dengan demikian *computer self efficacy* seseorang tinggi. Pada penelitian Levine dan Donitsa-Schmidt, 1998 dan Shashaani, 1997 serta Ayersman, 1996 (dalam Vincent, dkk, 2002) menunjukkan ketika adanya sikap/ *attitude* yang positif seseorang dalam hubungannya dengan pengalaman berinteraksi dengan komputer dapat menimbulkan kemampuan yang baik dalam penggunaan komputer (*computer self efficacy*).

Namun sebaliknya, ketika sikap *computer anxiety* menunjukkan level yang tinggi menurut keyakinan dan persepsi *user*, ini menunjukkan bahwa teknologi komputer dapat mendominasi atau mengendalikan kehidupan manusia (Indriantoro, 2000). Dengan demikian kemampuan seseorang dalam menggunakan komputer (*computer self efficacy*) yang rendah. Dalam konteks komputer,

computer self efficacy menggambarkan persepsi individu tentang kemampuannya menggunakan komputer untuk menyelesaikan tugas-tugas seperti menggunakan paket-paket software untuk analisis data, menulis surat *mail merge* dengan menggunakan *word processor* lebih dari pada keahlian yang sederhana seperti memformat disket atau booting ulang komputer. Lebih lanjut, penelitian ini berhasil mengkonfirmasi penelitian Wijaya (2003) dan Havelka (2003).

5. PENUTUP

5.1. Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mencari bukti empiris pengaruh *computer anxiety* terhadap *computer self efficacy* pada *end user computing* dalam penggunaan teknologi informasi. Dari hasil analisis ditemukan bahwa hipotesis penelitian didukung. Ini berarti bahwa ketika *computer anxiety* yang dirasakan oleh para *end user* pada level yang rendah maka keahlian dalam penggunaan komputer (dalam hal ini *computer self efficacy*) akan meningkat. Demikian pula sebaliknya ketika *computer anxiety* yang dirasakan oleh para *end user* pada level yang tinggi maka *computer self efficacy*nya pada level yang rendah. Bila dihubungkan dengan prediksi Hemby (1998) bahwa pada awal abad 21 *computer anxiety end user* cenderung semakin berkurang, sehingga *computer self efficacy* meningkat. Ini sejalan dengan trend teknologi komputer yang semakin *user friendly* dan orang akan semakin mudah dan menyenangkan dalam berinteraksi dengan komputer.

5.2. Keterbatasan

Penelitian ini mempunyai banyak keterbatasan yang membatasi kesempurnaannya. Adapun keterbatasan tersebut adalah

1. sampel terbatas pada mahasiswa salah satu perguruan tinggi swasta, sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasi
2. pengumpulan data melalui kuesioner dapat menimbulkan bias dari responden, karena data yang diisi hanya didasarkan pada persepsi responden sehingga mungkin tidak mencerminkan kondisi yang sebenarnya
3. dalam pengisian kuesioner diberikan pada saat selesainya materi perkuliahan. Idealnya dilakukan pada setting selesainya praktikum *microsoft access* untuk mata kuliah sistem informasi manajemen di lab komputer.

5.3. Implikasi

Implikasi dari penelitian ada dua yakni secara teoritis dan secara praktis. Secara teoritis menunjukkan bahwa variabel *computer anxiety* merupakan salah predktor yang penting untuk menguji keahlian penguasaan komputer (*computer self efficacy*) para *end user*.

Sedangkan implikasi praktis, untuk meningkatkan *computer self efficacy* dapat dilakukan dengan cara salah satunya adalah mengurangi level *computer anxiety* para *end user*. Oleh karenanya perlu dicari strategi yang tepat, khususnya para pengajar untuk menurunkan level *computer anxiety* dengan memberikan banyak latihan maupun tugas-tugas yang mengharuskan peserta didik untuk lebih berinteraksi dengan komputer (teknologi informasi).

DAFTAR PUSTAKA

- Bandura, A., (1977), "Self Efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change", *Psychological Review*, Vol. 84, No. 2.
- Betz, N.E., dan G. Hackett, (1981), "The Relationship of Career-Related Self Efficacy Expectations to Perceived Career Options in College Women and Men", *Journal of Counseling Psychology*, Vol. 28, No. 5.

**Computer Anxiety dan Keahlian End User Computing dalam Penggunaan Teknologi Informasi
(Rustiana)**

- Compeau, Deborah R., dan C.A., Higgins.,(1995), "Computer Self Efficacy: Development of Measure and Initial Test", *MIS Quartely*, Vol. 19, No. 12.
- Elder, V.B., E.P. Gardner, dan S.R. Rusth, (1987), "Gender and Age in Technostress: Effect on White Collar Productivity", *Government Finance Review*, Vol. 3.
- Havelka, Douglas, (2003), "Predicting Software Sel Efficacy Among Business Students: A Preliminary Assesment," *Journal of Information Systems Education*, Vol. 14, No. 2.
- Heinssen, R.K, C.R. Glass, dan L.A.Knight, (1987), "Assessing Computer Anxiety: Development and Validation of the Computer Anxiety Rating Scale", *Computer in Human Behavior*. Vol. 3.
- Hemby,K.Virginia, (1998), "Predicting Computer Anxiety in the Business Commnucation Classroom: Facts, figures, and Teaching Strategies," *Journal of Business and Technical Communication*. Vol. 12, No.1.
- Indriantoro, Nur., (2000), "Pengaruh Komputer Anxiety Terhadap Keahlian Dosen dalam Penggunaan Komputer", *Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia*. Vol. 4, No. 2.
- Locke, E.A., E Frederick, C.L. Lee, P. Bobko, (1984), "Effect of Self Efficacy, Goals, and Task Strategies on Task Performance", *Journal Application Psychology*, vol. 59, No.2.
- McPherson, Bill, (1998), "An Analysis of Personality Types and Computer Anxiety Among Students Enrolled in Microbased Computer Literacy", *Office Systems Research Journal*. Vol. 16, No,1.
- Ostrowski, J.W., E.P. Garner, dan M.H. Motawi, (1986), "Microcomputer in Public Finance Organizations: A Survey of Uses and Trends", *Government Finance Review*, Vol.1.
- Rifa, Dandes dan M. Gudono., (1999), "Pengaruh Faktor Demografi dan Personality Terhadap Keahlian dalam End User Computing", *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*. Vol. 2, No.1, Januari.
- Stone., Dan N., V.Arunachalam, dan John S. Chandler, (1996), "Crosscultural Comparisons: An Empirical Investigation of Knowledge, Skill, Self Efficacy and Computer Anxiety in Accounting Education", *Issues in Accounting Education*. Vol. 11, No.2.
- Stumpf, S.A., Brief A.P., dan Hrtman, K., (1987), "Self efficacy expectation and coping with career-related events", *Journal of Vocational Behavior*. Vol. 31, No.3.
- Tood, P., dan I. Benbasat, (1992), "An Experiment Investigation of the Impact of Computer-Based DSS on Processing Effort", *MIS Quartely*, Vol. 16, No.3.
- Turban, McLean & Wetherbe., (2002), *Information Technology for Management: Transforming Business in the Digital Economy*. 3rd edition, John Wiley & Sons, Inc.
- Venkatesh, Viswanash., (2000), "Determinants of Perceived Ease of Use: Integrating Control, Intrinsic Motivaton, and Emotion into the Technology Acceptance Model", *Information Systems Research*. Vo. 11, No.4.
- Vincent, Neette., MelanieA. Mechee., Dianne R.Rose., (2002), "Computer Learning Behavior: Strategies for Learning and Behavioral Improvement", *Journal of Information Systems Education*. Vol. 12, No. 4.
- Wijaya, Tony., (2003), "Pengaruh Computer Anxiety Terhadap Keahlian Dosen dalam Penggunaan Komputer: Perspektif Gender", *Skripsi S1*. Tidak Dipublikasikan.
- Wood, R., dan Bandura, A., (1989), "Social Cognitive Theory of Organizational Management," *Academy of Management Review*, Vol. 14, No.3.

STASIONERITAS DAN KOINTEGRASI NILAI PASAR, NILAI BUKU DAN RESIDUAL INCOME UNTUK MENENTUKAN NILAI PERUSAHAAN: PENGUJIAN MODEL OHLSON (1995)

I Wayan Suartana
Universitas Udayana - Bali

Abstract

This paper investigates the time-series properties of the Ohlson (1995) model and examines their implications for empirical studies that use time-series data. Time-series properties that examined is stationarity and cointegration. Based on a sample of 16 firms with complete quarterly data from 1990 to 2001, we show that alternative hypothesis that market value, book value and residual income are stationarity most of the sample firms. More importantly, book value and residual income cointegrate market value for 69 percent of sample firms.

Keywords: *Measurement Perspective, Model Ohlson, Stationarity, Cointegration.*

1. PENDAHULUAN

Penelitian ini menguji properti model Ohlson (1995) dan melihat implikasinya dengan menggunakan model runtun waktu. Model Ohlson sendiri merupakan model dalam akuntansi yang termasuk model pengukuran yaitu menyangkut nilai-nilai fundamental informasi keuangan. Sebelum Ohlson, kebanyakan penelitian mengadopsi perspektif informasional dan memfokuskan pada implikasi-implikasi data akuntansi yang dihubungkan dengan harga saham.

Ohlson (1995) memberikan suatu struktur teoritis mengenai hubungan antara nilai pasar sekuritas dan variabel-variabel akuntansi. Hubungan antara nilai perusahaan dan informasi akuntansi dilakukan melalui suatu analisis fundamental untuk memprediksi nilai perusahaan. Bar dan Yosef (1996) dalam Daqing *et al.* (2000) menginvestigasi hubungan runtun waktu antara nilai pasar, dividen, laba, dan nilai buku dengan menguji struktur *lag* dari model Ohlson. Hasilnya stasioneritas 4 variabel terjadi pada sebagian besar sampel.

Pendekatan runtun waktu sangat konsisten dengan esensi dari model Ohlson (1995), karena ada hubungan yang dinamis dalam pembentukan nilai/harga pasar. Ketika variabel ekonomi dan variabel-variabel akuntansi seperti misalnya nilai pasar dan nilai buku cenderung menunjukkan perilaku yang tidak stasioner ini bisa menjadi masalah yang cukup besar. Regresi OLS dengan data runtun waktu akan mengakibatkan hasilnya lancung. Regresi yang menggunakan data tersebut biasanya mempunyai nilai R^2 yang tinggi namun memiliki nilai statistik *Durbin Watson* yang rendah (Insukindro, 1992). Regresi OLS dengan data runtun waktu yang tidak stasioner hanya cocok jika variabel independen dan regressor adalah terkointegrasi. Suatu data runtun waktu disebut stasioner jika rata-rata, varian, dan autokovariannya selalu independen terhadap waktu.

Pendekatan kointegrasi berkaitan dengan kemungkinan adanya hubungan keseimbangan jangka panjang antar variabel ekonomi seperti yang dikehendaki oleh teori ekonomi (Insukindro, 1992). Keseimbangan sendiri merupakan suatu kondisi yang cenderung tidak berubah. Keseimbangan jangka panjang terjadi, jika hubungan keseimbangan secara rata-rata memusat sepanjang waktu (Banerjee *et al.* dalam Sukmawati, 2001). Estimasi OLS adalah konsisten jika kointegrasi terjadi, sebaliknya tidak konsisten bila tidak kointegrasi. Oleh karena itu sebelum regresi OLS diaplikasikan langkah penting pertama adalah menguji apakah nilai buku dan *residual income* berkointegrasi dengan nilai pasar. Dengan demikian tujuan dari penelitian ini ada tiga, yaitu: (1)

menguji stasioneritas nilai pasar, nilai buku, dan *residual income*. (2) Menguji kointegrasi nilai buku dan *residual income* dengan nilai pasar. (3) Mengamati fenomena data runtun waktu pada Bursa Efek Jakarta (BEJ) dengan menggunakan laporan keuangan kuartalan.

2. LANDASAN TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1. Perspektif Pengukuran (*Measurement Perspective*)

Kointegrasi nilai pasar, nilai buku dan *residual income* idenya berangkat dari perspektif pengukuran (*measurement perspective*) dalam akuntansi. Perspektif pengukuran berarti akuntan meningkatkan tanggungjawabnya untuk menggunakan *fair value* dalam laporan keuangan. Dalam hal ini akuntan tidak membatasi metoda yang digunakan. Esensi dari *fair value* sesungguhnya bermuara pada mengukur keadaan yang senyatanya. Jika perspektif pengukuran menjadi lebih berguna, maka itu tidak harus menjadi pengurangan biaya yang substansial dalam reliabilitas laporan keuangan atau dengan kata lain reliabilitas tidak menjadi turun karena faktor ini. Perspektif pengukuran tidak menggantikan akuntansi yang berbasis *historical cost*, tetapi justru meningkatkan keseimbangan relatif *cost-based* dengan *fair value* berdasarkan informasi dalam laporan keuangan yang bergerak menuju ke arah *fair value*. Dalam beberapa tahun belakangan ini sejumlah standar akuntansi memberi perhatian lebih pada aspek pengukuran, seperti yang berhubungan dengan sewa guna usaha, dana pensiun, dan akuisisi. Dalam jangka panjang, kemungkinan standar-standar yang akan diterbitkan juga memberi penekanan pada *fair value* seperti penggunaan *marking-to-market*.

Sejumlah pertimbangan menyarankan bahwa *decision usefulness* pada pelaporan keuangan harus ditingkatkan dengan memberi perhatian pada pengukuran. Dari penelitian empiris yang dilakukan oleh beberapa peneliti, dilaporkan bahwa *net income* hanya menjelaskan sebagian kecil dari variasi harga sekuritas di sekitar pengumuman laba (Lev, 1989). Konsekuensinya, muncul pertanyaan tentang relevansi pelaporan yang berbasis *historical cost accounting*.

Beberapa pertimbangan pokok, mengapa akuntan meningkatkan perhatian terhadap aspek pengukuran. (1) Kekuatan penjelasan (*explanatory power*) respon pasar atas berita baik dan buruk dari laba sesungguhnya adalah kecil (Scott, 2000). Ada perbedaan antara signifikansi statistik dan signifikansi praktek. Jika akuntan hanya menggunakan satu sumber mengenai informasi pasar akan menghasilkan gangguan dan informasi akuntansi tidak bisa menjelaskan seluruh variabilitas dari *abnormal return*. Kekurangan *timeliness* dari laba yang berbasis *historical cost*, membuat pengukuran laba menunggu waktu lama sebelum diakui sebagai nilai yang relevan. Hal ini mengakibatkan kualitas laba diperbaiki oleh perspektif pengukuran. (2) Teori *Ohlson's Clean Surplus* menyediakan kerangka yang konsisten mengenai perspektif pengukuran. Teori ini menekankan pada peranan aspek fundamental dari informasi akuntansi keuangan dalam menentukan nilai perusahaan dan memprediksi laba yang akan datang. Teori *clean surplus* secara alamiah dapat dikatakan merupakan tonggak menuju perspektif pengukuran. (3) Kewajiban hukum auditor: akuntan dan auditor bisa melindungi diri dari tekanan dengan mengadopsi perspektif pengukuran, yang memperkenalkan *fair value* secara lebih intensif dalam laporan keuangan. Kemudian, dengan proteksi tersebut akuntan dan auditor dapat mengantisipasi konsekuensi logis yang terjadi sebagai akibat adanya peristiwa kebangkrutan perusahaan, *merger*, *downsizing*, kewajiban lingkungan dan sebagainya.

2.2. Perspektif Pengukuran "Tradisional"

Meskipun tidak diartikulasikan secara eksplisit, *main-stream* dari pembelajaran akuntansi dalam pertengahan pertama abad ke-20 adalah fungsi-fungsi pengukuran. Penentuan *income* dan penilaian aset dipandang sebagai fungsi utama akuntansi. Tokoh teori akuntansi Paton pada tahun 1922 menulis bahwa tugas akuntan adalah menentukan secara periodik *net revenue* dan status keuangan dari perusahaan bisnis. Alexander (1962) dalam Liang (2001) mengatakan bahwa penentuan *income* merupakan tugas yang sangat prinsipal dari seorang akuntan. Pendekatan-

pendekatan ini diturunkan dari postulat-postulat yang membuktikan sendiri (*self evident*) seperti entitas, kesinambungan dan periodisasi. Ketidaksetujuan muncul terutama mengenai definisi-definisi dari aset dan *income* dan perbedaan postulat tentang lingkungan akuntansi. Oleh karena itu perbedaan pendapat ini akan menghasilkan prosedur pengukuran yang berbeda.

Sebelum laporan laba rugi menjadi laporan keuangan yang dominan, penilaian aset merupakan topik utama dalam diskursus akuntansi. Secara teoritis, satu hal yang bisa diturunkan dari *historical cost* adalah sebagai basis penilaian untuk sejumlah transaksi-transaksi akuntansi yang berasal dari asumsi kelangsungan usaha. Diasumsikan perusahaan memiliki rentang kehidupan yang tidak terbatas. Oleh karena itu aset tetap harus dinilai atas dasar *historical cost* karena tidak dimaksudkan untuk dijual, sementara *current asset* dinilai berdasarkan harga sekarang karena aset tersebut tujuannya untuk dijual. Bagaimanapun, dalam praktek akuntansi, konservatisme menjadi prinsip akuntansi yang dominan. Akun seperti persediaan sebagai *current asset* tidak dinilai berdasarkan nilai pasar. Dominasi aturan-aturan mengenai konservatisme dipengaruhi pula perilaku-perilaku di bidang perbankan.

Prinsip-prinsip akuntansi lainnya seperti obyektivitas dan *matching* digunakan untuk mendukung akuntansi *historical cost*. American Accounting Association (AAA) pada tahun 1936 mendukung pandangan bahwa akuntansi tidak secara esensial melakukan proses penilaian, tetapi hanya melakukan proses alokasi *historical cost* dan *revenue* untuk tahun fiskal sekarang dan periode berikutnya. Dalam kaitan ini, Paton dan Littleton menyebutkan akuntan sebagai "*costers*" bukan penilai (Liang, 2001).

Penentuan *income*, dipengaruhi pula oleh keputusan-keputusan hukum (seperti Undang-Undang Perusahaan dan Perpajakan), dan teori-teori ekonomi tentang *income*. Adopsi prinsip realisasi digunakan sebagai alat utama dalam pengakuan *income* akuntansi. Hasilnya, *income* berhubungan langsung dengan pemisahan yang berasal dari modal (realisasi), yang biasanya membutuhkan transaksi pertukaran seperti penjualan aset. Prinsip realisasi diterima secara luas di kalangan akuntan. Paton pada tahun 1940 menulis bahwa sebagai basis dari pengakuan *revenue*, realisasi secara umum lebih penting dibandingkan dengan proses laba akuntansi.

Para ekonom di lain pihak mengkritik tentang debat *income* ini. Dikatakan bahwa, literatur-literatur akuntansi tidak memiliki definisi *income* secara intrinsik. Pengukuran-pengukuran *income* tidak bisa mendukung fakta yang terjadi. Dibawah pendekatan-pendekatan ekonomi, seluruh perubahan dalam nilai aset, realisasi dan tidak terealisasi, harus dimasukkan sebagai *income*. Bagaimanapun, aplikasi dari definisi ekonomi tentang *income* tersebut berimplikasi untuk mempertimbangkan seluruh perubahan-perubahan dalam nilai sekarang dari nilai bersih yang diterima pada masa yang akan datang, termasuk di dalamnya penyebab revisi dari harapan kejadian-kejadian yang akan datang seperti *discount rate*.

Dalam rerangka *Financial Accounting Standards Board* (FASB), isu-isu operatif ada dalam dua garis besar kajian yaitu pengakuan dan pengukuran. Debat mengenai *historical cost* adalah pengungkapan kembali pemilihan diantara transaksi masa lalu (ditentukan *historical cost*) atau transaksi potensial sekarang (ditentukan oleh nilai pasar). Debat mengenai realisasi terjadi ketika akuntan harus mengakui penjualan dalam catatan akuntansi: pada saat penjualan, pada saat pengumpulan atau pada suatu titik yang lain.

Intisari yang dapat dipetik dalam perspektif pengukuran tradisional ini, yaitu adanya ide-ide untuk pengukuran akuntansi yang didasari oleh aliran ekonomi. Akan tetapi, upaya-upaya tersebut dirasakan kurang. Kebanyakan diskusi mengenai pengukuran ada pada mereka sendiri (aset dan *income*), berlawanan dengan sifat sistem relasi empiris (dalam teori pengukuran formal) yang dicerminkan oleh sejumlah ukuran. Oleh karena itu, fungsi-fungsi pengukuran akuntansi adalah lebih banyak diasumsikan, tidak diturunkan.

2.3. Struktur Pengukuran Akuntansi

Dalam sistem ekonomi, informasi bisa menjadi faktor produksi pada level yang sangat umum. Para ekonom tertarik dengan *private* atau nilai sosial dari informasi. Seperti halnya sumber daya lainnya yang memiliki keterbatasan, informasi mempunyai nilai *private* jika seseorang mau membayar sesuatu untuk keperluan tersebut. Secara khusus dapat dikatakan bahwa nilai dari informasi diturunkan dari penggunaan informasi, dalam dunia yang penuh dengan ketidakpastian, yang bertujuan untuk memperbaiki keputusan yang dibuat oleh individu ataupun masyarakat.

Seluruh studi-studi mengenai kandungan informasi menggunakan *single-person* (non strategik) *setting* dalam pengambilan keputusan. Sedangkan apabila dalam *strategic settings*, pengambil keputusan berada dalam lingkungan *stochastic* dengan pengambil keputusan lain yang rasional dimana keputusan-keputusannya akan mempunyai pengaruh terhadap kesejahteraan. Sementara penggunaan dari informasi bisa dibedakan atas strategi dan *non strategic setting*, permintaan akan informasi juga muncul untuk alasan-alasan yang berbeda. Secara umum, agen-agen meminta informasi untuk kegunaan produksi. Pengungkapan informasi publik dalam pasar modal adalah suatu model ekspektasi rasional.

Friksi-friksi informasional dalam pasar tenaga kerja juga membuat permintaan akan informasi semakin meningkat. Model agensi digunakan secara intensif yaitu penggunaan informasi dalam kontrak antara *shareholder* (pemilik) dan manajer. Literatur prinsipal agen mengembangkan setting agensi yang bersifat umum dalam suatu permintaan untuk informasi *stewardship* (menjelaskan bagaimana manajer bekerja) dan permintaan untuk penilaian informasi (misalnya tentang prospek perusahaan).

Sejak beberapa dekade yang lalu, akuntan mengakumulasikan prosedur-prosedur dan teknik-teknik akuntansi untuk mencatat transaksi-transaksi ekonomi dari entitas akuntansi. Contoh-contoh seperti persamaan dasar akuntansi, *double-entry bookkeeping*, *clean surplus* dan konservatisme secara kolektif membentuk prosedur umum yang disebut struktur pengukuran akuntansi.

Struktur akuntansi spesifik mengkaji masalah depresiasi akuntansi dalam setting estimasi secara statistik. Skedul-skedul depresiasi yang optimal diturunkan dibawah asumsi yang menyatakan bahwa pengguna dari informasi akuntansi ingin mengestimasi *rate of return* ekonomi. Estimasi-estimasi secara statistik (misalnya metoda *least square*) digunakan sebagai kerangka teoritis.

Ohlson (1995) dan Feltham and Ohlson (1995), memberikan makna evaluasi dalam hubungan dengan *clean surplus*. Teori *clean surplus* menyediakan kerangka yang konsisten dengan perspektif pengukuran, dengan memperlihatkan bagaimana nilai pasar perusahaan dan *return* sekuritas bisa diekspresikan dalam neraca dan komponen-komponen laporan laba rugi. Teori ini berasumsi pada kondisi-kondisi yang ideal dan terkait dengan variabel-variabel akuntansi (seperti nilai buku dan laba akuntansi abnormal) dan variabel-variabel ekonomi (*expected present value* dari aliran kas yang datang).

Beaver and Ryan (2000) mendekomposisikan *book-to-market ratio* dalam dua komponen yaitu *persistent bias* dan *transitory lags*, dan menunjukkan bahwa dua komponen tersebut berasosiasi dengan *future book return*. Hasilnya mengindikasikan bahwa komponen-komponen yang bias dan *lag* dari *book-to-market ratio* secara signifikan berbeda implikasinya untuk pola dari *book return* terhadap ekuitas. Zhang (2000) memfokuskan pada konservatisme akuntansi dan yang mendasari pertumbuhan perusahaan dan hasilnya mempunyai pengaruh terhadap ukuran-ukuran akuntansi seperti *Return on Equity* (ROE).

2.4. Model Ohlson (1995) untuk Menentukan Nilai Perusahaan

Model Ohlson (1995) dibangun berdasarkan tiga asumsi dasar (Diqing *et al.*, 2000). Pertama, nilai pasar dari ekuitas diasumsikan merupakan *present value* dari *expected future*

dividens/cash flow berdasarkan atas seluruh informasi yang tersedia, yang diprosikan dengan hasil kali harga saham penutupan dengan jumlah saham yang beredar.

$$MV_t = \sum_{\tau=1}^{\infty} R_f^{-\tau} E_t(d_{t+\tau}),$$

MV adalah nilai pasar dari ekuitas perusahaan pada waktu t , $d_{t+\tau}$ adalah dividen untuk waktu $t + \tau$, E adalah *expected value operator conditional* pada waktu t , dan R_f adalah tingkat bebas resiko plus satu.

Kedua,

$$BV_t = BV_{t-1} + NI_t + d_t,$$

BV_t = nilai buku bersih dari ekuitas pada waktu t , dan NI adalah laba untuk periode $t-1$ sampai t .

Ketiga,

Residual Income adalah

$$RI_t = NI_t - (R_f - 1)BV_{t-1}$$

Menurut Walker (1997) paling tidak ada dua keuntungan dari pendekatan Ohlson:

1. Pendekatan ini memfokuskan kembali pada isu-isu yang mendasar pada *valuation* yang lebih terukur dibandingkan dengan hanya sekedar mengkorelasikan antara laba dengan return saham.
2. Pendekatan ini memberikan ruang (*space*) bagi peneliti untuk secara eksplisit menghitung dampak dari laba yang ditahan terhadap laba yang akan datang dalam suatu model *linear information dynamics*.

2.5. Hipotesis

Dari uraian latar belakang dan landasan teoritis di atas dapat dirumuskan hipotesis:

- H1 : terjadi stasioneritas nilai pasar, nilai buku dan *residual income* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEJ
- H2 : terjadi kointegrasi antara nilai buku dan *residual income* dengan nilai pasar pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEJ

3. METODA PENELITIAN

3.1. Pemilihan Sampel dan Metoda Pengumpulan Data

Pemilihan sampel dilakukan secara *purposive*, yaitu sampel dipilih sesuai dengan kriteria yang ditetapkan. Adapun kriterianya adalah: (1) termasuk perusahaan industri pemanufakturan yang terdaftar di BEJ, (2) tersedia laporan keuangan dan harga saham secara berkesinambungan sebagai syarat pengolahan data runtun waktu dan (3) Nilai buku harus positif, bila negatif dikeluarkan dari penyampelan.

Data diperoleh dari laporan keuangan perusahaan publik kuartalan yang dipublikasikan BEJ, PPA UGM, serta dari *capital market directory*. Data yang tersedia adalah mulai dari kuartal keempat tahun 1990 sampai dengan kuartal ketiga 2001, akan tetapi kuartal ketiga tahun 1991 dan 1993 tidak tersedia (tidak lengkap) sehingga analisis dimulai dari kuartal keempat tahun 1993 sampai kuartal ketiga tahun 2001 yaitu sebanyak 32 kuartalan. Berdasarkan seleksi dengan menggunakan kriteria di atas diperoleh 32 perusahaan sebagai kerangka sampel awal. Namun dari 32 perusahaan tersebut ternyata 50 % mempunyai nilai buku negatif pada kuartal tertentu, sehingga sampel final adalah 16 perusahaan. Nilai buku negatif sebagian besar muncul pada awal-awal periode krisis (setelah tahun 1997).

Tabel 1
Prosedur Seleksi Sampel

Perusahaan manufaktur th.1993	110
Dikurangi yang tidak mempunyai laporan kuartalan berkesinambungan.....	78
Data Lengkap.....	32
Dikurangi perusahaan yang mempunyai nilai buku negatif	16
Sampel Final	16

Sumber : data primer, diolah

Jumlah observasi adalah sebesar 1536 (16 perusahaan dikalikan 32 laporan kuartalan dikalikan 3 variabel komponen model Ohlson yaitu nilai pasar, nilai buku dan *residual income*).

Tabel 2
Distribusi Sampel

No	Industri	Jumlah
1.	Tekstil	2
2.	Otomotif	1
3.	Kabel	1
4.	Industri Kimia	3
6.	Makanan dan Minuman	4
7.	Farmasi	1
8.	Industri Plastik	1
9.	Tembakau	2
10.	Wholesale	1
Jumlah		16

Sumber : data primer, diolah

3.2. Cara Pengukuran Variabel

Variabel nilai pasar diukur dengan harga saham penutupan dikalikan dengan jumlah saham yang beredar atau dapat juga diukur dengan laba bersih dibagi EPS (*Earning Per Share*) kemudian dikalikan dengan harga saham penutupan pada kuartalan yang bersangkutan. Variabel nilai buku diukur dari aktiva bersih selama periode tersebut yang nilainya diambil langsung dari laporan keuangan kuartalan. Variabel *Residual Income* diukur dengan laba bersih dikurangi *cost of equity capital* kemudian dikalikan nilai buku awal periode. Estimasi *cost of equity capital* dilakukan dengan menggunakan pendekatan *Capital Asset Pricing Model (CAPM)* seperti yang dilakukan oleh Botosan (1997) yaitu:

$COC_{it} = R_{ft} + \beta_i (R_{mt} - R_{ft})$ dimana, R_{ft} adalah return bebas resiko yang diprosikan dengan tingkat bunga SBI 1 bulan, R_{mt} adalah return pasar yang diperoleh dari indeks harga saham gabungan (IHSG) pada hari t ditambah IHSG pada hari t-1 dibagi IHSG pada hari t-1, dan β_i adalah resiko tidak sistematis untuk setiap saham perusahaan i. Definisi laba kuartalan dalam laporan akuntansi berbeda dengan definisi kuartalan sebagaimana lazimnya, yaitu laporan yang berperiode pertigabulanan (Hamid, 2002). Dalam akuntansi, laporan laba kuartalan bersifat akumulasi. Misalnya laporan kuartal kedua bukanlah laporan yang berperiode mulai bulan April sampai Juni, tetapi laporan akumulasi dua kuartal yang berperiode mulai bulan Januari sampai Juni.

3. 3. Teknik Analisis Data dan Langkah-Langkah Pengujian

Pengamat harus yakin terlebih dahulu apakah data yang digunakan stasioner atau tidak yang antara lain dapat dilakukan dengan uji akar-akar unit (dengan Philips-Perron test atau Dickey-Fuller) dan uji derajat integrasi. Uji akar-akar unit data yang diamati ternyata tidak stasioner, maka dilakukan

uji derajat integrasi untuk mengetahui pada derajat atau orde diferensi keberapa data yang diamati akan stasioner. Selanjutnya apabila diyakini bahwa variabel-variabel yang diamati mampu-nyai derajat integrasi yang sama, maka pengamat dapat melakukan estimasi regresi kointegrasi dari variabel-variabel yang diamati guna menguji apakah residual variabel yang dihasilkan stasioner atau tidak.

Kondisi untuk runtun waktu yang stasioner adalah sebagai berikut (Sukmawati,2001):

$$E(y_t) = \mu \dots\dots\dots (1)$$

$$E[(y_t - \mu)^2] = \text{var}(y_t) = \sigma^2 (0) \dots\dots\dots (2)$$

$$E[(y_t - \mu) (y_{t-r} - \mu)] = \text{cov}(y_t, y_{t-r}) = \delta (r), r = 1,2 \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

y_t = runtun waktu (*stochastic process*)

$E(y_t) = y_t$ yang diharapkan

$\text{var}(y_t) = \text{varian } y_t$

$\text{cov}(y_t, y_{t-r}) = \text{kovarian } y_t, y_{t-r} r \neq 0$

Untuk dapat melakukan uji akar-akar unit dan/atau uji derajat integrasi dapat dilakukan dalam program *Eviews*. Sedangkan untuk dapat mengetahui apakah suatu model empiris mempunyai hubungan kointegrasi, maka ada tiga nilai yang perlu diperhatikan, yaitu nilai statistik CRDW (Cointegration-Regression Durbin Watson), DF (Dickey-Fuller) dan ADF (Augmented Dickey-Fuller). Ketiga nilai tersebut ditaksir dengan regresi kointegrasi metoda OLS model statis:

$$MV = \alpha + \beta_1 BV_t + \beta_2 RI_t + e_t$$

MV= *Market Value* (Nilai Pasar), BV_t = Nilai Buku, RI_t = *Residual Income*,

e_t = variabel gangguan

4. HASIL PENELITIAN

4.1. Statistik Deskriptif Variabel

Perilaku data sampel perlu diketahui untuk melihat kecenderungan data. Tabel 3 menunjukkan ringkasan statistik deskriptif variabel nilai pasar untuk 16 perusahaan yang masing-masing mempunyai 32 laporan keuangan kuartalan. Dari tabel terlihat ada satu perusahaan yang memiliki nilai pasar yang negatif, hal itu bisa terjadi karena *Earning Per Share* (EPS) memiliki nilai negatif. Deviasi standar juga menunjukkan suatu fluktuasi yang sangat bervariasi.

Tabel 3
Statistik Deskriptif Variabel Nilai Pasar
Kuartalan(1993:IV S/D 2001:III)

No/Kode Persh.	Nilai Rata-Rata	Maksimum	Minimum	Deviasi Standar
ASGR	20,41191	480,0930	-827,3370	266,2705
BATI	60,156207	392,9330	-570,9340	144,4008
DLTA	72,96769	693,0010	-213,9330	151,4108
DNKS	134,7733	382,7270	-26,58300	101,1066
DYNA	95,66009	505,7750	-329,5430	137,5242
EKAD	18,41441	486,2520	-462,4030	135,1526
ESTI	123,0522	469,7840	-124,8130	136,5275
FAST	74,20559	373,9660	-284,0960	110,1183
GGRM	7,241656	76,89500	-5,139000	13,19805
IKBI	46,82097	663,7840	-711,2090	207,281
INCI	24,00087	112,4790	-109,5710	37,09696
PRAS	-22,36831	400,2420	-913,1380	209,5662
RDTX	58,42284	251,9960	-40,03400	53,40100
SHDA	208,1203	922,0060	-516,2100	313,9599

*Stasioneritas dan Kointegrasi Nilai Pasar, Nilai Buku dan Residual Income
(I Wayan Suartana)*

ULTJ	45,42016	283,8390	-901,5940	228,0308
UNIC	168,7997	883,1070	-580,7760	275,4959

Sumber : Hasil Estimasi

Statistik deskriptif nilai buku tersaji pada tabel 4. Deviasi standar juga cukup bervariasi, tetapi nilai minimum memiliki kisaran yang sempit. Keenambelas perusahaan memiliki nilai buku yang positif yang mengindikasikan nilai ekuitas selama 32 kuartal positif.

Tabel 4
Statistik Deskriptif Variabel Nilai Buku
Kuartalan(1993:IV S/D 2001:III)

No/Kode Persh.	Nilai Rata-Rata	Maksimum	Minimum	Deviasi Standar
ASGR	2804,298	19109,00	1,132000	5461,398
2. BATI	66637,64	624647,0	2,627000	181662,3
DLTA	257940,3	1477547	2,517000	520833,9
4. DNKS	71377,16	13,55822	1,337000	237318,6
5. DYNA	26518,24	82546,00	1,240000	34154,96
6. EKAD	11868,33	102849,0	1,000000	30971,71
7. ESTI	41245,15	96825,00	1,175000	35051,42
8. FAST	7279,034	888881,00	1,233000	22021,77
9. GGRM	2,440875	4,469000	1,127000	1,251455
10. IKBI	8218,655	79887,00	1,011000	23585,55
11. INCI	1241,228	19837,00	1,019000	4878,235
12. PRAS	8734,262	64623,00	1,256000	16304,00
13. RDTX	15993,32	99396,00	1,030000	34629,04
14. SHDA	24,53931	156,4080	1,676000	50,65940
15. ULTJ	2529,219	1,189000	1,189000	7326,930
16. UNIC	4925,454	89786,00	1,002000	17580,52

Sumber : Hasil Estimasi

Begitu juga halnya variabel *residual income* seperti tersaji pada tabel 5 menunjukkan ada 4 perusahaan yang memiliki nilai rata-rata *residual income* yang negatif. *Residual income* negatif karena laba setelah pajak lebih kecil dibandingkan dengan *cost of equity capital*. Deviasi standar juga menunjukkan turbulensi yang cukup tinggi.

Tabel 5
Statistik Deskriptif Variabel Residual Income (dalam miliar)
Kuartalan(1993:IV S/D 2001:III)

No/Kode Persh.	Nilai Rata-Rata	Maksimum	Minimum	Deviasi Standar
1. ASGR	7,423500	150,6660	-130,6960	49,08232
2. BATI	-3,438031	329,7840	-273,1900	105,2610
3. DLTA	47,91666	573,8500	-58,38900	141,4255
4. DNKS	6,969563	33,28700	-78,35300	20,76373
5. DYNA	83,42563	947,6210	-7,706000	241,9101
6. EKAD	253,7671	777,2730	-61,06800	304,9711
7. ESTI	-4,223344	823,4890	-541,3970	205,1332
8. FAST	1,263281	25,24700	-20,15400	9,358961
9. GGRM	1435591	481,1280	-251,9700	176,2281

10. IKBI	164,6992	877,8290	-535,5680	315,6380
11. INCI	39,97697	479,3930	-43,57400	113,4936
12. PRAS	203,2455	905,6630	-703,3210	366,4972
13. RDTX	-10,92862	36,08400	-614,6270	110,5343
14. SHDA	8,359250	155,6130	-571,7900	111,3776
15. ULTJ	27,14559	602,4460	-7,064000	105,3758
16. UNIC	-11,51297	212,9820	658,3740	134,3292

Sumber : Hasil Estimasi

4. 2. Pengujian Stasioneritas

Hasil pengujian stasioneritas terlihat pada tabel 6, 7 dan 8. Tabel 6 menunjukkan nilai statistik DF (*Dickey Fuller*) dan ADF (*Augmented Dickey-Fuller*). Dari tabel tersebut terlihat bahwa nilai DF dan ADF semua perusahaan signifikan pada level 5 % . Dari tabel 6 terlihat bahwa 7 nilai pasar perusahaan stasioner pada derajat integrasi 0 (aras). Sedangkan 9 perusahaan lainnya stasioner pada derajat integrasi 1 (*first difference*).

Tabel 6
Nilai Statistik DF, ADF dan Derajat Integrasi untuk Uji Stasioneritas Nilai Pasar
Kuartalan(1993:IV S/D 2001:III)

No/Kode Persh.	Nilai DF	Nilai ADF	Derajat Integrasi
1. ASGR	-5,092088	-5,003825	1
2. BATI	-3,872987	-4,212735	0
3. DLTA	-4,656969	-4,566727	1
4. DNKS	-4,626315	-4,618837	1
5. DYNA	-5,754910	-5,642886	1
6. EKAD	-5,751374	-5,639932	1
7. ESTI	-5,009036	-5,048431	1
8. FAST	-6,957598	-6,401699	1
9. GGRM	-4,344221	-4,939626	0
10. IKBI	-5,904737	-5,973952	1
11. INCI	-4,113463	-4,000341	0
12. PRAS	-5,590802	-5,500612	1
13. RDTX	-3,373397	-3,741947	0
14. SHDA	-4,392693	-4,310510	0
15. ULTJ	-3,184156	-3,670529	0
16. UNIC	-3,410157	-3,706421	0

Keterangan: Nilai DF dan ADF tabel dengan $\alpha = 5\%$ serta $N = 32$ adalah masing-masing $-2,93$ dan $-3,50$

Sumber : Hasil Estimasi

Hal yang sama juga terlihat pada tabel 7 dimana nilai DF dan ADF untuk variabel nilai buku signifikan untuk semua perusahaan. Tabel 7 mengindikasikan bahwa 5 nilai buku perusahaan stasioner pada derajat integrasi 0 (aras). Sedangkan 11 perusahaan lainnya stasioner pada derajat integrasi 1 (*first difference*).

Stasioneritas dan Kointegrasi Nilai Pasar, Nilai Buku dan Residual Income
(I Wayan Suartana)

Tabel 7
Nilai Statistik DF, ADF dan Derajat Integrasi untuk Uji Stasioneritas Nilai Buku
Kuartalan(1993:IV S/D 2001:III)

No/Kode Persh.	Nilai DF	Nilai ADF	Derajat Integrasi
1. ASGR	-6,512115	-4,337838	1
2. BATI	-3,994822	-4,718570	1
3. DLTA	-4,949859	-5,493954	1
4. DNKS	-3,695813	-3,854212	0
5. DYNA	-5,452851	-5,383982	1
6. EKAD	-5,751574	-5,639932	1
7. ESTI	-5,069036	-5,648431	1
8. FAST	-3,504873	-4,838963	0
9. GGRM	-4,570061	-4,711462	1
10. IKBI	-3,463627	-3,411169	1
11. INCI	-4,113463	-4,000341	0
12. PRAS	-5,590802	-5,500612	1
13. RDTX	-3,723808	-5,904564	1
14. SHDA	-4,627786	-3,676536	0
15. ULTJ	-3,797033	-4,388557	1
16. UNIC	-3,731035	-3,731081	0

Keterangan: Nilai DF dan ADF tabel dengan $\alpha = 5\%$ serta $N = 32$ adalah masing-masing $-2,93$ dan $-3,50$

Sumber : Hasil Estimasi

Dari tabel 8 terlihat bahwa nilai DF dan ADF semua perusahaan untuk variabel residual income signifikan pada level 5 % . Sebelas nilai pasar perusahaan stasioner pada derajat integrasi 0 (aras). Sedangkan 5 perusahaan lainnya stasioner pada derajat integrasi 1 (*first difference*).

Tabel 8
Nilai Statistik DF, ADF dan Derajat Integrasi untuk Uji Stasioneritas Residual Income
Kuartalan(1993:IV S/D 2001:III)

No/Kode Persh.	Nilai DF	Nilai ADF	Derajat Integrasi
1. ASGR	-4,337838	-4,337838	1
2. BATI	-5,215552	-5,791561	0
3. DLTA	-4,132625	-4,135095	0
4. DNKS	-6,187864	-6,119729	1
5. DYNA	-6,054878	-6,242424	0
6. EKAD	-4,850969	-4,761080	1
7. ESTI	-5,700675	-5,818990	1
8. FAST	-3,920930	-4,411673	0
9. GGRM	-3,640034	-3,557936	0
10. IKBI	-4,392818	-4,392667	0
11. INCI	-4,043820	-4,291181	0
12. PRAS	-5,537938	-5,334527	1
13. RDTX	-3,931205	-3,856517	0
14. SHDA	-3,551420	-3,539454	0
15. ULTJ	-3,986715	-3,954636	0
16. UNIC	-3,816503	-3,801685	0

Keterangan: Nilai DF dan ADF tabel dengan $\alpha = 5\%$ serta $N = 32$ adalah $-2,93$ dan $-3,50$

Sumber : Hasil Estimasi

4. 3. Pengujian Kointegrasi

Nilai statistik CRDW, DF dan ADF merupakan indikator apakah variabel-variabel yang diamati mempunyai hubungan jangka panjang sebagaimana yang diinginkan oleh teori ekonomi. Apabila nilai CRDW, DF dan ADF hitung lebih besar dibandingkan dengan nilai CRDW, DF dan ADF tabel, berarti residual persamaan kointegrasi adalah stasioner pada derajat nol. Dari tabel 9 menunjukkan bahwa kointegrasi antara nilai buku dan *residual income* dengan nilai pasar terjadi pada 11 perusahaan dengan perincian dengan $\alpha = 5\%$ sebanyak 5 perusahaan dan 6 perusahaan pada $\alpha = 10\%$. Sedangkan 5 perusahaan sisanya tidak mengalami kointegrasi untuk nilai pasar adalah fungsi dari nilai buku dan *residual income*.

Tabel 9
Ringkasan Hasil Uji Kointegrasi (1993:IVS/D 2001:III)
Variabel Tak Bebas: Nilai Pasar
Variabel Bebas: Nilai Buku dan *Residual Income*

No/Kode Persh.	CRDW	DF	ADF	Ket,
1. ASGR	2,395616	-6,701625	-3,328287	00
2. BATI	2,077696	-5,702464	-3,990467	01*
3. DLTA	2,242024	-6,212135	-3,703562	10**
4. DNKS	1,309952	-3,821570	-2,875842	00
5. DYNA	2,040170	-5,603952	-3,371249	10**
6. EKAD	1,944521	-5,462669	-3,513952	10**
7. ESTI	1,824187	-5,006178	-3,909645	01*
8. FAST	1,666939	-4,637463	-3,636505	10**
9. GGRM	2,244410	-6,221534	-4,546777	01*
10. IKBI	1,716681	-4,678730	-3,051028	00
11. INCI	2,642448	-7,658782	-3,967700	01*
12. PRAS	2,141195	-5,885992	-2,584933	00
13. RDTX	1,501485	-4,241761	-3,576161	01*
14. SHDA	1,682817	-4,746049	-4,126084	10**
15. ULTJ	2,180051	-6,005287	-3,431348	10**
16. UNIC	2,315808	-6,42 7751	-3,326991	00

Keterangan:

* Terkointegrasi pada $\alpha = 5\%$, ** Terkointegrasi pada $\alpha = 10\%$

Nilai CRDW, DF dan ADF tabel dengan $N = 32$ dan jumlah variabel = 3 serta $\alpha = 5\%$ (kode 01*) masing-masing 0,78, 4,11 dan 3,75, sedangkan $\alpha = 10\%$ (kode 10**) adalah masing masing 0,69, 3,73 dan 3,36, Kode 00 menunjukkan tidak terkointegrasi.

Sumber : Hasil Estimasi

5. PENUTUP

Dari uraian pada pembahasan di atas maka dapat disimpulkan:

1. Stasioneritas nilai pasar 16 perusahaan selama masing-masing 32 kuartal adalah 44% (7 perusahaan) stasioner pada tingkat arasnya, sedangkan 54% (9 perusahaan) pada tingkat perbedaan pertama (*first difference*). Untuk nilai buku, 31% (5 perusahaan) stasioner pada tingkat arasnya, dan 69% (11 perusahaan) pada tingkat perbedaan pertama. Sedangkan untuk *residual income* 68% (11 perusahaan) stasioner pada tingkat arasnya, dan 32% (5 perusahaan) pada tingkat perbedaan pertama.

2. Untuk uji kointegrasi, nilai buku dan *residual income* berkointegrasi dengan nilai pasar perusahaan sebanyak 69% (11 perusahaan). Sedangkan sisanya yaitu 31% (5 perusahaan) tidak berkointegrasi. Ini mengindikasikan adanya hubungan jangka panjang antara variabel nilai buku dan *residual income* dengan nilai pasar perusahaan hanya untuk 11 perusahaan dari seluruh perusahaan yang terdaftar di BEJ sesuai dengan periode pengamatan penelitian ini.

Penelitian ini memiliki keterbatasan dan anjuran yaitu:

1. Jumlah sampel yang kecil dan periode observasi yang kurang panjang (32 periode pengamatan). Untuk penelitian yang akan datang bisa ditambah dengan memasukkan sektor lain di luar pemanufakturan. Disamping itu periode pengamatan juga dapat lebih diperluas.
2. Penelitian tidak memperhitungkan dan mempertimbangkan krisis moneter yang menimpa Indonesia pada pertengahan tahun 1997 sebagai variabel kontrol. Untuk penelitian yang akan datang dimungkinkan memperhitungkan dan mempertimbangkan peristiwa krisis sebagai variabel kontrol, misalnya dengan melakukan uji kointegrasi sebelum dan setelah krisis, kemudian keduanya dibandingkan.
3. Penelitian ini merupakan studi penjajakan tentang model Ohlson (1995) di Indonesia dengan menggunakan data kuartalan, sehingga analisisnya baru pada uji persyaratan. Untuk mencari keseimbangan jangka panjang dengan kointegrasi analisis lanjutan harus dilakukan seperti penggunaan Engle Granger (Sukmawati, 2001). Pada penelitian ini menggunakan CRDW yang menghasilkan fungsi nilai pasar dengan nilai buku dan *residual income* tidak untuk semua perusahaan, sehingga terbuka kemungkinan untuk memasukkan variabel lain dalam kombinasi linear yang bisa berkointegrasi dengan nilai pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, Hamid, (2002), "Analisis Time-Series Perilaku Laba Kuartalan Perusahaan Publik di Bursa Efek Jakarta", *Proceeding Simposium Nasional Akuntansi (SNA) IV Semarang*.
- Beaver dan Ryan, (2000), "Biases and Lags in Book Value and Their Effects on The Ability of The Book-to-Market Ratio to Predict Book Return on Equity", *Journal of Accounting Research*, Vol. 38, pp. 127-148.
- Botosan, (1997), "Disclosure Level and the Cost of Equity Capital", *The Accounting Review*, Vol. 7, pp. 61-87.
- Daqing D., Woody Wu and Bing Xiang, (2000), "Stationarity and Cointegration Tests of The Ohlson Model", *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Vol. 2, pp. 141-160.
- Feltham G., and J. Ohlson, (1995), "Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 11, pp. 689-731.
- Insukindro, (1992), "Pendekatan Kointegrasi dalam Analisis Ekonomi: Studi Kasus Permintaan Deposito dalam Valuta Asing di Indonesia", *Jurnal Ekonomi Indonesia*.
- _____, (1998), "Sindrum R² dalam analisis regresi linear runtun waktu", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Vol. 13, No 4, pp. 1-11.
- Lev, B., (1989), "On The Usefulness of Earnings: Lessons and Directions from Two Decades of Empirical Research", *Journal of Accounting Research*, supplement, pp. 153-192.

- Liang, P.J., (2001), "Recognition: An Information Content Perspective", *Accounting Horizons*, Vol. 15, No.3, pp. 223-242.
- Ohlson, James A, (1995), "Earnings, Book Values, and Dividends in Equity Valuation", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 11, No. 2, pp. 661-687.
- Scott, W.R., (2000), *Financial Accounting Theory*, Second Edition, Canada Prentice Hall, 2nd
- Sukmawati S, (2001), "Kointegrasi, Koreksi Kesalahan, dan Keterbentukan Harga. Antar Bursa Kasus NYSE-LSE-TSE dan NYSE-LSE-JSX", Disertasi UGM, tidak dipublikasikan.
- Thomas, R.L., (1997), *Modern Econometrics*, Addison Wesley Longman.
- Walker, Martin, (1997), "Clean Surplus Accounting Models and Market-Based Accounting Research", *Accounting and Business Research*, Vol. 27, No. 4, pp. 341-355.
- Zhang, X.J., (2000), "Conservative Accounting and Equity Valuation", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 29, pp. 125-149.

SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT DALAM PENDEKATAN CONTINGENCY DAN BEST PRACTICE

Elisabeth Supriharyanti
Universitas Widya Mandala Surabaya

Abstract

The supplier relationship is one important type of cooperation between and among firms. Supplier relationship management (SRM) is a part of the overall supply chain management process. Over the past several years, there has been significant shift in the way organization approach supplier relationship management. Recent year have seen an increased interest and involvement in partnership model. Several authors said that partnersip will deliver superior performance. The "best practice" model of supplier management is based on intepretation of the succesfull Japanese automaker Toyota. But empirical evidence suggested that the arm's length model is still common in practice. Some theoretical writing has supported a contingency approach. The paper defines concept of SRM, theoretical foundation and shifting on SRM. This paper also presents debate from best practice and contingency approach.

Keywords: *Supplier Relationship Management, Shifting on SRM, Contingency Approach, Best Practice Approach*

1. PENDAHULUAN

Para akademisi telah menyadari pentingnya kerjasama diantara perusahaan menjadi alat untuk mencapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif (Lado *et al.*, 1997). Penelitian Gomes-Casser (1994) membuktikan persaingan diantara perusahaan dalam tingkatan kelompok, berarti juga merupakan kerjasama antar perusahaan dalam kelompok tersebut. Senada dengan temuan itu, studi Dollinger & Golden (1992) menegaskan adanya aktivitas kolektif dalam industri digunakan untuk mengimbangi perilaku bersaing dalam industri tersebut. Organisasi yang bekerja bersama dengan organisasi lain dapat mengurangi kompleksitas lingkungan sehingga lebih dapat mengendalikan lingkungan.

Hubungan perusahaan dengan pemasok yang menjadi aktivitas fungsi pembelian merupakan sebuah bentuk kerjasama penting diantara beberapa perusahaan. Seperti diungkapkan oleh Kanter (1994), hubungan perusahaan dengan pemasok merupakan kolaborasi yang paling kuat dalam konteks *value chain* atau *supply chain*. Dalam konteks ini, pemasok berperan dalam penyediaan material yang digunakan dalam proses produksi perusahaan. Kualitas material dan kemampuan untuk mengantarkan material kepada perusahaan manufaktur dipengaruhi oleh kinerja pemasok yang selanjutnya berpengaruh terhadap kinerja perusahaan secara keseluruhan. Untuk itu beberapa perusahaan mulai berfokus pada *Supplier Relationship Management*. Dalam lingkungan yang memiliki persaingan intensif, SRM merupakan alternatif strategi untuk mencapai keunggulan bersaing. Tulisan ini akan dimulai dengan definisi SRM, mengapa dibutuhkan, tipe-tipe SRM, model pengelolaan SRM serta pergeseran yang muncul didalamnya.

2. PENGERTIAN SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Supplier Relationship Management, "...process that define how a company interact with its suppliers, is just one key part of the overall supply chain management process" (Carter, 2003). Sejak tahun 1990-an, manajemen hubungan dengan pemasok telah mengalami pergeseran. Quinn (1999)

yang dikutip oleh Shi & Doll (2001) menyoroiti tujuan hubungan mengalami pergeseran dari sekedar untuk mendapatkan komponen atau bahan baku hingga bertujuan pada peningkatan keahlian dan *knowledge transfer*. Pernyataan tersebut sejalan dengan rekomendasi para akademisi yang menyarankan praktisi untuk melakukan perubahan hubungan dengan pemasok menjadi hubungan yang berifat kolaborati dan jangka panjang. Hal itu didasarkan atas bukti empiris yang dilakukan oleh beberapa peneliti (Stuart, 1993; Dyer & Ouchi, 1993; Ellram & Edis, 1996; Wong, 2002). Studi-studi itu menyimpulkan *partnership*¹ dapat menjadi inti kompetensi dan merupakan sumber keunggulan kompetitif. Pernyataan tersebut membawa implikasi bagi perusahaan, bahwa untuk menjadi lebih baik perusahaan harus membangun *partnership* dengan pemasok.

3. PERSPEKTIF TEORI DALAM SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Proses hubungan perusahaan dengan pemasok seperti fenomena sosial yang lain, merupakan proses yang dinamis dan rumit yang tidak dapat dijelaskan secara menyeluruh jika hanya berlandaskan satu perspektif teori (Bensaou & Venkatraman, 1995). Untuk mengelola proses ini lebih baik, dibutuhkan pemahaman komprehensif dari berbagai aspek fenomena hubungan perusahaan dengan pemasok dan konsep untuk memperbaiki efektivitas dan efisiensi dari proses tersebut. Perspektif teori yang terintegrasi yang dapat mengintegrasikan perspektif teori yang berbeda mungkin dapat memenuhi tujuan tersebut.

Berikut akan direview kontribusi beberapa perspektif teori dan berbagai batasan dari penelitian hubungan perusahaan dengan pemasok terdahulu. Tujuh perspektif teori, *resource based view*, *resource dependence theory*, *transaction cost theory*, *information processing*, *knowledge creation*, *organization learning* dan *socioeconomic view* menyediakan dasar yang kuat dari model konseptual. Tabel 1 mengintegrasikan berbagai perspektif teori, kontribusinya dan batasan untuk memahami hubungan perusahaan pemasok.

Konsep inti dalam *resource based view* (RBV) adalah kelangkaan, keunikan, tidak mudah ditiru, kapabilitas dinamis, sifat *idiosyncratic*, tidak mudah diperdagangkan, tidak berwujud dan tidak dapat digantikan (Barney, 1991). *Resource based view* digunakan dalam memahami karakteristik sumber daya spesifik perusahaan bagi hubungannya dengan pemasok, misalnya desain produk, kompetensi produksi hingga sinergi yang ditimbulkan karena ada hubungan pabrikan-pemasok. Berdasarkan analisis rantai nilai (Porter, 1980,1998), disimpulkan bahwa aktivitas pengadaan material dari pemasok merupakan sumber kapabilitas perusahaan.

Resource Dependence Theory mengungkapkan sifat ketergantungan dari satu pihak terhadap pihak lain. Dalam konteks hubungan pabrikan-pemasok, ketergantungan terjadi dalam mendapatkan material yang digunakan dalam proses produksi (Pfeffer & Salancik, 1978 dalam Heide, 1994). Sumber daya yang langka menyebabkan perusahaan menjadi semakin tergantung dengan pemasok. Kelangkaan terjadi karena sedikitnya persediaan material atau hanya pemasok tertentu yang dapat memenuhi spesifikasi produk yang diinginkan perusahaan.

Konsep inti dari *transaction cost theory* (TCT) menyoroiti aspek ekonomi dari hubungan pabrikan-pemasok dengan menganalisa mekanisme pengelolaan hubungan, berbagai biaya dari pertukaran produk dan jasa dan sumber daya dalam hubungan tersebut. Biaya transaksi yang harus dikeluarkan ketika melakukan hubungan dengan pemasok diantaranya biaya pencarian, biaya perjanjian, biaya pengawasan, biaya pelaksanaan, keamanan dan kepercayaan (Williamson, 1991).

¹ Ellram (1995) mendefinisikan pola hubungan *partnership* sebagai hubungan terus menerus antara dua organisasi yang melibatkan komitmen pada periode waktu yang lama dan terdapat pembagian resiko dan manfaat dari hubungan tersebut. Dengan demikian dalam hubungan yang bersifat jangka panjang tersebut, terdapat pertukaran informasi dan *knowledge*, aktivitas pembelajaran hingga pemecahan masalah secara bersama. Pola hubungan *partnership* menggunakan beberapa kriteria dalam menyeleksi pemasok diantaranya kinerja pemasok sebelumnya, harga, kualitas, dan sebagainya. Pemasok banyak terlibat dalam keputusan-keputusan . strategik, diantaranya pengembangan produk baru, pengembangan proses logistik

Melalui jalinan hubungan perusahaan dengan pemasok diharapkan adanya penghematan atas biaya transaksi tersebut.

Information processing view (IPV) melihat kebutuhan untuk pertukaran informasi, desain organisasi yang dibutuhkan dalam ketidakpastian lingkungan (Bensaou & Venkatraman, 1995). *Information processing view* membantu perusahaan untuk memahami kebutuhan informasinya dan kebutuhan informasi *partner* serta desain penghubung antar organisasi untuk kebutuhan pertukaran informasi. Dalam konteks hubungan perusahaan dengan pemasok, pertukaran informasi dapat berupa pertukaran informasi rutin seperti pesanan, pembayaran, dan lain-lain. Sedangkan untuk informasi non rutin berupa desain produk, penelitian dan pengembangan.

Konsep inti dalam *knowledge creation view* (KCV) adalah internalisasi, sosialisasi, eksternalisasi, kombinasi *tacit knowledge* dan *explicit knowledge* (Nonaka & Tachuchi, 1995 dalam Shi & Doll, 2001). KCV menyediakan wacana dalam proses penciptaan *knowledge* diantara *partner* dalam hubungan perusahaan dengan pemasok. Sedangkan konsep inti dalam *organizational learning view* (OLV) mencakup pembagian keahlian yang ada dan perubahan perilaku. Pembelajaran organisasi dan penciptaan keahlian merupakan pendorong untuk merubah kompetensi *partner* dalam proses hubungan perusahaan dengan pemasok. *Organizational Learning theory* dengan *knowledge creation theory* merupakan teori yang saling melengkapi. Pembelajaran melalui percobaan merupakan penciptaan *knowledge* dan penciptaan *knowledge* membutuhkan pembelajaran dari *partner*.

Socioeconomic view memfokuskan pada konsekuensi sosial dan ekonomi yang dihasilkan dari interaksi perusahaan dengan pemasok. Konsep inti dari pandangan ini adalah manfaat simultan dari adanya kompetisi dan kerjasama, diantaranya kepuasan, kelekatan sosial, hingga keseimbangan kepentingan sendiri dan kepentingan kelompok (Simon, 1976 yang dikutip oleh Shi & Doll, 2001).

Dengan menyampaikan kontribusi dari masing-masing pandangan teori, dapat dilihat kelemahan, dari masing-masing perspektif teori. *Resource based view* dan *Resource Dependence Theory* kekurangan analisis sosial dan ekonomi dari hubungan pabrikan-pemasok dan tidak menganalisa *outcome* dari hubungan pabrikan-pemasok. *Transaction cost based* kekurangan analisis proses *knowledge creation* dan kelekatan sosial. *Information processing view*, *knowledge creation view* dan *organizational learning view* tidak menganalisa aspek ekonomi dan sosial dari hubungan pabrikan-pemasok, kekurangan analisis input sumber daya, dan tidak membahas *outcome* dari hubungan pabrikan-pemasok. *Socio economic view* tidak mempunyai analisa pertukaran informasi, penciptaan *knowledge* dan input sumber daya dalam hubungan pabrikan –pemasok.

Tabel 1
Perspektif Teori, Kontribusi dan Batasan

Perspektif teori	Konsep	Penelitian sebelumnya	Kontribusi	Batasan
<i>Resource Based View</i>	kelangkaan, keunikan, tidak mudah ditiru, sifat istimewa, tidak mudah diperdagangkan, tidak berwujud, tidak dapat digantikan dan saling melengkapi	Barney, 1991	Input dalam hubungan pabrikan-pemasok dari <i>partner</i> , antara lain desain produk dan kompetensi produksi pabrikan -pemasok	Kekurangan analisis sosial dan ekonomi, kekurangan analisis <i>outcome</i>
<i>Resource dependence theory</i>	ketergantungan dari satu pihak terhadap pihak lain dalam hal sumber daya.	Pfeffer & Salancik, 1978	Kelangkaan sumber daya mempengaruhi hubungan pabrikan – pemasok.	Kekurangan analisis sosial dan ekonomi, dan analisis <i>outcome</i> .

Perspektif teori	Konsep	Penelitian sebelumnya	Kontribusi	Batasan
<i>Transaction cost theory</i>	biaya pencarian, biaya perjanjian, biaya pengawasan, biaya pelaksanaan, keamanan dan kepercayaan.	Williamson, 1991; Dyer & Ouchi, 1996	Analisis ekonomi dari transaksi dalam proses hubungan pabrikan-pemasok.	Kekurangan analisis proses penciptaan <i>knowledge</i> dan aspek sosial.
<i>Information processing view</i>	kebutuhan untuk pertukaran informasi, desain organisasi yang dibutuhkan dalam menghadapi ketidakpastian lingkungan.	Bensaou & Venkatraman, 1995	Memahami kebutuhan informasi perusahaan dan kebutuhan informasi <i>partner</i> dan desain penghubung antar organisasi untuk kebutuhan pertukaran informasi.	Kekurangan analisis sosial dan ekonomi, analisis input sumber daya dan <i>outcome</i> .
<i>Knowledge creation view</i>	internalisasi, sosialisasi, eksternalisasi, kombinasi <i>tacit knowledge</i> dan <i>explicit knowledge</i>	Nonaka & Tachuchi, 1995 dalam Shi & Doll (2001)	Proses penciptaan <i>knowledge</i> dalam hubungan pabrikan-pemasok.	Kekurangan analisis sosial dan ekonomi, analisis input sumber daya dan <i>outcome</i> .
<i>Organizational learning view</i>	Pembagian keahlian yang ada dan perubahan perilaku.	Huber, 1991	Mendorong perubahan kapasitas <i>partner</i> dalam proses hubungan pabrikan-pemasok.	Kekurangan analisis sosial dan ekonomi, analisis input sumber daya dan <i>outcome</i> .
<i>Socioeconomic view</i>	Manfaat simultan dari adanya kompetisi dan kerjasama, kelekatan sosial, kepuasan, keseimbangan kepentingan sendiri dan kepentingan kelompok.	Simon, 1976 yang dikutip oleh Shi & Doll, 2001	<i>Outcome</i> potensial yang berbeda dari hubungan pabrikan-pemasok	Kekurangan analisis pertukaran informasi dan <i>knowledge creation</i> serta analisis input sumber daya

Sumber: Shi & Doll (2001)

4. PERGESERAN DALAM SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT (SRM)

Sebelum membahas pergeseran yang terjadi dalam SRM akan dijelaskan terlebih dulu perbedaan paradigma dalam menjalin hubungan perusahaan dengan pemasok sehingga membentuk dua pola hubungan yang agak berlawanan.

Theory of Cooperation & Competition yang dikemukakan oleh Deutsch (1980; Wong, 2002) mengemukakan cara pandang pencapaian tujuan seseorang dalam membangun hubungan dengan orang lain. Tiga alternatif interpretasi sekelompok orang atas tujuan yang saling tergantung adalah *cooperation*, *competition* dan *independence*. Persepsi dari saling ketergantungan tujuan tersebut mempengaruhi *outcome* secara signifikan karena persepsi mereka mempengaruhi harapan dan tindakan. Jika orang percaya bahwa tujuan mereka adalah *cooperative*, itu berarti tujuannya secara positif berhubungan. Jika seseorang bergerak menuju pencapaian tujuan, yang lainnya juga bergerak menuju pencapaian tujuannya. Sebaliknya, orang-orang yang percaya bahwa tujuannya adalah

competitive, pencapaian tujuan seseorang menghalangi pencapaian tujuan yang lain. Sedangkan *interdependence goal* terjadi ketika seseorang percaya bahwa tujuannya tidak berhubungan. Pencapaian tujuan seseorang membantu atau menghalangi pencapaian tujuan yang lain. Dari teori tersebut, Krajewski & Ritzman (2002) mengambil dua orientasi dalam konteks hubungan perusahaan dengan pemasok.

4.1. Competitive Orientation

Orientasi bersaing dalam hubungan perusahaan dengan pemasok menggambarkan negosiasi antara pabrikan-pemasok sebagai permainan *zero-sum game*. Jika satu sisi kalah, sisi yang lain akan mendapatkan. Dalam bidang strategi, hubungan perusahaan dengan pemasok dalam perspektif pesaing ditemukan dalam kerangka kerja lima kekuatan persaingan yang dikemukakan oleh Porter (1980; Leavý, 1994). Menurut model ini, lima kekuatan persaingan yang menentukan *profit* potensial dari para partisipan industri adalah *the threat of new entrants*, *the threat of substitute products*, *the bargaining power of pemasok*, *the bargaining power of buyer* dan *the intensity of rivalry among the core competitor*. Dua dari lima kekuatan pesaing yang terlibat dalam hubungan pabrikan-pemasok adalah pemasok dan pembeli.

Di kalangan praktisi, orientasi *competitive* membentuk pola hubungan *adversarial*. Keunggulan jangka pendek lebih dihargai daripada komitmen jangka panjang. Pembeli (perusahaan) mungkin mencoba menawar harga serendah mungkin atau mendorong permintaan tinggi pada masa *booming*, dan hampir tidak ada permintaan pada masa *resesi*. Sebaliknya *pemasok* menekan harga yang lebih tinggi untuk kualitas produk tertentu, pelayanan konsumen dan fleksibilitas volume. Pihak yang menang tergantung pada siapa yang paling berkuasa. Kekuatan fungsi pembelian menentukan kekuasaan yang dimiliki perusahaan. Sebuah perusahaan mempunyai kekuasaan dalam pembelian apabila volume pembelian perusahaan merupakan bagian yang cukup besar dalam volume penjualan pemasok. Item yang dibeli adalah standar dan banyak substitusi yang tersedia. Untuk itu, para ahli strategi menasehati untuk mengurangi kekuasaan *pemasok* dengan memelihara banyak sumber daya dari *pemasok*, menghindari keunikan dalam hubungan yang membuat *switching cost* tinggi dan pencarian material substitusi yang menjaga harga material dalam pengawasan.

4.2. Cooperative Orientation.

Dalam *cooperative orientation*, perusahaan dan pemasok menganggap masing-masing sebagai *partner*, masing-masing saling membantu sebanyak mungkin. *Cooperation orientation* berarti komitmen jangka panjang, kerja sama dalam peningkatan kualitas, dukungan oleh perusahaan dalam manajemen pemasok, teknologi dan pengembangan kapasitas. Orientasi ini menggunakan sedikit pemasok pada item tertentu. Jika volume meningkat, pemasok mendapatkan pesanan lagi yang menggerakkan pada operasi volume tinggi dengan biaya yang lebih rendah. Jika kontrak jangka panjang dalam jumlah besar, pemasok bahkan membangun fasilitas baru dan merekrut karyawan baru, merelokasi pabrik sehingga dekat dengan pabrik perusahaan seperti kasus General Motor dan Kasle Steel (Krajewski & Ritzman, 2002).

Konsep produksi dan pembelian *Just In Time (JIT)* telah menstimulasi diskusi tentang cara baru untuk melihat hubungan perusahaan dengan pemasok yang memfasilitasi peran pembelian lebih aktif dalam proses perencanaan strategik. Konsep baru yang diadopsi dari filosofi JIT secara fundamental berbeda dengan konsep tradisional. Hubungan ini lebih didasarkan pada *partnership* antara pabrikan-pemasok. Penekanan akan kekuatan kurang, karena hubungan ini membagi manfaat jangka panjang diantara keduanya. Kekuatan diantara keduanya cenderung seimbang, dengan adanya saling ketergantungan menjadi kunci hubungan. Lebih lanjut, dibawah susunan baru, kinerja *pemasok* jangka pendek dalam hal biaya, kualitas, dan penghantaran digambarkan sebagai hasil alami dalam kapabilitas pemasok dalam jangka panjang. Meskipun begitu, perkembangan kapabilitas pemasok dalam jangka panjang dalam ukuran penghematan biaya, perbaikan kualitas dan keandalan

penghantaran merupakan hal penting untuk kesuksesan mereka. Ini juga berarti bahwa penekanan harus bergeser pada perkembangan kapabilitas jangka panjang pada pemasok tunggal yang andal.

Tabel 2
Dikotomi Pola Hubungan Perusahaan dengan Pemasok

<i>Traditional model</i>	<i>New Model</i>	<i>Proponents</i>
<i>Mass</i>	<i>Lean</i>	<i>Womack et al., 1990; Lamming, 1993</i>
<i>Exit</i>	<i>Voice</i>	<i>Helper, 1991; Helper & Sako, 1995</i>
<i>arm's length</i>	<i>Partnership</i>	<i>Dyer et al., 1998; Sako et al., 1995</i>
<i>Arm's length contract</i>	<i>Obligational contract</i>	<i>Sako, 1992</i>
<i>Adversarial</i>	<i>Collaborative</i>	<i>Macbeth, 1994</i>
<i>Selection</i>	<i>Development</i>	<i>Flynn et al., 1996</i>
<i>Traditional</i>	<i>Post-japanese</i>	<i>Wells & Rawlinson, 1994</i>

Sumber : Mair (2002)

Watts *et. al* (1996) menerangkan pergeseran pola hubungan perusahaan dengan pemasok dalam matriks dua dimensi menggunakan hubungan pembeli-penjual dan orientasi produk/kapabilitas. Hubungan pembeli-penjual tradisional dapat dikarakteristikan dengan *arms-length*, hubungan independen. Dari hubungan mendasar ini, pembeli-penjual cenderung menggambarkan pihak lain sebagai pihak pesaing daripada pihak yang bekerjasama dalam membangun rantai pasokan. Hubungan *adversarial*² juga menekankan keputusan berdasarkan produk. Dalam situasi tersebut, pembeli cenderung menekankan harga dan kualitas produk pada saat ini daripada biaya total jangka panjang. Ketersediaan alternatif sumber daya juga dipertimbangkan dan menjadi elemen kritis untuk menjamin pasar yang efisien. Sebagai konsekwensinya, kebijakan banyak pemasok sering disukai, dan fungsi pembelian cenderung melakukan usaha menciptakan alternatif sumberdaya material yang baru. Hubungan ini sesuai dengan tabel Tabel 3 pojok kiri atas. Ini penting bagi perusahaan untuk memahami bahwa hubungan pembeli-penjual tradisional jangka pendek tidak konsisten dengan proses perencanaan strategik tingkat korporasi. Sebagai konsekwensinya, faktor pembeli dan pemasok sering dihilangkan dari proses perencanaan strategi perusahaan.

Perubahan penekanan ini disebut hubungan *partnership*. Hubungan baru ini merupakan realisasi bahwa lingkungan persaingan berubah dan mengadaptasi untuk melakukan *continuous improvement* demi kehidupan jangka panjang. Dalam hubungan *partnership*, langkah utama adalah saling membantu dalam memperbaiki kapabilitas yang berpengaruh atas biaya, kualitas, penghantaran dan kinerja fleksibilitas dari pembeli-penjual. Hubungan ini digambarkan pada pojok kanan bawah Tabel 3.

Dalam pola hubungan ini, pembeli membagi informasi dengan pemasok untuk pembelian di masa mendatang. Ini berfungsi bagi pemasok untuk membuat material lebih baik dan perkiraan yang lebih akurat di masa mendatang. Pembeli mengunjungi pabrik pemasok. Pembeli bahkan mencari cara untuk memperbaiki operasi pemasok. Hubungan dekat dengan pemasok dapat membuat pemasok tidak butuh untuk menginspeksi kedatangan material. Ini juga berarti memberikan pemasok diberi kebebasan lebih dalam spesifikasi, melibatkan pemasok dalam mendesain *parts*, mengimplementasikan ide pengurangan biaya dan membagi penghematan biaya.

²Menurut Stuart (1993) pola hubungan *adversarial*/tradisional merupakan pola hubungan pabrikan-pemasok yang berorientasi jangka pendek, tanpa melibatkan komitmen diantara masing-masing pihak dan menganggap hubungan tersebut sebagai permainan menang-kalah (*zero sum game*). Artinya, jika salah satu diuntungkan, pihak lain merasa dirugikan. Harga merupakan faktor dominan dalam pengambilan keputusan dan hubungan dilakukan dengan banyak pemasok. Tujuan utamanya adalah hanya untuk mendapatkan material.

Tabel 3
Pergeseran Pola Hubungan Pabrikasi Pemasok

		Dasar dari Pemilihan Pemasok	
		Produk/Komoditas	Kapabilitas
<i>Adversarial Bargaining relationship</i> <i>Buyer's power > Seller's power</i>		<i>Short-term/operational emphasis</i> <i>price/quality based</i> <i>multiple sourcing</i>	<i>long term/strategic capability based</i> <i>competitive</i> <i>multiple sourcing</i>
		<i>non price based</i> <i>operational emphasis</i> <i>management assistance</i> <i>technical advice</i>	<i>strategic emphasis</i> <i>single sourcing</i> <i>continuous improvement</i> <i>(cost, quality, delivery flexibility)</i>
<i>Cooperative Partnerships-like</i> <i>Buyer's power = seller's power</i>			

Sumber: Watts, Kim & Hahn (1996)

Dua sel (pojok kanan atas dan pojok kiri bawah) menggambarkan hubungan pembeli penjual diantara kedua yang telah dijelaskan di atas. Dalam pojok kanan atas, pembeli mengakui pentingnya kapabilitas pemasok dan mencoba menekankan pada perbaikan mereka. Namun, pembeli masih mempunyai kekuatan tawar menawar lebih besar dibanding pemasok. Sedangkan pojok kiri bawah menggambarkan situasi pembeli yang digambarkan sebagai *partner*. Hubungan ini masih didasarkan pada produk atau komoditas. Beberapa perusahaan manufaktur Amerika, khususnya perusahaan kecil dan menengah memiliki hubungan dalam tipe ini.

5. PENDEKATAN CONTINGENCY DAN BEST PRACTICE DALAM SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Selama tahun 1980-an, akademisi dan konsultan menciptakan model *best practice* hubungan pabrikasi-pemasok yang didasarkan pada interpretasi kesuksesan perusahaan mobil Toyota, Jepang. Model baru itu dikatakan sesuai untuk strategi bersaing di abad 21 (Womack *et al.*, 1990 yang dikutip oleh Mair, 2002). Pola hubungan tersebut dikarakteristikan dengan kerjasama dalam jangka panjang dan interaksi dilakukan secara intensif diantara dua perusahaan tersebut. Hubungan itu akan menghantarkan kinerja *superior* dalam bentuk biaya, kualitas dan kecepatan dalam interaksi dan pengembangan produk baru. Pola hubungan tersebut adalah pola hubungan *partnership* yang berlawanan dengan praktik tradisional di Barat (*adversarial*).

Sejak tahun 1990, banyak penulis menyebutkan model *partnership* adalah *superior* secara teoritis dan empiris. Berdasarkan penelitian Asanuma (1989), Lamming (1993), Nischiguchi (1994) dan Sako (1991;1992) yang dikutip oleh Mair (2002) serta Womack *et al.* (1990) menyebutkan landasan teoritis dari model *partnership*. Model hubungan *cooperative* dikatakan memberi desain produk yang *superior*, kemudahan manufaktur, pengendalian biaya lebih baik dan pembelajaran antar perusahaan yang meningkat.

Serangkaian studi empiris telah membandingkan kinerja perusahaan Barat dan Jepang untuk menjelaskan superioritas model manajemen *partnership*. Helper dan Sako (1995) menyediakan data komparatif untuk menggambarkan bahwa pemasok yang diklasifikasikan dalam hubungan *voice* dan *exit* di Jepang dan Amerika Serikat. Model *voice supplier* mendapatkan lebih penghargaan dari konsumen, memenangkan pangsa pasar yang lebih tinggi dan dapat mengadopsi sistem *just in time* tanpa peningkatan biaya.

Model *partnership* juga telah mendominasi diskursus pada manajemen hubungan dengan pemasok lebih dari satu dekade. Namun, terdapat beberapa bukti empiris yang menyebutkan model *adversarial* masih ada dalam praktik. Beberapa penulis mendukung model *contingency*, pembeli (pabrikan) menggunakan hubungan *partnership* maupun model *adversarial* dalam membangun hubungan dengan pemasok.

Beberapa bukti memperlihatkan model hubungan tersebut. General Motor dan Volks Wagen membuat pilihan strategik untuk memperdalam hubungan *adversarial* daripada mengadopsi *partnership*. *Partnership* di AS diberlakukan pada pemasok tingkat pertama dan hubungan *adversarial* diberlakukan pada pemasok tingkat dua (Mair, 2002). Helper & Sako (1995) juga menyebutkan 68% dari hubungan *partnership* di Jepang telah gagal. Hubungan pabrikan-pemasok dalam hal pengembangan produk baru juga jauh dari norma masyarakat Jepang (Kamath & Liker, 1994).

Dari perspektif *contingency*, model *partnership* sesuai untuk sebuah hubungan perusahaan dengan pemasok tertentu sedangkan model *adversarial* sesuai untuk hubungan dengan pemasok yang lain (Flynn *et al.*, 1996). Pendekatan *contingency* memberikan kebebasan pada perusahaan untuk mendapatkan keunggulan dari model *adversarial* dan *partnership*, tidak dengan mengkombinasikan mereka tetapi dengan memilih model yang satu untuk pemasok tertentu dan model lain untuk pemasok lain. Jadi sebuah perusahaan manufaktur dapat menerapkan satu model untuk hubungan dengan pemasok tertentu dan model lain untuk pemasok lain. Dyer *et al.* (1998) mengistilahkan hubungan tersebut dengan *strategic supplier segmentation* dalam hubungan perusahaan dengan pemasok. Praktik di Jepang menyebutkan pembeli melakukan segmentasi *strategic* terhadap pemasoknya. Pemasok dibagi dalam dua kelompok, satu dikelola dengan hubungan *partnership*, yang lain dengan hubungan *adversarial* jangka panjang.

Beberapa penelitian empiris yang dilakukan pada perusahaan otomotif di Inggris menyebutkan bahwa mereka mengkombinasikan secara hati-hati model *partnership* dengan model *arm length* (Mair, 2002). Model tersebut diistilahkan dengan *performance based partnership*. Para manajer pembelian melakukan program pengembangan pemasok untuk mencapai kinerja yang telah ditargetkan perusahaan. Sedangkan dalam hubungan *interdependence*, perusahaan mendekati pemasok yang dapat memecahkan masalah teknis dalam jangka panjang. Namun, hubungan tersebut dapat selesai sewaktu-waktu sesuai dengan kontrak

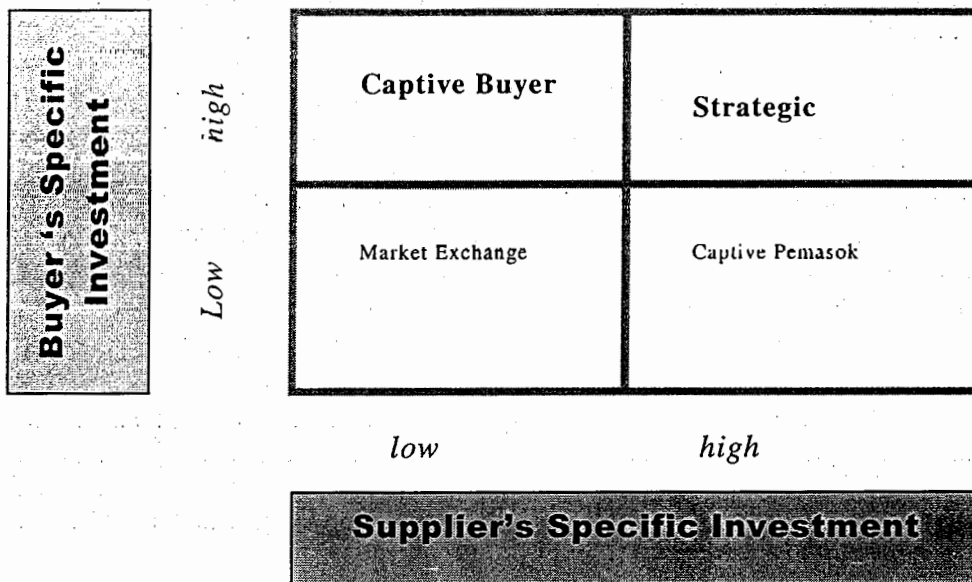
Richardson (1993) mengemukakan strategi yang mengkombinasikan *single* dan *multiple sourcing* yang digunakan oleh Honda. Strategi yang disebut *parallel sourcing* ini, menggunakan kerangka *game theory* untuk mengungkap manfaat yang dicapai menggunakan *single sourcing* bagi sejumlah komponen (khususnya untuk komponen tertentu bagi model tertentu), dan mempertahankan lebih dari satu pemasok untuk tipe komponen yang lain.

Konsep beraliran *contingency* lain dikemukakan oleh Dyer *et al.* (1998), yaitu hubungan *durable arm's length*. Menurut konsep ini, perusahaan hanya mempunyai sedikit pemasok untuk mengurangi masalah administrasi, juga memperbaiki skala ekonomis. Namun, pemasok yang dipilih memiliki kinerja yang baik, dengan menggunakan perbandingan harga. Pada saat yang sama, intensitas hubungan antara perusahaan dengan pemasok semakin tinggi karena masing-masing perusahaan membayangkan hubungan mereka bersifat *full partnership*.

Sako (1991) yang dikutip oleh Mair (2002) juga menggambarkan pendorong persaingan antar pemasok juga merupakan pendorong persaingan antar komponen dalam rantai pasokan (*supply chain*). Persaingan itu muncul karena adanya negosiasi harga dan penilaian kinerja pemasok oleh konsumen (perusahaan). Ide tersebut memunculkan konsep *competition in collaborative framework*, artinya dalam suatu hubungan rantai pasokan yang bersifat kolaboratif masih terdapat persaingan antar komponen dalam rantai pasokan.

6. KONSEP PORTFOLIO DALAM SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Beberapa penulis mengemukakan konsep *portfolio* dalam mengembangkan hubungan antara perusahaan dengan pemasok (Campbell & Cunningham, 1982; Wildemann, 1999 dalam Hartmann *et al.*, 2001; Bensaou, 1999). Penulis tersebut mengkombinasikan berbagai dimensi yang berbeda untuk mengkarakterisikkan hubungan perusahaan dengan pemasok. Campbell & Cunningham (1982) mengklasifikasikan model dengan memasukkan dua dimensi, yakni karakteristik produk yang terdiri atas teknologi produk dan proses produk, serta karakteristik pasar yang menggunakan analisis pesaing. Wildemann (1999) yang dikutip oleh Hartmann *et al.* (2001) mengajukan karakteristik produk, karakteristik pasar dan karakteristik pemasok dalam mengklasifikasikan hubungan perusahaan dan pemasok. Sedangkan Bensaou (1999) membangun konsep *portfolio* hubungan perusahaan dengan pemasok berdasarkan studi empiris pada 447 manajer dari 3 perusahaan Amerika Serikat dan 11 perusahaan Jepang. Bensaou membagi sampel ke dalam empat kelompok yang didasarkan atas investasi dari pembeli dan pemasok (Gambar 1).



Sumber: Bensaou (1999)

Gambar 1
Portfolio Hubungan Perusahaan dengan Pemasok

6.1. Market Exchange

Perusahaan yang menggunakan tipe hubungan *Market Exchange* merupakan perusahaan yang menghasilkan produk dengan standardisasi tinggi. Produk tersebut dihasilkan dari teknologi yang sederhana dan sudah *mature* sehingga keahlian yang dibutuhkan rendah. Hubungan ini biasanya sesuai dengan produk yang memiliki pasar dengan permintaan stabil dan banyak pemain yang handal. Sedangkan pemasoknya mempunyai posisi tawar yang rendah sehingga biaya untuk berpindah juga rendah.

Untuk membangun kinerja yang tinggi dalam hubungan *market exchange*, diperlukan pertukaran informasi antara dua perusahaan selama negosiasi kontrak. Namun, pemasok tidak terlibat dalam pengembangan desain produk baru. Agen pembelian mengalokasikan sedikit waktu untuk pemasok, kecuali untuk masalah yang sangat penting. Dalam hubungan ini tidak terbangun

kepercayaan, kerjasama dan usaha bersama secara sistematis, namun secara umum iklim sosial bersifat positif.

6.2. *Captive- Buyer*

Hubungan ini melibatkan komponen yang kompleks yang membutuhkan kustomisasi tetapi didasarkan pada teknologi yang stabil. Hubungan ini dikarakteristikan dengan pasar dengan permintaan stabil dan terkonsentrasi dengan sedikit pemain. Hubungan ini sesuai untuk menjalin hubungan dengan pemasok yang memiliki posisi tawar yang kuat, teknologi yang digunakan sesuai dengan perusahaan, serta memiliki gudang persediaan yang besar.

Di samping kebutuhan untuk kustomisasi, koordinasi operasional antara pembeli-pemasok dilakukan menggunakan prosedur yang sistematis. Kompleksitas produk membutuhkan pertukaran informasi yang detil. Disamping itu area fungsional seperti desain, manufaktur, kualitas dan pembelian bekerja sama dengan baik antara dua perusahaan tersebut.

6.3. *Strategic Partnership*

Hubungan dalam *strategic partnership* melibatkan komponen dengan kustomisasi tinggi atau terintegrasi dengan subsistem yang membutuhkan kapabilitas teknologi yang kuat. Kompleksitas teknis ini mempengaruhi tingkatan dalam *value chain*- desain konsep untuk pengembangan proses manufaktur oleh pembeli dan pemasok untuk koordinasi produk antar dua perusahaan. Pasar dalam hubungan ini memiliki pertumbuhan tinggi dan persaingan yang tajam. *Partner* (pemasok) membangun hubungan yang dekat dan jangka panjang. Mayoritas pemasok merupakan perusahaan besar dengan tawaran produk yang besar yang telah berkembang keahlian dan kemampuannya. Pemasok juga menginvestasikan pada penelitian dalam pengembangan produk baru.

Dalam hubungan yang dekat, pertukaran informasi diantara dua *partner* dilakukan secara reguler melalui laporan, aturan dan prosedur operasi yang terstandar, transfer elektronik dan kontak langsung. Seringnya terjadi perubahan dalam desain produk dan pasar, maka sangat sulit untuk memperkirakan permintaan. Pekerjaan sering tidak terstruktur, sulit didefinisikan dan tidak rutin. Fungsi pembelian membelanjakan banyak waktu dengan staf pemasok. Iklim sosial dalam hubungan ini dilandasi kepercayaan dan kerjasama. Perusahaan dan pemasok memiliki komitmen yang tinggi terhadap hubungan.

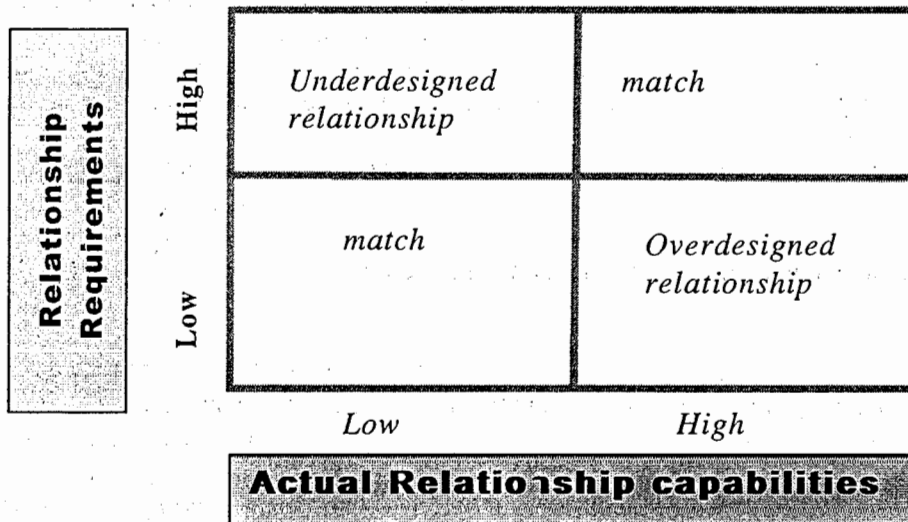
6.4. *Captive Supplier*

Hubungan *captive supplier* melibatkan produk yang kompleks yang didasarkan pada teknologi baru yang dikembangkan dan dimiliki pemasok. Produk ini memiliki permintaan yang tinggi, namun tidak stabil. Hubungan ini lebih sesuai bagi pemasok yang memiliki kesesuaian teknologi dengan perusahaan, serta mempunyai kemampuan penelitian dan pengembangan yang tinggi. Ketergantungan pemasok pada manufaktur menyebabkan posisi tawar pemasok rendah.

Dibandingkan dengan kluster yang lain, hubungan *captive supplier* melibatkan tingkat rendah dalam pertukaran informasi. Komunikasi berfokus pada koordinasi tugas yang kompleks. Tugas fungsi pembelian meluangkan sedikit waktu pada negosiasi kontrak dan monitoring pemasok. Sedangkan iklim sosial dipenuhi dengan kepercayaan, meskipun kepercayaan tidak sebesar dalam *strategic partnership*.

Dari paparan di atas, didapat simpulan mengenai dua jenis kesuksesan hubungan, yakni *high requirement-high capabilities* dan *low requirement-high capabilities*. Di sisi lain terdapat pola kegagalan, yaitu *underdesign relationship* dan *overdesigned relationship*. Sebagai contoh, perusahaan yang memiliki produk dan pasar cukup sederhana, menginvestasikan dengan membangun *trust* melalui frekuensi kunjungan, *cross company team*, mekanisme pertukaran informasi. Hal ini disebut *overdesigned relationship*. Pola ini tidak hanya memboroskan tetapi beresiko, khususnya dalam investasi yang bersifat *intangible*. Secara sistematis, pembentukan atau pembentukan kembali

hubungan terdiri atas tiga langkah analisa: 1) pemilihan *strategic type* hubungan yang sesuai dengan kondisi eksternal , (2) identifikasi profil pengelolaan yang sesuai dengan tipe hubungan (3) menyesuaikan desain hubungan yang *underdesign* atau *overdesign* ke arah profil hubungan yang sesuai.



Sumber: Bensaou (1999)

Gambar 2
Pengelolaan *Portfolio* Hubungan

Supplier relationship management merupakan proses pengelolaan hubungan perusahaan dengan pemasoknya. Hubungan dengan pemasok merupakan bagian dari proses manajemen rantai pasokan. Konsep SRM berkembang berdasarkan beberapa perspektif teori diantaranya *resource based view*, *resource dependence theory*, *transaction cost theory*, *information processing*, *knowledge creation*, *organization learning* dan *socioeconomic view*. Dalam beberapa tahun terakhir, terdapat pergeseran dari cara sebuah organisasi melakukan hubungan dengan pemasok dari hubungan yang bersifat *adversarial* kepada hubungan yang bersifat *partnership*. Namun, sejak tahun 1990-an terdapat perhatian lebih terhadap model *partnership*. Hal itu dikarenakan keberhasilan *partnership* yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan Jepang, sehingga model *partnership* menjadi bersifat *best practice*, yang akan mengantarkan kinerja superior. Namun beberapa bukti empiris telah menunjukkan bahwa model *adversarial* (*arm length*) masih banyak dilakukan oleh beberapa perusahaan. Beberapa penelitian empiris juga memperlihatkan praktik-praktik yang mengkombinasikan model *partnership* dan *adversarial*, diantaranya *supplier segmentation*, *performance based partnership*, *parallel sourcing*, *durable arm's length*, *competitive in collaborative framework*. Dalam konsep *portfolio*, ketika perusahaan menentukan model (pola) hubungan dengan pemasok hendaknya mempertimbangkan karakteristik produk, pasar, serta karakteristik pemasok. Selanjutnya, pengelolaan dari masing-masing tipe juga berdasarkan tiga mekanisme yaitu pertukaran informasi, pembagian kerja dan iklim sosial dalam hubungan.

Dalam mengembangkan konsep ini masih diperlukan penelitian-penelitian lanjutan yang dapat menyelaraskan konsep tersebut dengan kondisi obyektif perusahaan-perusahaan di Indonesia. Penelitian yang dapat dilakukan diantaranya untuk membuktikan pendekatan *bestpractice* dan *contingency* di Indonesia, pola hubungan yang terdapat di perusahaan Indonesia selain perusahaan

otomotif yang sudah banyak diteliti di negara lain) atau studi kasus dari pola hubungan sebuah perusahaan serta manfaat yang dihasilkan. Dari sisi kebijakan perusahaan, konsep ini memberikan implikasi bagi para manajer pembelian bahwa dalam membangun pola hubungan dengan pemasok perlu disesuaikan dengan kondisi obyektif dan subyektif dari perusahaan dalam hal ini karakteristik produk, pasar dan pemasok. Masing-masing pola juga memerlukan pengelolaan yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Barney J, J.B.(1991), "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage", *Journal of Management*, 17 (March) , pp. 99-120
- Bensaou, M. (1999), "Portfolios of Buyer-Supplier Relationship", *Sloan Management Review*, pp. 35-44
- Bensaou, M & Venkatraman, N. (1995), "Configurations of Inter-Organizational Relationship: A Comparison Between U.S. and Japanese Automakers" *Management Science*, Vol.41, No. 9, pp 1471-1492
- Carter, T.C. (2003), "Supplier Relationship Management: Models, Considerations and Implications for DOD", *Strategic Supply Industry Study Course*, The Industrial College of the Armed Forces, National Defense University, Washington, pp.1-16
- Carter, J.R & Narasimhan, R. (1996), "Is Purchasing Really Strategic?", *International Journal of Purchasing and Material Management*, Winter, pp. 20-27
- Campbell, N.C.G. & Cunningham, M.T. (1982), "Customer Analysis for Strategy Development in Industrial Market", *Strategic Management Journal*, Vol. 4, pp. 369-380
- Dollinger, M.J. & Golden, P.A.(1992), "Interorganizational and Collective Strategies in Small Firms: Environmental Effect and Performance", *Journal of Management*, Vol 18, No. 4, pp. 695-715
- Dyer, J.H & Ouchi, W. G.(1993), "Japanese-Style Partnership : Giving Companies A Competitive Advantage", *Sloan Management Review*, Fall, pp.51- 63
- Dyer, J.H. & Singh, H. (1998), "The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Inter-Organizational Competitive Advantage", *Academy Management Review*, Vol. 23, No. 4, pp. 660-679
- Dwyer, F.R; Schurr, P.H. & Oh, S.(1987), "Developing Buyer-Seller Relationship", *Journal of Marketing*, Vol. 51(April), pp. 11-46.
- Ellram, L & Edis, O.R.V. (1996), "A Case Study of Successful Partnering Implementation", *International Journal of Purchasing and Material Management*, Fall, pp. 20-28
- Ellram, L & Krause. (1994), "Supplier Partnership in Manufacturing Versus Non Manufacturing Firms", *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 5, No. 1, pp. 45-53

Supplier Relationship Management dalam Pendekatan Contingency dan Best Practice
(Elisabeth Supriharyanti)

- Gaither, N & Frazier, G. (1999), *Operations Management*, Edition 9, South Western Thompson Learning.
- Gomes-Casseres (1994), "Group Versus Group: How Alliance Network Compete", *Harvard Business Review*, Vol. 72, No. 4, pp. 62-74
- Groves G., & Valmakis, V. (1998), "Supplier-Customer Relationship and Company Performance", *International Journal of Logistics Management*, Vol. 9, No. 2, pp. 51-64
- Hardwick, B. & Ford, D.(1986), "Industrial Buyer Resources and Responsibilities and The Buyer-Seller Relationship", *Industrial Marketing and Purchasing* , Vol 1, pp. 3-25.
- Hartmann, E.; Ritter, T. & Gemuenden, H.G. (2001), "Determining The Purchase Situation: Cornerstone of Supplier Relationship Management", *17th IMP Conference*, Norwegian School of Management BI, pp. 1-29
- Heide, J.B. (1994), "Interorganizational Governance in Marketing Channel" *Journal of Marketing*, Vol. 58 , pp. 71-85.
- Heide, J.B. & John,G. (1988), "Do Norms Matter in Marketing Relationship?" *Journal of Marketing*, Vol. 56, No. 2, pp. 32-44.
- Helper, S. (1991), "How Much Has Really Changed Between US Automakers and Their Supplier?" *Sloan Management Review*, Summer, pp. 15-28.
- Helper, S.R. & Sako, M .(1995), "Supplier Relations in Japan and United States: Are They Coverging?" *Sloan Management Review*, Spring, pp. 77-84.
- Kamath, R.R. & Liker, J.K. (1994), "A Second Look at Japanese Product Development" *Harvard Business Review* .November-December.
- Kanter, R.M .(1994), "Collaborative Advantage: The Art of Alliance", *Harvard Business Review*, July-August, pp. 96- 108
- Krajewski, L.J. & Ritzman, L.P.(2002), *Operations Management , Strategy & Analysis*. Sixth Edition, Prentice Hall International, Inc.
- Lado, A. A.; Boyd, N.G. & Hanlon, S.C. (1997), "Competition, Cooperation and The Search for Economic Rents: A Syncretic Model", *Academy Management Review*, Vol. 22, No. 1, pp. 110-141
- Leavy, B. (1994), "Two Strategic Perspectives on The Buyer-Supplier Relationship", *Production and Inventory Management Journal*, Second Quarter, pp. 47-51.
- Lemke, F. (1993), "Investigation The Meaning of Supplier-Manufacturer Partnership", *International Journal of Physical Distribution & Logistic Management*, Vol.33, No. 1, pp. 12-35
- Mair, A. (2002), "New Partnership for Automotive Buyer-Seller Relations", *Working paper*. Scholl of Management and Organizational Psychology. University of London .

- Macbeth, D.K. (1994), "The Role of Purchasing in A Partnering Relationship", *European Journal of Purchasing and Supply Management*, Vol. 1, No. 1, pp.19-25.
- Noordewier, T.G., John, G & Nevin, J.R. (1990), "Performance Outcomes of Purchasing Arrangements in Industrial Buyer-Vendor Relationship", *Journal of Marketing*, pp. 80-93
- Ramsay, J. (1996), "The Case Against Purchasing Partnership", *International Journal of Purchasing and Materials Management*, Fall, pp.3-19.
- Richardson, J. (1993), "Parallel Sourcing and Supplier Performance in The Japanese Automobile Industry", *Strategic Management Journal*, 14, 339-350.
- Shi, Z. & Doll, W.J. (2001), "On The Manufacturer-Supplier Relationship (MSR): Antecedents, Processes and Outcome", *Working papers*, North Dakota State University, College of Business Administration, pp. 1-45.
- Stuart, I.F. (1993), "Supplier Partnership Influencing Factors and Strategic Benefit", *International Journal of Purchasing and Materials Management*, pp. 22-28.
- Watts, C.; Kim, K.Y. & Hahn, C.K. (1996), "Linking Purchasing to Corporate Competitive Strategy", *International Journal of Purchasing and Material Management*, pp. 3-7.
- Williamson, O.E. (1991), "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternative", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, pp. 269-296
- Wong, A. (2002), "Sustaining Company Performance Through Partnering with Suppliers", *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. 19, No. 5, pp.567-580

PENGARUH KETERSEDIAAN PRODUK, EFISIENSI WAKTU, HARGA, DAN KENYAMANAN TERHADAP FREKUENSI PEMBELIAN PRODUK MELALUI INTERNET

Amat Komari
Universitas Negeri Yogyakarta

Abstract

The purpose of the research is to figure out if such aspects as forms, times, process, and comfort influence the purchase frequency on products sold over the internet, in terms of individual purchase as well as the group one.

Regression analysis it is found that the product availability, time efficiency, cost and comfort altogether influence the product purchasing frequency sold over internet. Individually the product availability gives little influence to the non durable product purchasing frequency sold over internet. The time efficiency gives little influence to the non durable product purchasing frequency sold over internet, the price gives a strong influence to the non durable products purchasing frequency sold over internet), comfort gives strong influence to non durable products purchasing frequency sold over internet but it gives little influence to durable products purchasing frequency sold over internet), the product availability gives little influence to the durable products. the time efficiency gives little influence, The price gives strong influence.

Keywords: Product, Price, Frequency, E-commerce,.

1. PENDAHULUAN

Dalam mengembangkan bisnis ke arah pasar global, pemasar perlu menggunakan teknologi informasi yang disebut internet. Penelitian ini bertujuan untuk memberi jawaban secara empirik apakah faktor ketersediaan produk, efisiensi waktu, biaya dan kenyamanan secara sendiri sendiri maupun bersama sama mempengaruhi frekwensi pembelian produk yang ditawarkan melalui internet.

Munculnya jaringan internet telah membawa sejumlah kemudahan berkomunikasi dalam dunia bisnis dan pemasaran karena internet telah menjadi jaringan elektronik internasional (Paul, 1996). Dari segi pelayanan, perdagangan melalui internet menyediakan waktu 24 jam sehari, sehingga pelanggan dapat lebih fleksibel dalam memenuhi kebutuhannya dan secara langsung dapat bertransaksi dengan perusahaan melalui internet. Kiang dkk. (2000), menyatakan internet dapat digunakan seperti toko yang sesungguhnya dimana produk dapat dijual secara langsung pada pelanggan, sehingga konsumen dalam memesan ke pabrik tanpa melalui distributor maupun *retailer*, hal ini secara otomatis dapat menekan biaya dan berlangsung lebih cepat akibatnya pendapatan bisa diraup dalam waktu yang lebih singkat. Kegiatan perusahaan dimulai dari mengenal dan merumuskan keinginan serta kebutuhan konsumen. Dalam menyediakan kebutuhan konsumen, perusahaan menggunakan beberapa model pemasaran antara lain pemasaran *data base*, *e-commerce* serta pemasaran hubungan. Obyek penelitian ini hanya membahas *e-commerce* (perdagangan elektronik) yang medianya melalui internet. Settles Craig (1996) menggunakan internet sama halnya dengan melakukan kampanye pers dalam *The Wall Street Journal* karena telah mempunyai pembaca yang besar dan sangat berpengaruh. Oleh karena itu bisnis melalui internet akan lebih banyak menjangkau area yang lebih luas.

2. TINJAUAN TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Paul (1996) menggambarkan salah satu keuntungan utama penggunaan internet adalah adanya atribut utilitas. Manfaat yang diambil dari perdagangan elektronik melalui internet adalah menyediakan utilitas bentuk, tempat dan waktu yang tepat. Menurut Alexandru dkk. (2000), perilaku konsumen membeli melalui internet karena pertimbangan merek, harga dan atribut lain. Gitosudarmo, (1999) menyatakan atribut produk adalah suatu komponen yang merupakan sifat-sifat produk yang menjamin agar produk tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan yang diharapkan oleh pembeli, Turban dkk. (2002) menyatakan bahwa periklanan melalui internet dapat menjangkau sejumlah besar orang dengan biaya yang relatif rendah. Hal ini akan menjadi keunggulan bisnis melalui internet.

Fiskiawan (2000), menyatakan perdagangan elektronik adalah suatu model yang meliputi mempromosikan dan mengkomunikasikan perusahaan serta informasi produk kepada pengguna internet secara global, menerima pesanan, dan pembayaran secara *on-line* Kotler (2000) mendefinisikan *e-commerce* atau *e-business* sebagai situasi dimana pembeli dan penjual menggunakan peralatan elektronik guna mencari, berkomunikasi dan bertransaksi satu sama lain dan biasanya didukung oleh situs *web* yang berada di internet.. Turban dkk (2002) menyatakan alasan utama periklanan melalui internet antara lain :

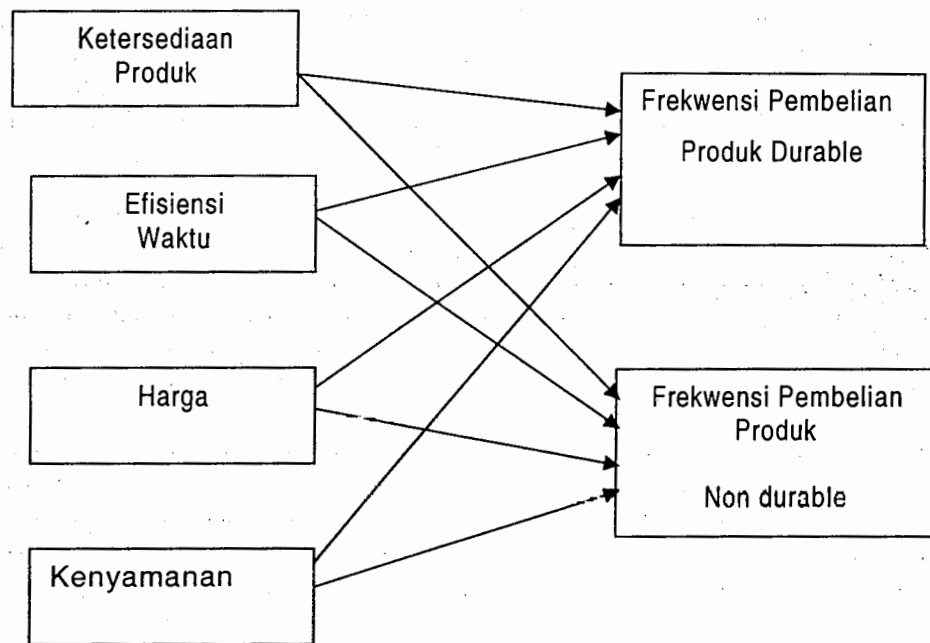
(1).Iklan dapat diperbaharui setiap waktu dengan biaya minimal.(2) Iklan dapat menjangkau begitu banyak pembeli potensial di seluruh dunia (3) Iklan *On-line* sering lebih murah dibanding televisi, radio, surat kabar, karena biaya ditentukan oleh ruang penempatan, banyaknya waktu ditampilkan dan posisi halaman (4).Iklan web secara efisien menggunakan teks, audio, grafik dan animasi (5) Pengguna internet sedang tumbuh maka periklanan internet pun sedang tumbuh dengan cepat. (6).Iklan web dapat menjadi interaktif pada kelompok minat tertentu.(7) Pelanggan dapat berpindah dengan cepat dari sebuah iklan ke bagian detailnya.

Menurut Alba dalam Utecht dan Erdem (2002) dalam *e-commerce* kekuatan teknologi dan pasar akan memberi keleluasaan konsumen dalam memperoleh keuntungan informasi yang diinginkan. Dengan berbasis informasi tersebut dalam melakukan penjualan pada konsumen *e-commerce* menerapkan strategi dengan cara merangkul dan bekerjasama dengan semua segmen pelanggan dalam melayani semua jenis transaksi penjualan

Kotler (1997: 318) menyatakan pembelian melalui internet mempunyai beberapa manfaat antara lain (1). Manfaat kemudahan pembeli dalam memesan produk selama 24 jam sehari dari mana saja mereka berada. (2).Informasi yang diperoleh pembeli lebih komparatif, tentang perusahaan, produk, pesaing tanpa meninggalkan rumah atau kantor mereka. (3). Bagi pemasar dapat menyesuaikan dengan cepat terhadap kondisi pasar (4). Bagi pemasar biayanya lebih rendah, karena pemasaran *on-line* mencegah biaya pengelolaan toko, biaya sewa, asuransi dan biaya lain yang menyertainya. (5).Pemasar dapat mengetahui seberapa banyak orang yang mengunjungi situs *on-line*.

Dharmmesta dan W. Sukotjo (1995) Paul (1996) Gitosudarmo (2003) menyebutkan keuntungan pemasaran menggunakan internet dalam bisnis antara lain menyediakan manfaat bentuk (*what they want*), tempat (*where*) dan Waktu (*when*). perusahaan dapat menciptakan faedah bentuk (*form utility*), faedah waktu (*time utility*), faedah tempat (*place utility*), faedah milik (*ownership utility*) dan faedah informasi (*information utility*). Menurut Alexandru dkk (2000) konsumen membeli melalui internet adalah faktor harga yang mempengaruhi biaya. Perdagangan melalui internet dapat mengurangi biaya pengelolaan toko, biaya sewa, asuransi dan biaya lain yang menyertainya. Menurut Kiang dkk. (2000) salah satu keuntungan perdagangan elektronik adalah dapat mengurangi biaya penyimpanan, biaya sewa tempat, mengurangi biaya dinas atau penugasan dan memperpendek rantai suplai. Menurut Gaspersz dalam Kushartanti (2000) dan . Keller (1993) menyatakan salah satu nilai promosi adalah layanan memperoleh kenyamanan Berdasarkan

pendapat para pakar tersebut diatas nampaknya faktor bentuk produk, efisiensi waktu, harga dan kenyamanan digunakan sebagai pertimbangan dalam perdagangan elektronik.



Sumber: diadopsi dari Paul (1996)

Gambar 1
Model penelitian

Variabel bebas terdiri dari : .Vaiabel Ketersediaan Produk (X1),Variabel Efisiensi waktu (X2),Variabel Harga (X3).Variabel Kenyamanan (X4). Sebagai variabel terikat adalah frekwensi pembelian (Y)

Hipotesis

- H 1a : Ada pengaruh secara signifikan variabel ketersediaan produk terhadap frekwensi pembelian produk *durable* melalui internet.
- H 1b : Ada pengaruh secara signifikan variabel ketersediaan produk terhadap frekwensi pembelian produk *non durable* melalui intern
- H2a : Ada pengaruh secara signifikan variabel efisiensi waktu terhadap intensitas pembelian produk *durable* melalui internet
- H2b : Ada pengaruh secara signifikan variabel efisiensi waktu terhadap intensitas pembelian produk *non durable* melalui internet
- H.3a: Ada pengaruh secara signifikan variabel harga terhadap frekwensi pembelian produk *durable* melalui internet
- H.3b: Ada pengaruh secara signifikan variabel harga terhadap frekwensi pembelian produk *non durable* melalui internet,
- H4a : Ada pengaruh secara signifikan variabel kenyamanan terhadap frekwensi pembelian produk *durable* melalui internet.
- H4b : Ada pengaruh secara signifikan variabel kenyamanan terhadap frekwensi pembelian produk *non durable* melalui internet.

H5a :Ada pengaruh secara signifikan variabel ketersediaan produk, efisiensi waktu, harga dan kenyamanan secara bersama sama terhadap frekwensi pembelian produk *durable* melalui internet.

H5b :Ada pengaruh secara signifikan variabel ketersediaan produk, efisiensi waktu, harga dan kenyamanan secara bersama sama terhadap frekwensi pembelian produk *non durable* melalui internet.

3. METODA PENELITIAN

3. 1. Pengumpulan data

Penelitian ini menggunakan sampel (responden) yaitu individu yang pernah melakukan pembelian produk melalui internet berjumlah 229 responden dengan kualifikasi strata pendidikan SLTP, SLTA, D3, S1, S2 dan S3. Teknik pengumpulan data survei menggunakan kuesioner. Pengumpulan dilakukan selama empat bulan mulai bulan juli 2003 sampai Oktober 2003, tempat penelitian di Yogyakarta

3. 2. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan angket yang terdiri dari 39 butir pernyataan yang sudah diuji dengan analisis faktor dengan memperhitungkan *Eigenvalues* diperoleh enam faktor dan diberi nama :

Faktor Kenyamanan karena indikator-indikator Kn2,Kn3 dan Kn4 menyatakan kenyamanan pembelian produk melalui internet didasarkan pada terbebas dari polusi udara, terhindar dari kecelakaan, jauh dari bahaya penjambretan.

Faktor frekwensi pembelian produk durable karena indikator- indikator Ip4, Ip6, Ip7, Ip8 dan Ip9 mengukur seberapa sering seseorang melakukan pembelian produk *durable* melalui internet.

Faktor harga karena indikator indikator Hg1, Hg2 ,Hg3 dan Hg5 menyatakan pembelian produk melalui internet didasarkan pada rendahnya biaya interaktif, tidak adanya biaya distribusi, tanpa biaya transportasi dan rendahnya biaya transaksi.

Faktor ketersediaan produk karena indikator indikator Bt1,Bt3,Bt4,Bt5 dan Tp5 menyatakan pembelian produk melalui internet didasarkan pada tersedianya pilihan produk, mudah diperoleh diluar Indonesia, terjamin kualitasnya, produk yang dipesan sama dengan yang dikirim dan pemesanan bisa dari mana saja.

Faktor efisiensi waktu karena indikator indikator Wk3,Wk4,Wk5,Wk6 dan Wk7 menyatakan pembelian produk melalui internet didasarkan dapat memenuhi keperluan mendadak, dapat dilakukan waktu luang, durasi pengiriman sesuai harapan dan tepat waktu dan pemesanan lebih.

Faktor frekwensi pembelian produk non durable karena indikator indikator Ip1,Ip3,Ip5 dan Ip10 mengukur seberapa sering melakukan pembelian produk *non durable*.

3. 3. Validitas dan Reliabilitas Instrumen

Uji validitas menggunakan analisis faktor dalam hal ini faktor yang terbentuk diatas merupakan konstruk dari butir butir pernyataannya, sehingga faktor ketersediaan produk, faktor efisiensi waktu, faktor biaya, faktor kenyamanan, faktor frekwensi pembelian produk *durable* dan faktor frekwensi pembelian produk *non durable* yang terbentuk dapat diartikan sudah valid dan masing-masing faktor reliabilitasnya sebagai berikut: kenyamanan sebesar 0.8662; frekwensi pembelian produk durable sebesar 0.6934; biaya sebesar 0.7430; ketersediaan produk sebesar 0.6855; efisiensi waktu sebesar 0.7253 dan frekwensi pembelian produk non durable sebesar 0.4667

Model Persamaan statistik dalam penelitian ini adalah

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4 + e$$

Keterangan

Y= Frekwensi pembelian ; a = konstanta b1..b4=koefisien regresi; X1= ketersediaan produk; X2 efisiensi waktu; X3= harga dan X4= kenyamanan serta e= error

3. 4. Analisis Penelitian

Hasil penelitian ini responden yang mendominasi pembelian melalui internet: laki-laki 73.8 %; berpendidikan S1 44.5 %, untuk keperluan pribadi 88.7%; tempat pembelian di internet kafe 68.1 % dan kisaran harga kurang dari Rp 500.000

Persamaan regresi untuk produk *durable* :

$Y1 = 0.589 + 0.0794 (X1) + 0.137 (X2) + 0.0731 (X3) + 0.0107 (X4)$ dan persamaan regresi untuk produk *non durable*:

$Y2 = 0.294 + 0.0933 X1 + 0.149 X2 + 0.0865 X3 + 0.0217 X4$

X4 (efisiensi waktu) untuk produk *durable* maupun *non durable* mempunyai koefisien beta positif sebesar 0.0107 dan 0.0217 menunjukkan bahwa efisiensi waktu berpengaruh positif terhadap frekwensi pembelian produk *durable maupun non durable* yang ditawarkan melalui internet, Implikasinya jika konsumen sudah sangat menghargai waktu dan sudah mempunyai internet dirumah maka pembelian produk melalui internet akan menjadi alternatif yang dominan.

X3 (ketersediaan produk) untuk produk *durable* maupun *non durable* mempunyai koefisien beta positif sebesar 0.0731 dan 0.0865 menunjukkan bahwa ketersediaan produk berpengaruh positif terhadap frekwensi pembelian produk *durable maupun non durable* yang ditawarkan melalui internet. Implikasinya jika ketersediaan produk yang ditawarkan semakin banyak maka kesesuaian produk dengan kebutuhan konsumen semakin banyak akibatnya dalam memenuhi kebutuhannya konsumen cenderung membeli menggunakan jasa internet

X1 (kenyamanan) untuk produk *durable* maupun *non durable* mempunyai koefisien beta positif sebesar 0.0794 dan 0.0933 menunjukkan bahwa kenyamanan berpengaruh positif terhadap frekwensi pembelian produk *durable* yang ditawarkan melalui internet Implikasinya semakin maju pola pikir konsumen semakin kritis memperhatikan resiko, dalam proses pembelian sudah tidak mau berdesakan, tidak mau mengikuti antrian, dan tidak mau membawa uang tunai serta barang pembelian yang memberatkan, maka dalam memenuhi kebutuhannya cenderung menggunakan jasa internet

X2 (harga) untuk produk *durable* maupun *non durable* mempunyai koefisien beta positif sebesar 0.137 dan 0.149 menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif terhadap frekwensi pembelian produk yang ditawarkan melalui internet. Implikasinya harga yang ditawarkan di masing masing tempat penjualan dapat diketahui dengan mudah sehingga dapat dibandingkan di mana produk yang harganya lebih rendah dengan kualitas yang sama.

4. HASIL PENELITIAN

4. 1. Pengujian hipotesis pertama (H1a) dan (H1b)

Nilai signifikansi H1a sebesar 0.297 dan H1b sebesar 0.157 berarti ketersediaan produk berpengaruh sangat lemah terhadap frekwensi pembelian produk *durable maupun non durable*. Hal ini bisa terjadi karena variasi barang yang ditawarkan melalui internet sangat banyak dan dapat dilihat di layar komputer dan ketersediaan produk dapat diperoleh hingga lintas benua. Oleh karena itu konsumen tidak khawatir akan kehabisan produk yang dibutuhkan karena tersedia cukup banyak diberbagai tempat penjualan.

4. 2. Pengujian hipotesis ke dua (H2 a) dan (H2b)

Nilai signifikansi H2a sebesar 0.872 dan H2b sebesar 0.709 berarti efisiensi waktu berpengaruh sangat lemah terhadap frekwensi pembelian produk *durable* maupun *non durable*, ini bisa terjadi karena responden sebagian besar belum efisien dalam menggunakan waktu, contoh pembelian kebanyakan dilakukan dari internet café yang perlu waktu khusus untuk perjalanan dan konsumen terbiasa membeli produk dengan mendatangi toko untuk melihat sambil memegang barang yang dipilih sehingga untuk menghemat waktu.dengan mengubah pola pembelian melalui internet masih belum sepenuhnya dilakukan.

4. 3. Pengujian hipotesis ke tiga (H3a) dan (H3b)

Nilai signifikansi H3a sebesar 0.008 dan H3b sebesar 0.001 berarti harga benar-benar berpengaruh secara signifikan terhadap frekwensi pembelian produk *durable* dan *non durable* karena melalui internet, informasi tentang harga dapat dilihat di layar komputer sehingga dapat dibandingkan di tempat penjualan tertentu harga lebih rendah untuk kualitas produk yang sama. Oleh karena itu konsumen mempercayai bahwa berbelanja melalui internet diyakini biaya yang lebih rendah, terbebas dari *psychological cost*, tidak perlu biaya transportasi, dan biaya transaksi.

4. 4. Pengujian hipotesis ke empat (H4a)

Nilai signifikansi H4a sebesar 0.126 atau probabilitas di atas 0.05, berarti kenyamanan berpengaruh sangat lemah terhadap frekwensi pembelian produk *durable* karena konsumen dalam melakukan pembelian melalui internet terasa lebih mudah dan jauh dari resiko berbelanja. Dalam memilih produk *durable* yang penggunaannya tidak dikonsumsi seperti barang habis pakai kalau terjadi ketidakcocokan, risikonya tidak begitu berbahaya. Oleh karena itu dalam melakukan pembelian produk *durable* faktor kenyamanan kurang begitu diutamakan.

4. 5. Pengujian hipotesis ke empat (H4.b)

Nilai signifikansi H4b sebesar 0.039 berarti kenyamanan benar-benar berpengaruh secara signifikan terhadap frekwensi pembelian produk *non durable*. karena produk *non durable* seperti makanan kesehatan, obat-obatan, alat kontrasepsi dan sebagainya jika tidak cocok dikonsumsi risikonya lebih besar dibanding produk *durable*. Oleh karena itu dalam melakukan pembelian produk *non durable* pemilihannya lebih hati-hati dan waspada. Untuk bisa memilih dengan cermat maka perlu suasana yang nyaman, tidak tergesa-gesa agar keputusan membeli produk *non durable* lebih akurat.

4. 6. Pengujian hipotesis ke lima (H5.a)

R (1 2 3 4) - Y1 sebesar 0.266. dan F Reg sebesar 4.274, serta $p = 0.002$ berarti $P < 0.05$ maka hipotesis nihil ditolak. Artinya belanja melalui internet akan memberi keleluasaan kepada konsumen untuk memilih produk dengan harga yang sudah standar atau biaya yang rendah, tidak memakan waktu lama, dapat menjangkau lintas regional serta proses pelaksanaannya dapat dilakukan dari rumah secara nyaman terbebas dari polusi, kebisingan, kecelakaan dan kejahatan seperti yang terjadi pada pembelian secara konvensional.

4. 7. Pengujian hipotesis ke lima (H5.b)

R (1 2 3 4) - Y2 sebesar 0.343. dan F Reg sebesar 7.471, serta $p = 0.000$ berarti $P < 0.05$ maka hipotesis nihil ditolak, karena belanja melalui internet akan memberi keleluasaan kepada konsumen untuk memilih produk dengan harga yang sudah standar atau biaya yang rendah, tidak memakan waktu lama, dapat menjangkau lintas regional serta proses pelaksanaannya dapat dilakukan dari rumah secara nyaman terbebas dari polusi, kebisingan, kecelakaan dan kejahatan seperti yang terjadi pada pembelian secara konvensional.

5. PENUTUP

Variabel ketersediaan produk tidak berpengaruh signifikan terhadap frekwensi pembelian produk *durable* maupun produk *non durable* Dengan demikian hipotesis yang menyatakan bahwa ketersediaan produk berpengaruh terhadap frekwensi pembelian produk yang ditawarkan melalui internet tidak teruji kebenarannya. Variabel efisiensi waktu tidak berpengaruh secara signifikan terhadap frekwensi pembelian produk *durable* maupun produk *non durable* Dengan demikian hipotesis yang menyatakan bahwa efisiensi waktu berpengaruh terhadap frekwensi pembelian tidak terbukti kebenarannya. Variabel biaya secara signifikan berpengaruh positif terhadap frekwensi pembelian produk *durable* maupun produk *non durable*. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan biaya berpengaruh terhadap intensitas pembelian telah teruji kebenarannya. Variabel

kenyamanan tidak berpengaruh signifikan terhadap frekwensi pembelian produk *durable* tetapi terhadap frekwensi pembelian produk *non durable*, kenyamanan berpengaruh signifikan, Dengan demikian hipotesis yang menyatakan kenyamanan berpengaruh terhadap frekwensi pembelian produk *durable* tidak terbukti kebenarannya. Sedangkan hipotesis yang menyatakan kenyamanan berpengaruh terhadap frekwensi pembelian produk *non durable* yang ditawarkan melalui internet telah terbukti kebenarannya.

Jika infrastruktur komunikasi di Indonesia sudah memadai dan mudah diakses oleh setiap orang dimungkinkan adanya perubahan pola pembelian dari pembelian langsung dengan mendatangi toko-toko berganti melakukan pembelian melalui media elektronik menggunakan jasa internet. Sangat disadari bahwa penelitian ini mempunyai keterbatasan antara lain pertama peneliti tidak dapat menunggui semuanya semua responden dalam mengisi angket, tetapi peneliti sudah berusaha melalui para pembantunya yang sudah disiapkan untuk memberikan penjelasan kepada para responden. Kedua karena responden yang belanja melalui internet masih sedikit maka peneliti tidak dapat menggunakan responden yang homogen dari segi kualifikasi pendidikan. Tetapi responden yang terbanyak berkualifikasi S1 Ketiga keterbatasan kemampuan peneliti karena bukan berlatar belakang ekonomi tetapi berbasis sarjana olahraga, namun demikian peneliti selalu berusaha berkomunikasi dengan para ahli, kolega yang berlatarbelakang ekonomi.

DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, A. David, Kumar, V., Day, S Georg., (2001), *Marketing Research*. New York, John & Sons, Inc.
- Alexandru M.D., Arvin Rangaswamy, and Jianan Wu., (2000), "Costumer Choice Behavior in On-Line Traditional Supermaket: The Affect of Brand Name, Price, and Other Search Attributes", *International Journal of Research in Marketing* 17.pp. 55-78
- Dharmmesta Basu Swastha dan Sukotjo Ibnu, (1995), *Pengantar Bisnis Modern: Liberty*, Yogyakarta
- _____, (1998), "Teknologi Informasi dalam Pemasaran Implikasi dalam Pendidikan Pemasaran", *Jurnal ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Vol. 13, No. 3, pp.116-125
- Ellsworth, J.H. & Ellworth, M., (1997), *Marketing on the Internet*: Published by Johan Wiley & Sons, Inc
- Fiskiawan Arditya, D. (2000), "Analisis Pengaruh Faktor Faktor Situasional dalam Pengambilan Keputusan Beli Konsumen Terhadap Produk yang Ditawarkan Melalui E-Commerce", *Skripsi S1*(tidak dipublikasikan).
- Gitosudarmo Indriyo, (1999) *Manajemen Operasi*, BPFE Yogyakarta
- Hadi Sutrisno, (1991), *Analisis Butir Untuk Instrumen Angket, Tes dan Skala Nilai Dengan Basica*. Jogjakarta, Andi Offset
- Keller, Kevin Lane, (1993), "Conceptualizing, Measurung, and Managing Customer- Base Brand" *Equity Journal of Marketing*, Vol. 57, No. 1, pp. 1- 22
- Kiang, Y. M., Raghu, T.S., Shang M, Huei K, (2000), "Marketing on Internet- Who Can Benefit From an On-Line Marketing Approach", *Decision Support System* 27.pp. 383-393

- Kotler, Philip, (2000), *Marketing Management: The Millenium Edition International*, Upper Saddle River, NJ : Prestice-Hall Inc.
- Kushartanti BM. Woro, (2000), "Manajemen Kualitas Pelayanan di Pusat Kebugaran, Yogyakarta", :*Majalah Ilmiah Olahraga* Volume 6 edisi Desember 2000
- Pallab Paul, (1996), "Marketing on the Internet", *Journal of Consumer Marketing*, Vol. 13, No. 4, pp. 27-39
- Settle Craig, (1996), *Langkah-langkah Penting Cybermarketing Menuju Sukses*: Penerbit PT Elex Media Komputindo,. Jakarta
- Turban Efraim, (2002), *Information Technology for Management ; Transforming Business in the Digital Economy*: John Wiley & Sons Inc.
- Ustadiyanto Riyeke, (2002), *e- Business Plan: Perencanaan, Pengembangan dan Strategi di Internet*: Yogyakarta Penerbit Andi offset
- Utecht R.L. & Erdem S. A., (2002), "Marketing on the Net: A Critical Review", *Journal of American Academy of Business*, Vol. 2, September.

BEDAH BUKU

Judul Buku :

*Meneropong Indonesia 2020:
Pemikiran dan Masalah Kebijakan*



Penulis : Soegeng Sarjadi dan Sukardi Rinakit
Penerbit: PT Meta Adi Citrakreasi
Waktu Penerbitan: Januari 2004
Tebal: v + 311 halaman: 2 bagian ,11 bab

DARI NASIONALISME KE INDONESIA 2020

Rini Setyastuti

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Berbicara tentang Indonesia terkini, tidak terlepas dari perjalanan sejarah panjang yang melatarbelakanginya. Banyak referensi-referensi yang menjabarkan secara detail bagaimana perkembangan Indonesia dari masa lampau hingga sampai pada prestasi-prestasi yang telah dicapai pada saat ini. Jika ditarik garis merah peristiwa masa penjajahan, orde lama, orde baru, masa transisi hingga masa reformasi, menjadi sangat jelas bahwa apa yang terjadi pada masa kini merupakan akibat dari serangkaian peristiwa-peristiwa yang terjadi pada masa lalu. Dengan demikian sangatlah rasional apabila peristiwa-peristiwa yang akan terjadi di masa yang akan datang merupakan akibat juga dari peristiwa-peristiwa masa lalu atau bahkan masa kini.

Buku "Meneropong Indonesia 2020" mencoba untuk mengkaji peristiwa-peristiwa politik maupun ekonomi yang terjadi pada masa lalu dengan analisis yang berbobot karena ditulis oleh para ahli di bidangnya. Buku ini terbagi menjadi dua bagian dan sebuah catatan penutup, bagian pertama membahas mengenai Pemikiran dan bagian kedua mengenai Kebijakan. Pada awal tulisan bagian pertama pembaca dihadapkan pada sebuah pertanyaan yang oleh penulis diambil dari buku karangan Y.B. Mangunwijaya yang mengajak pembaca untuk merefleksikan "...apa sih Indonesia itu? Nusantara?...". Pada bagian ini, tema sentral yang disajikan penulis adalah nasionalisme dalam konteks jaman. Penulis memulai penelusurannya melalui telaah nasionalisme dalam bentangan historis sampai kekinian, dan dengan ini penulis mencoba menarik proyeksi nasib nasion dan bangsa Indonesia di tahun 2020. Tulisan kedua pada bagian pertama, mengemukakan tiga faktor yang hilang dalam evolusi politik Indonesia yang bertentangan dengan pembangunan struktur pemerintah yang stabil. Tulisan ketiga pada bagian pertama, mencoba membangun suatu penghampiran epistemologis yang berbeda dari pandangan yang sebelumnya dalam memaknai wacana Islam Liberal. Berbeda dengan pendekatan-pendekatan sebelumnya, Islam Liberal dalam pengertian penulis ini adalah pemikiran Islam yang muncul dari pergulatan kreatif agen-agen intelektual Islam dengan struktur sosial dalam ruang kebangsaan Indonesia. Tulisan ini menjadi kajian awal untuk mulai menyentuh tema *postcolonial* dan terutama berhubungan dengan kajian *Subaltern Studies*, yang mencoba memahami pengalaman komunitas Muslim nan-elite liberal yang selama ini tidak diperhatikan, atau walaupun diperhatikan, dipandang hanya sebagai faktor pengganggu bagi integrasi umat Islam dalam proses modernisasi secara penuh. Dari bagian pertama ini yang bertemakan pemikiran, dapat dikatakan bahwa isi dari ketiga tulisan di atas menjadi sangat menarik, apalagi disusun secara kronologis dan sistematis, sehingga membuat pembaca lebih mudah memahami secara kronologis situasi yang ada dan dapat mengantarkan pembaca memasuki bagian selanjutnya yang bertajuk kebijakan.

Dalam bagian kedua yang berjudul kebijakan, terdiri dari delapan tulisan yang masing-masing ditulis oleh penulis yang berbeda. Tema dari tulisan-tulisan yang disajikan dalam bagian ini merupakan kajian sosial, ekonomi maupun politik yang disertai data-data terbaru yang dilengkapi dengan prediksi-prediksi di masa yang akan datang. Pada tulisan pertama yang berjudul Desentralistik-Demokratik : Sosok Otonomi Daerah Masa Depan, penulis menyajikan pembahasan mengenai masa depan otonomi daerah dengan penekanan pada kesejahteraan, kekuasaan dan demokrasi.

Tulisan kedua mengetengahkan tentang sistem kepartaian Indonesia 2020, secara kronologis tulisan ini mengawali dengan meninjau kembali kehidupan kepartaian di masa lalu, dinamika politik dalam pemilu dan bagaimana menciptakan sistem kepartaian yang ideal di masa depan. Bagian akhir dari tulisan ini dikemukakan prediksi mengenai sistem kepartaian Indonesia pada tahun 2020 mendatang. Dikatakan bahwa sistem kepartaian Indonesia tahun 2020 adalah sistem dwi partai dengan pemilu menggunakan sistem distrik. Kedua sistem itu merupakan tuntutan logis bagi negeri berpenduduk yang sangat besar dengan wilayah yang luas seperti Indonesia, sekaligus sebagai bentuk ideal bagi sistem politik Indonesia tahun 2020.

Pada tulisan ketiga dijabarkan mengenai peran militer di masa yang akan datang, yang mengemukakan peran militer pada masa awal pemerintahan orde baru sampai dengan pemerintahan Megawati. Pada bagian ini penulis secara kritis dan kronologis menyoroti perjalanan peran militer yang berbeda dari masa ke masa, dan pada bagian akhir penulis berusaha untuk membuat prediksi peran militer di masa yang akan datang. Tulisan keempat penulis dengan detail menjabarkan mengenai pergerakan buruh di Indonesia dari masa kemerdekaan sampai pada kiprah politik partai buruh di masa kini. Di akhir tulisan ini penulis mencoba berspekulasi bahwa pada tahun 2020, partai buruh akan menjadi partai besar bersaing dengan partai besar lainnya seperti PDI-Perjuangan dan Golkar.

Masalah ekonomi dikaji secara terpisah dan sistematis, diantaranya adalah masalah iklim investasi, perbankan, sektor pertanian, dan tulisan mengenai fenomena *failed state* dan penyebaran terorisme global menjadi akhir dari bagian ini. Prospek iklim investasi di Indonesia diprediksikan juga masih akan timbul permasalahan dalam hambatan utama investasi (PMA dan PMDN) seperti penegakan hukum, pelaksanaan OTODA, *Good Corporate Governance* dan masalah keamanan. Dengan realita yang demikian, pada tahun 2020 Indonesia diperkirakan hanya akan meraih 20-30% dari total investasi ASEAN. Peran perbankan dalam menunjang proses pembangunan dijabarkan dengan sangat jelas. Dengan belajar dari krisis ekonomi diharapkan dapat dibentuk sistem perbankan yang kuat dan sehat untuk menunjang proses pembangunan. Spekulasi gejala peralihan konsentrasi produksi dunia dari pertanian ke industri menjadi semakin menguat pada tahun 2020. Kecenderungan ini merangsang negara-negara berkembang melupakan efektivitas produksi pertanian sekaligus memberi peluang bagi TNCs, dengan modal dan teknologi sebagai tawarannya, mengambil posisi petani dari produsen menjadi konsumen dan buruh. Dalam bagian akhir dari tulisan membahas tentang fenomena *failed state* dan penyebaran terorisme global, di mana diprediksikan bahwa pada tahun 2020, negara di wilayah Asia Tenggara akan semakin terintegrasi satu sama lain dalam suatu kesatuan. Aktivitas-aktivitas ekonomi, politik dan termasuk keamanan akan menjadi komitmen bersama dari setiap negara-negara di kawasan Asia Tenggara. Komitmen bersama, tanggung jawab dan kewenangan dari tiap-tiap negara terhadap kawasan Asia Tenggara akan semakin kuat, hal ini akan meredam ancaman terorisme global di kawasan Asia Tenggara.

Isi dari buku ini diakhiri dengan catatan penutup mengenai Pembelahan Masyarakat 2020 : Nasionalisme dan Islam. Dengan mendasarkan pada argumen Liddle (1992) yang mencoba mengangkat persoalan besar menyangkut aliran budaya yang menerjang Indonesia, penulis mencoba untuk menjelaskan pembelahan masyarakat yang terjadi di Indonesia. Dengan mengikuti buku ini dari awal hingga akhir, akan sangat mudah memahami apa yang akan terjadi pada bangsa ini, sehingga harapan penerbitan buku ini untuk menjadi salah satu pegangan untuk menjaga kelangsungan hidup bangsa, menjadi sesuatu hal yang tidaklah berlebihan.

Biodata Penulis

Aida Ainul Mardiyah. Dosen dan peneliti pada STIE Malangkucecwara. Alumnus Program Doktor Ilmu Akuntansi UGM Yogyakarta.

Amat Komari. Dosen pada Universitas Negeri Yogyakarta. Alumnus Program Magister Sains UGM Yogyakarta.

A.M. Rini Setyastuti. Dosen dan peneliti pada Fakultas Ekonomi UAJY Yogyakarta. Alumnus Fakultas Ekonomi UGM dan Program Pascasarjana UGM Yogyakarta. Bidang yang diminati Ekonomi Makro dan Statistika Ekonomi.

Elisabeth Supriharyanti. Dosen dan peneliti pada Fakultas Ekonomi Unika Widya Mandala Surabaya. Alumnus Program Magister Sains Jurusan Manajemen Universitas Gajah Mada Yogyakarta.

I Wayan Suartana. Saat ini sedang menempuh Program Doktor Ilmu Akuntansi UGM Yogyakarta.

Muhammad Jantan. School of Management, Universiti Sains Malaysia

Nuryati. Alumnus STIE Kerjasama dan program Pascasarjana UGM Yogyakarta.

One Yoon Seng. School of Management, Universiti Sains Malaysia

Rustiana. Dosen dan peneliti pada Fakultas Ekonomi UAJY Yogyakarta. Alumnus Fakultas Ekonomi UAJY dan Program Magister Sains jurusan Ilmu Akuntansi UGM Yogyakarta.. Bidang yang diminati Sistem Informasi Akuntansi.

T. Ramayah. School of Management, Universiti Sains Malaysia

PEDOMAN PENULISAN KINERJA

A. Format:

1. Artikel harus diketik 2 (dua) spasi pada kertas folio (A4) dengan panjang artikel berkisar 15 – 30 halaman. Marjin atas, bawah dan samping harus dibuat paling tidak 3 cm. Pilihan huruf disarankan menggunakan *Times New Roman* ukuran 12. Pengolah kata disarankan menggunakan *MS Words* versi 6.0/95 atau versi 97.
2. Halaman *cover* harus menunjukkan judul tulisan, nama penulis, institusi serta catatan kaki berupa ucapan terima kasih atau informasi lain yang berkaitan dengan artikel tersebut. Penulis juga wajib menyebutkan biodatanya secara singkat.
3. Halaman pertama dari artikel berisi judul, abstrak dan bagian pendahuluan dari artikel. Untuk memungkinkan *blind review*, penulis tidak boleh mengidentifikasi dirinya baik langsung maupun tidak langsung pada halaman pertama tersebut.
4. Tabel dan gambar harus diberi nomor. Tabel yang berisi data atau informasi dan gambar atau grafik yang dibuat harus dicantumkan sumber atau acuannya.

B. Abstrak (*Abstract*)

Abstrak untuk artikel dalam bahasa Indonesia harus ditulis menggunakan bahasa Inggris dan sebaliknya. Panjang abstrak kurang lebih 150 kata, dan ditempatkan setelah judul artikel.

C. Kata Kunci (*Keywords*)

Setelah abstrak cantumkan 4 (empat) kata kunci yang berkaitan dengan isi artikel.

D. Acuan (Referensi)

Karya yang diacu harus menggunakan "sistem penulis-tahun" (*Harvard-style*) yang mengacu pada daftar acuan atau daftar referensi. Jika memungkinkan, penulis disarankan juga untuk mencantumkan halaman karya yang diacu.

1. Dalam teks, karya diacu dengan cara menulis *nama akhir/keluarga penulis* dan *tahun* dalam tanda kurung, contoh: untuk satu penulis (Gujarati, 1995), dua penulis (Hansen and Mowen, 2003), lebih dari 2 penulis (Woodman *et al.*, 1993), lebih dari dua sumber yang diacu (Keegan, 1999; Jain, 2000), dua tulisan atau lebih oleh satu penulis (Amabile, 1997; Amabile, 1998).
2. Jika menggunakan halaman, jangan gunakan "*hal*", "*pp*", atau "*halaman*". Tetapi sebelum halaman gunakan tanda titik dua, contoh: (Gujarati, 1995: 55), (Hansen and Mowen, 2003: 96 – 110), (Woodman *et al.*, 1993: 66).
3. Apabila daftar acuan lebih dari satu tulisan oleh penulis yang sama dalam tahun penerbitan yang sama, gunakan akhiran a, b dan seterusnya setelah tahun pada acuan, contoh: (Teoh, 1998a) atau (Teoh, 1998b).
4. Acuan tulisan yang merupakan karya institusional sedapat mungkin harus menggunakan akronim atau singkatan sependek mungkin, contoh (Komite SAK-IAI, PSAK 28, 1997).

E. Daftar Acuan (Daftar Referensi)

Setiap artikel harus mencantumkan daftar acuan yang isinya hanya karya yang diacu. Untuk daftar acuan, gunakan format berikut:

1. Urutkan acuan berdasarkan abjad, sesuai dengan nama akhir/keluarga pengarang atau institusi yang bertanggungjawab atas suatu karya.
2. Gunakan inisial nama depan dari penulis.
3. Judul jurnal tidak boleh disingkat.

4. Kalau lebih dari satu karya oleh penulis yang sama, urutkan secara kronologis waktu terbitan. Dua karya atau lebih dalam satu tahun oleh penulis yang sama dibedakan dengan huruf setelah tahun.

Beberapa contoh penulisan daftar acuan sebagai berikut:

a. *Untuk jurnal/majalah ilmiah*

Francis, J., E. Maydew and H. Sparks, (1999), "The Role of Big Six Auditors in the Credible Reporting of Accruals", *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 18 (Fall), pp. 125 – 130.

Morrison, E. W., and Milliken, F. J. (2000), "Organizational Silence: A Barrier to Change and Development in A Pluralistic World", *Academy of Management Review*, Vol. 25, No.4, pp. 706-725.

b. *Untuk buku*

Scott, W. R. (2000), *Financial Accounting Theory*, Canada Prentice Hall, 2nd edition.

Greenberg, J., & Baron, R.A., (2000), *Behavior in Organizations*, Tenth Edition, Prentice Hall.

c. *Untuk makalah dan karya ilmiah lainnya yang tidak diterbitkan*

Puspita, Lisa Martiah Nila, (2000), "Pengaruh Tindakan Supervisi terhadap Kepuasan Kerja Auditor Junior: Melalui Pendekatan Dyadic", *Thesis S2*. (tidak dipublikasikan).

Abimanyu, A., (1993), "Choice of Self-Generation in the Industrial Firms: A Case Study of Indonesia", Dissertation, University of Pennsylvania, Philadelphia. (unpublished).

d. *Untuk jurnal/artikel yang didownload dari internet*

Romon. F. (2000), "Contribution of Dividend Policy Stability to the Measurement of Dividend Announcement and Ex-Dividend Effects on the French Market." *Download* dari www.ssrn.com, Institut d' Administration des Enterprises tanggal 21 Juli 2003.

West, P. and Bernard, B., (2000), "Applying Organizational Learning : Lessons from The Automotive Industry", *International Journal of Operations and Production Management*, Vol. 20 No. 10 pp. 1236 – 1251, *Download* dari internet www.emerald-library.com. pada tanggal 1 Desember 2000.

F. Catatan Kaki

Catatan kaki tidak digunakan untuk acuan. Catatan kaki tekstual harus digunakan hanya untuk perluasan informasi yang jika dimasukkan dalam teks bisa mengganggu kontinuitas bacaan.

G. Pengiriman Artikel

Artikel yang dikirim ke redaksi harus disertai *copy* dalam disket. Artikel termaksud dapat dikirim melalui email.



INDEKS

JURNAL KINERJA, Volume 8, No. 1, Juni Tahun 2004

No.	Judul	Penulis	Halaman
1	Kebangkrutan Versus Restrukturisasi: Evaluasi dan Prediksi Kelangsungan Hidup Perusahaan Pasca Krisis Keuangan 1997	Hermeindito Kaaro	1-21
2	Morning Losses dan Afternoon Price Volatility: Evidence of Jakarta Stock Exchange	Sukmawati Sukamulja	22-33
3	Penentuan Nilai Tukar: Pengujian <i>Purchasing Power Parity</i> di Indonesia	Sri Yani Kusumastuti	34-44
4	Survei Kinerja Koneksi Internet dan Kemampuan Investasi Warnet di Yogyakarta	P. Didit Kresnadewara	45-56
5	Peranan <i>Corporate Strategy</i> Dalam Kesuksesan-Kegagalan Merger dan Akuisisi: Suatu Telaah Literatur	Andreas Lako	57-67
6	Manajemen Karir: Permasalahan Mobilitas dan Pengembangan Karir Individu Dalam Organisasi	Theresia Diah Widiastuti	68-75
7	Does Environmental Hostility Moderate Technology-Performance Relationship?	Lena Ellitan	76-92
8	Bedah Buku: Meningkatkan Kreativitas Secara Instan	C. Jarot Priyogutomo	93-95

JURNAL KINERJA, Volume 8, No. 2, Desember Tahun 2004

No.	Judul	Penulis	Halaman
1	Analisis Hubungan Politik dan Dukungan Organisasional dengan Sikap Kerja, Kinerja, dan Perilaku <i>Citizenship</i> Organisasional	Fenika Wulani	97-116
2	Peranan Sektor Publik Lokal Dalam Pertumbuhan Ekonomi Regional di Wilayah Surakarta (1987-2000)	Aisyah	117-131
3	Pengaruh Perilaku Pemimpin terhadap Keyakinan Bawahan Pada Kepemimpinan Transformasional: Suatu Pendekatan Model Syncretical	Linawati	132-146
4	<i>Loyalty dan Disloyalty</i> : Sebuah Pandangan Komprehensif Dalam Analisis Loyalitas Pelanggan	Licen Indahwati Darsono	147-157
5	Analisis Kinerja Perusahaan <i>Pre-Seasoned Equity Offerings</i>	Ch. Heni Kurniawan, Ch. Rusiti	158-172
6	Analisis Stasioneritas Beta di BEJ	Fakhri Husein	173-182
7	Pengaruh <i>Goal Setting</i> terhadap Performance: Tinjauan Teoritis	Surya Dharma Ginting, D. Wahyu Ariani	183-192
8	Bedah Buku: Akuntansi Sektor Publik-Akuntansi Keuangan Daerah	Syukriy Abdullah	193-198