

ESSENSI

Jurnal Bisnis dan Manajemen

Determinasi Financial Technology Dengan Pendekatan Unified Theory of Acceptance and Use of Technology II
Amir Hamzah, Nurfaia Sukma

Pengaruh Leverage dan Profitabilitas Terhadap Pengungkapan Corporate Social Responsibility
Muhammad Rivandi, Mike Kusuma Dewi, Elsa Meirina

Covid-19 dan Dampaknya Terhadap Kinerja Bank BUMN di Indonesia
Mar'a Elthaf Ilahiyah, Miguel Angel Esquivias Padilla, Dian Palupi

Determinasi Nilai Perusahaan pada Sektor Manufaktur di Bursa Efek Indonesia
Isti Riana Dewi, Dewi Anggun Puspitarini, Ingrid Panjaitan

Determinan Keberlangsungan UMKM di Era New Normal
Kemal Farouq Mauladi, Purnomo Hadi Susilo, Ratna Eka Sari

The Effect of Leadership Style, Trust, and Work Ethic As Mediation, on The Work Engagement of AI's Companies
Otto Berman Sihite, Poltak Sinaga, Innocentius Bernarto, Rosdiana Sijabat

Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan
Rafi Dima Putra, Rilla Gantino

Kepribadian Agreeableness Sebagai Moderasi Efikasi Diri Pengetahuan Terhadap Manajemen Pengetahuan
Nur Laily, Prijati, Kasrowi Ahmad

How Far Will an Islamic Bank with The Largest Asset Elevate?
Masruri Muchtar

Family Background Memoderasi Social Norms Terhadap Entrepreneurial Intention
Neng Sri Nuraeni, Disman, Eeng Ahman, Kusnendi

Diterbitkan oleh:

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta
Jl. Ibn Sina IV, Ciputat, Tangerang Selatan, Banten 15412

Telp. (021) 22744610

✉ esensi@uinjkt.ac.id

🌐 <http://journal.uinjkt.ac.id/index.php/esensi>

ISSN 2087-2038



9 772087 2038

Diterbitkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Jurnal berkala Ilmiah ini fokus dalam kajian bisnis dan manajemen. Esensi terbit dua kali dalam satu tahun. Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen telah terindeks pada Directory of Open Access Journal (DOAJ), CrossRef, SINTA, ISJD LIPI, IPI, Moraref, BASE, dll

Pemimpin Redaksi:

Ismawati Haribowo

Redaktur:

Ade Suherlan

M. Arief Mufraini

M. Nur Rianto Al Arif

Fitri Yani Jalil

Yulianti

Redaksi Ahli:

Abdul Hamid	(UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)
Achmad Sudiro	(Universitas Brawijaya)
Ahmad Rodoni	(UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)
Amilin	(UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)
Bayu Taufiq Possumah	(Universiti Malaysia Trengganu)
Christantius Dwiatmadja	(Universitas Kristen Satya Wacana)
Harjum Muharam	(Universitas Diponegoro)
Murniati Mukhlisin	(STEI Tazkia)
Nurul Huda	(Universitas YARSI)
Suliyanto	(Universitas Jenderal Soedirman)
Sutan Emir Hidayat	(University College of Bahrain)
Tulus Suryanto	(IAIN Raden Intan Lampung)
Unggul Purwoheddi	(Universitas Negeri Jakarta)

Alamat Redaksi

Gedung 2, Lt. 3 Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta

Jl. Ibn Sinu IV, Ciputat, Tangerang Selatan, Banten. Telp. (021) 22744610

Email: esensi@uinjkt.ac.id, Website: <http://journal.uinjkt.ac.id/index.php/esensi>

Daftar Isi

Determinasi Financial Technology Dengan Pendekatan Unified Theory of Acceptance and Use of Technology II	1
Amir Hamzah, Nurfania Sukma	
Pengaruh <i>Leverage</i> dan Profitabilitas Terhadap Pengungkapan <i>Corporate Social Responsibility</i>	15
Muhammad Rivandi, Mike Kusuma Dewi, Elsa Meirina	
Covid-19 dan Dampaknya Terhadap Kinerja Bank BUMN di Indonesia	25
Mar'a Elthaf Ilahiyah, Miguel Angel Esquivias Padilla, Dian Palupi	
Determinasi Nilai Perusahaan pada Sektor Manufaktur di Bursa Efek Indonesia	41
Isti Riana Dewi, Dewi Anggun Puspitarini, Ingrid Panjaitan	
Determinan Keberlangsungan UMKM di Era New Normal	53
Kemal Farouq Mauladi, Purnomo Hadi Susilo, Ratna Eka Sari	
The Effect of Leadership Style, Trust, and Work Ethic As Mediation, on The Work Engagement of AI's Companies.....	71
Otto Berman Sihite, Poltak Sinaga, Innocentius Bernarto, Rosdiana Sijabat	
Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i>, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan....	81
Rafi Dima Putra, Rilla Gantino	
Kepribadian Agreeableness Sebagai Moderasi Efikasi Diri Pengetahuan Terhadap Manajemen Pengetahuan	97
Nur Laily, Prijati, Kasrowi Ahmad	
How Far Will an Islamic Bank with The Largest Asset Elevate?.....	105
Masruri Muchtar	
Family Background Memoderasi Social Norms Terhadap Entrepreneurial Intention	119
Neng Sri Nuraeni, Disman, Eeng Ahman, Kusnendi	

Determinasi Financial Technology Dengan Pendekatan Unified Theory of Acceptance and Use of Technology II

Amir Hamzah^{1*}, Nurfaniasukma²

^{1, 2}Universitas Kuningan, Indonesia

¹amir.hamzah@uniku.ac.id, ²nurfaniasukma9074@gmail.com

*Penulis Korespondensi

Abstract

Currently, human life is in the era of globalization where in carrying out human activities, it is inseparable from the use of technology. One of the fields that are experiencing developmental with current technological advances is the financial sector. Which is often referred to as financial technology, which cannot be separated from innovation and acceptance of fintech itself. This study aims to examine and analyze the determination of financial technology with the UTAUT II approach. This study uses primary data from questionnaires to 176 respondents. The analytical method used is Structural Equation Model (SEM). The results showed that variables performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, price value, perceived risk had a positive effect on behavioral intention. Hedonic motivation, habit had no effect on behavioral intention, and behavioral intention had a positive effect on use behavior. The results of this study can provide empirical evidence related to the analysis of the financial technology determination to the UTAUT II approach. This research also provide policy input, which is a solution to research problems regarding the use of interest and the behavior of using financial technology in Kuningan Regency.

Keywords: *unified theory of acceptance and use of technology II (UTAUT II), perceived risk, financial technology*

Abstrak

Saat ini kehidupan manusia berada di era globalisasi dimana dalam menjalankan aktivitasnya manusia tidak terlepas dari pemanfaatan teknologi. Salah satu bidang yang mengalami perkembangan dengan adanya kemajuan teknologi saat ini adalah bidang keuangan yang sering disebut dengan teknologi keuangan (financial technology) dimana hal itu tidak terlepas dari inovasi dan penerimaan fintech itu sendiri. Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis determinasi financial technology dengan pendekatan UTAUT II. Penelitian ini menggunakan data primer dari hasil kuesioner kepada 176 responden. Metode Analisis yang digunakan adalah Structural Equation Model (SEM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, price value, perceived risk berpengaruh positif terhadap behavioral intention. Hedonic motivation, habit tidak berpengaruh terhadap behavioral intention, dan behavioral intention berpengaruh positif terhadap use behavior. Hasil penelitian ini dapat memberikan bukti empiris terkait analisis determinasi financial technology dengan pendekatan UTAUT II.

Kata kunci: *teori UTAUT II, risiko yang dirasakan, teknologi keuangan*

Cara Mengutip:

Hamzah, A., & Sukma, N. (2021). Determinasi Financial Technology Dengan Pendekatan Unified Theory of Acceptance and Use of Technology II. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 11(1), 1–14. <https://doi.org/10.15408/ess.v11i1.19155>.

PENDAHULUAN

Saat ini kehidupan manusia berada di era globalisasi dimana dalam menjalankan aktivitasnya manusia tidak terlepas dari pemanfaatan teknologi, pemanfaatan teknologi dalam hal ini akan membantu manusia dalam menyelesaikan tugasnya ataupun membantu manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya secara lebih mudah. Hal ini dikarenakan adanya pola pikir masyarakat yang memiliki anggapan jika dengan menggunakan teknologi segala hal dirasa menjadi lebih praktis, efektif, dan efisien. Salah satu bidang yang mengalami perkembangan dengan adanya kemajuan teknologi saat ini adalah bidang keuangan (*financial*) yang sering disebut dengan teknologi keuangan (*financial technology*). Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) teknologi keuangan (*financial technology*) adalah sebuah bentuk perkembangan teknologi dalam bidang teknologi informasi yang dimanfaatkan dengan tujuan untuk meningkatkan pelayanan terhadap masyarakat dalam dunia industri keuangan. Definisi lain menyebutkan jika teknologi keuangan (*financial technology*) merupakan sebuah bentuk layanan kepada masyarakat yang memanfaatkan perkembangan teknologi informasi dengan menawarkan produk-produk keuangan kepada masyarakat (Ansori, 2019).

Dalam perkembangannya *financial technology* bukanlah sebuah fenomena yang baru, hal itu di karenakan *financial technology* telah mengalami evolusi dalam 3 periode. Periode pertama terjadi pada tahun 1866 sampai dengan tahun 1967 atau yang biasa disebut dengan era *fintech 1.0*. Pada periode ini terjadi proses penggabungan antara dua sektor utama untuk pertama kalinya yaitu sektor keuangan dan sektor teknologi dengan tujuan agar dapat memperluas jangkauan pelayanan sektor jasa keuangan di dalam masyarakat. Periode kedua terjadi pada tahun 1967 sampai dengan tahun 2008 atau yang biasa disebut dengan era *fintech 2.0*. Pada periode ini terjadi metamorfosis dalam dunia teknologi keuangan dari era teknologi analog menuju era teknologi digital. Periode ketiga terjadi pada tahun 2008 sampai dengan saat ini, pada periode ini penggunaan jasa keuangan mengalami peningkatan hal tersebut di sebabkan dengan adanya peningkatan pemakaian *smartphone* dan di dukung dengan adanya perkembangan inovasi produk dalam industri jasa keuangan yang mempermudah konsumen dalam penggunaannya (OJK, 2017).

Saat ini *financial technology* merupakan salah satu bidang teknologi yang sedang mengalami pertumbuhan dan perkembangan yang sangat pesat di dalam kehidupan masyarakat, dimana hal itu tidak terlepas dari inovasi dan penerimaan *fintech* itu sendiri. Menurut Rusydiana (2018) perkembangan *financial technology* di Indonesia memiliki peluang yang cukup potensial, hal ini di karenakan luasnya wilayah Indonesia, pertumbuhan kelas menengah yang cukup besar, dan adanya penetrasi keuangan yang masih kurang baik di Indonesia. Selain itu perkembangan *fintech* di Indonesia juga dapat disebabkan oleh besarnya pengguna layanan internet di Indonesia, yang menciptakan sebuah potensi besar untuk dapat berkembang. Berdasarkan *Global Digital Reports 2020* yang diselenggarakan oleh *platform* manajemen media sosial *HootSuite* dan agensi marketing sosial *We Are Social* menunjukkan hasil jika banyaknya pengguna internet di Indonesia mencapai angka 175,4 juta pengguna, dengan total populasi penduduk Indonesia sekitar 272,1 juta jiwa, tentu angka tersebut mengalami peningkatan sebesar 17% atau sebesar 25 juta pengguna.

Sampai saat ini industri *fintech* di Indonesia telah memiliki beberapa jenis yaitu: *digital payment, financing atau investment, account aggregator, information and feeder side,*

dan *personal finance*. Adapun besar persentasi pada setiap sektornya adalah sebagai berikut: sektor pembayaran digital (*digital payment*) sebesar 42,22%, sektor peminjaman (*lending*) sebesar 17,78%, sektor *account aggregator* sebesar 12,59%, sektor *crowdfunding* sebesar 8,15%, sektor *personal or financial planning* sebesar 8,15%, dan sektor lainnya sebesar 11,11% (OJK, 2017). Di dalam dunia persaingan bisnis, perusahaan yang memiliki produk dengan tingkat *behavioral intention* yang tinggi cenderung akan dapat bertahan dan memenangkan persaingan pasar saat itu, dalam hal ini terdapat sikap positif dari konsumen terhadap suatu produk ataupun jasa. *Behavioral intention* yang positif akan memberikan manfaat kepada perusahaan dengan bentuk loyalitas konsumen terhadap penggunaan produk ataupun jasa yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut (Purwianti & Tio, 2017).

Venkatesh dkk (2003) dalam Kazemian dkk. (2018) menciptakan sebuah model penerimaan teknologi yang bernama *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2* atau biasa disebut dengan UTAUT 2. Model teori ini merupakan bentuk pengembangan model *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT) yang merupakan sebuah model penerimaan penggunaan teknologi dengan konteksnya yang bersifat organisasional, sementara model UTAUT 2 merupakan model penerimaan teknologi dengan konteksnya adalah sisi pengguna. Pada model UTAUT 2 terdapat beberapa variabel yang menjadi faktor penentu dalam penerimaan penggunaan teknologi, dengan 4 variabel dasar yang diadopsi dari model teori UTAUT seperti *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, dan *facilitating conditions*. Adapun variabel baru yang digunakan dalam teori UTAUT 2 ini yaitu *habit*, *hedonic motivation*, dan *price value*.

Menurut Safitri & Andriansyah (2020) dalam penelitiannya menyatakan bahwa *performance expectancy* (ekspektasi kinerja), *effort expectancy* (ekspektasi usaha), *social influence* (pengaruh sosial), *facilitating conditions* (kondisi yang memfasilitasi), *hedonic motivation* (motivasi hedonis), *price value* (nilai harga), *habit* (kebiasaan) berpengaruh terhadap *behavioral intention* (minat pengguna) aplikasi *fintech*. Berdasarkan studi empiris yang dilakukan oleh Andrianto (2020) hasil penelitiannya menyatakan bahwa *price value* memiliki pengaruh terhadap *behavioral intention* (niat penggunaan) aplikasi dompet digital LinkAja. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa konsumen merasa jika *price value* (nilai harga) untuk menggunakan layanan aplikasi dompet digital LinkAja masih tergolong masuk akal, dan seimbang dengan layanan yang diberikan oleh aplikasi dompet digital LinkAja. Menurut Putro & Hendratmoko (2019) hasil penelitiannya menunjukkan jika variabel *performance expectancy* (ekspektasi kinerja) dan *effort expectancy* (ekspektasi usaha) berpengaruh positif terhadap *behavioral intention* (minat pengguna) layanan *peer to peer lending*, sementara variabel *social influence* (pengaruh sosial), *trust* (kepercayaan), *reputation* (reputasi), dan *self efficacy* (efikasi diri) tidak berpengaruh positif terhadap *behavioral intention* (minat pengguna) layanan *peer to peer lending*. Untuk layanan *equity crowdfunding* didapatkan hasil berupa variabel *performance expectancy* (ekspektasi kinerja) berpengaruh positif terhadap *behavioral intention* (minat pengguna), sementara variabel lainnya seperti variabel *effort expectancy* (ekspektasi usaha), *social influence* (pengaruh sosial), *trust* (kepercayaan), *reputation* (reputasi), dan *self efficacy* (efikasi diri) tidak berpengaruh positif terhadap *behavioral intention*.

Penggunaan produk ataupun layanan *fintech* di masyarakat ini telah menjadi sebuah isu yang dikenal di dalam masyarakat. Baik digunakan sebagai alat pembayaran, sarana untuk

berinvestasi, dan juga sarana untuk mencari pendanaan. Namun tidak dapat dipungkiri bahwa masih banyak pelaku atau perorangan yang memanfaatkannya untuk kepentingan pribadi, dengan cara melakukan penipuan kepada masyarakat selaku pengguna produk ataupun layanan *fintech*. Menurut Fernando dkk. (2018) perusahaan juga harus dapat memperhatikan kepercayaan dan resiko-resiko yang dirasakan oleh pengguna. Selain itu menurut Jayantari & Seminari (2018) dalam penelitiannya menyatakan bahwa untuk meningkatkan minat pengguna dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kepercayaan dan meminimalisasi persepsi resiko. Berdasarkan penelitian Sijabat dkk. (2019) hasil penelitiannya menyimpulkan jika kepercayaan & resiko berpengaruh terhadap minat penggunaan *fintech*. Menurut Featherman & Pavlou (2003) resiko merupakan sebuah faktor yang menjadi penghalang utama akan penerimaan teknologi ataupun layanan elektronik.

Berdasarkan uraian masalah di atas, peneliti tertarik untuk mengkaji dan mereferensikan beberapa hasil studi empiris sebelumnya, dengan mengingat bahwa minat penggunaan dan perilaku penggunaan masyarakat Kabupaten Kuningan terhadap produk ataupun layanan *fintech* masih tergolong rendah. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan *financial technology*, peneliti menggunakan model *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2* (UTAUT 2) dengan menambahkan satu variabel penelitian yaitu *perceived risk*. Model *Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2* (UTAUT 2) merupakan model penelitian yang sangat populer digunakan dalam penelitian penerimaan penggunaan teknologi dengan fokus penelitiannya terhadap konsumen. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating conditions*, *hedonic motivation*, *price value*, *habit*, dan *perceived risk* terhadap *behavioral intention*. Selain itu penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *behavioral intention* terhadap *use behavior*.

METODE

Dalam penelitian ini terdapat 8 variabel yang digunakan sebagai variabel independen, seperti variabel *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, *facilitating condition*, *habit*, *price value*, *hedonic motivation* dan *perceived risk*. Penelitian ini juga menggunakan satu variabel intervening yaitu variabel *behavioral intention*. Sedangkan untuk variabel dependen penelitian ini menggunakan variabel *use behavior*. Adapun definisi operasional variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. *Performance Expectancy (PE)*. Variabel *performance expectancy* dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan 4 indikator pernyataan dengan menggunakan item pernyataan berskala likert 1-5. Adapun 4 indikator yang digunakan untuk mengukur variabel *performance expectancy* adalah *perceived usefulness*, *extrinsic motivation*, *job-fit*, dan *relative advantage*.
- b. *Effort Expectancy (EE)*. Variabel *effort expectancy* dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan 3 indikator pernyataan dengan menggunakan item pernyataan berskala likert 1-5. Adapun 3 indikator yang digunakan untuk mengukur variabel *effort expectancy* adalah *perceived ease of use*, *complexity*, dan *ease of us*.
- c. *Social Influence (SI)*. Variabel *social influence* dalam penelitian ini diukur dengan

menggunakan 3 indikator pernyataan dengan menggunakan item pernyataan berskala likert 1-5. Adapun 3 indikator yang digunakan untuk mengukur variabel *social influence* adalah *subjective norm*, *social factors*, dan *image*.

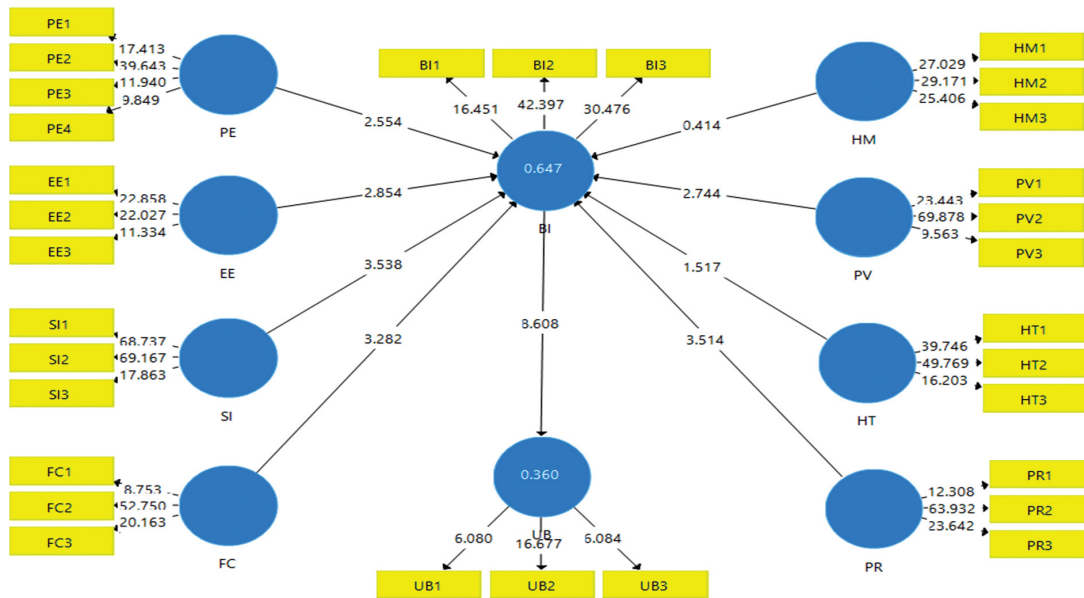
- d. *Facilitating Conditions (FC)*. Variabel *facilitating conditions* dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan 3 indikator pernyataan dengan menggunakan item pernyataan berskala likert 1-5. Adapun 3 indikator yang digunakan untuk mengukur variabel *facilitating conditions* adalah *perceived behavioral control*, *facilitating conditions*, dan *compability*.
- e. *Hedonic Motivation (HM)*. Variabel *hedonic motivation* dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan 3 indikator pernyataan dengan menggunakan item pernyataan berskala likert 1-5. Adapun 3 indikator yang digunakan untuk mengukur variabel *hedonic motivation* adalah *fun*, *entertaint*, dan *interest*.
- f. *Price Value (PV)*. Variabel *price value* dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan 3 indikator pernyataan dengan menggunakan item pernyataan berskala likert 1-5. Adapun 3 indikator yang digunakan untuk mengukur variabel *price value* adalah *price*, *quality*, dan *value*.
- g. *Habit (HT)*. Variabel *habit* dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan 3 indikator pernyataan dengan menggunakan item pernyataan berskala likert 1-5. Adapun 3 indikator yang digunakan untuk mengukur variabel *habit* adalah *prior use*, *addiction*, dan *behavior to be automatic*.
- h. *Perceived Risk (PR)*. Variabel *perceived risk* dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan 3 indikator pernyataan dengan menggunakan item pernyataan berskala likert 1-5. Adapun 3 indikator yang digunakan untuk mengukur variabel *perceived risk* adalah *legal risk*, *financial risk*, dan *security risk*.
- i. *Behavioral Intention (BI)*. Variabel *behavioral intention* dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan 3 indikator pernyataan dengan menggunakan item pernyataan berskala likert 1-5. Adapun 3 indikator yang digunakan untuk mengukur variabel *behavioral intention* adalah *repurchase intentions*, *positive word of mouth communication*, dan *service quality*.
- j. *Use Behavior (UB)*. Variabel *use behavior* dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan 3 indikator pernyataan dengan menggunakan item pernyataan berskala likert 1-5. Adapun 3 indikator yang digunakan untuk mengukur variabel *use behavior* adalah *usage time*, *usage frequency*, dan *use variety*.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode verifikatif dengan pendekatan kuantitatif, objek penelitian ini adalah responden yang menggunakan pelayanan *financial technology* dan merupakan pengguna *smartphone* di Kabupaten Kuningan. Jumlah dari populasi di dalam penelitian adalah sebanyak 321 orang. Jumlah dari sample yang digunakan di dalam penelitian ini adalah 179 responden yang berasal dari masyarakat di Kabupaten Kuningan yang merupakan pengguna dari layanan *financial technology* dan merupakan pengguna *smartphone*.

Penentuan jumlah sampel yang digunakan di dalam penelitian ini menggunakan rumus Slovin dengan teknik pengambilan sample yang digunakan di dalam penelitian ini adalah

metode *purposive sampling*. Analisis data yang digunakan di dalam penelitian ini adalah *Partial Least Square (PLS)*. PLS merupakan sebuah model persamaan *Structural Equation Modeling (SEM)* yang berbasis komponen atau varian (Lihat Gambar 1).

Gambar 1. Hasil Evaluasi Inner Model (Evaluasi Model Struktural)



Sumber: Hasil Analisis Data Dengan PLS Bootstrapping (2021)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil evaluasi model struktural dapat dilihat jika semua jalur yang terhubung antar konstruk di dalam penelitian ini sudah memenuhi kriteria signifikan pada CI 95% > (1,96) yang merupakan persyaratan pada evaluasi dengan *loading factor* yang digunakan untuk menilai signifikansi konstruk/ variabel laten dengan kosntruknya (lihat Tabel 1).

Tabel 1. Bootstrapping

Konstruk	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	t Statistics (O/STDEV)
PE -> BI	0,254	0,252	0,100	2,554
EE -> BI	0,252	0,256	0,088	2,854
SI -> BI	0,298	0,286	0,084	3,538
FC -> BI	0,332	0,319	0,101	3,282
HM -> BI	0,047	0,053	0,114	0,414
PV -> BI	0,189	0,195	0,069	2,744
HT -> BI	0,145	0,137	0,095	1,517
PR -> BI	0,342	0,323	0,097	3,514
BI -> UB	0,600	0,614	0,070	8,608

Sumber: Data diolah, 2021

Berdasarkan model awal yang ada di dalam penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa setiap hubungan antara variabel laten dengan variabel laten lainnya di dalam penelitian ini memiliki angka di atas kriteria 1,96 dengan parameter estimasi 95% sehingga dapat dikatakan valid. Selanjutnya berdasarkan tingkat besaran kekuatan variabel eksogen dan variabel endogen yang bersifat dependen pada model awal pengujian ini adalah dengan melihat besarnya nilai *R Square* pada setiap variabel endogen tersebut, yang dapat dilihat pada Tabel 2.

Hasil dari nilai *R Square* dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 2 di atas yang menjelaskan bahwa sumbangan dari variabel yang mempengaruhi variabel yang lain terdapat pada tabel *R-Square*, nilai *R-Square* dari variabel *behavioral intention* adalah sebesar 0,647 atau sebesar 64,7%. Hal ini menunjukkan bahwa sekitar 35,3% faktor – faktor yang mempengaruhi *behavioral intention* adalah faktor-faktor lain yang berada di luar penelitian ini. Sedangkan untuk nilai *R-Square* dari variabel *use behavior* adalah sebesar 0,360 atau 36%. Hal ini menunjukkan bahwa sekitar 64% faktor – faktor yang mempengaruhi *use behavior* adalah faktor-faktor lain yang berada di luar penelitian ini.

Tabel 2 *R Square*

Konstruk	R Square	R Square Adjusted
Behavioral intention	0,647	0,616
Use behavior	0,360	0,354

Sumber: Data diolah, 2021

Sebelum melakukan pengujian hipotesis yang ada di dalam penelitian ini, salah satu pengujian yang harus dilakukan adalah *Predictive Relavance* (Nilai *Q Square*) yang memiliki fungsi dalam menilai besaran keragaman (variasi data) penelitian terhadap peristiwa yang sedang diteliti dan juga sebagai estimasi parameternya. Sebuah model penelitian dianggap memiliki nilai *predictive* yang relevan jika nilai Q^2 lebih besar dari 0 (nol). Besaran Q^2 memiliki nilai dengan batasan $0 < Q^2 < 1$.

$$\begin{aligned}
 \text{Dengan rumus } Q^2 &= 1 - (1-R1^2) (1-R2^2) \\
 &= 1 - (1-(0,647^2) (1-0,360^2) \\
 &= 1 - (0,581) (0,870) \\
 &= 0,49403 \text{ atau } 49\%.
 \end{aligned}$$

Untuk dapat mengetahui kecocokan model yang ada di dalam penelitian ini dapat dilihat pada nilai hubungan antara suatu konstruk/variabel dengan konstruk/variabel lainnya. Hasil dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3 memperlihatkan nilai t sebesar 2,554 (kepercayaan 95%) >1,65 maka H_1 diterima yang berarti terdapat korelasi positif antara variabel *performance expectancy* dengan *behavioral intention*. Berdasarkan hasil uji analisis data, penelitian ini menunjukkan bahwa *performance expectancy* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *behavioral intention*. Dimana semakin meningkat *performance expectancy* (ekspektasi kinerja) yang dimiliki oleh seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*, maka akan

semakin meningkat pula *behavioral intention* (minat pengguna) seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*. Ketika seseorang percaya bahwa dengan menggunakan produk ataupun layanan *fintech* dapat membantu mereka dalam menyelesaikan sebuah transaksi keuangan, menyelesaikan tugas dengan lebih cepat, ataupun percaya bahwa dengan menggunakan produk ataupun layanan *fintech* dapat membantunya dalam mencapai tujuannya dan meningkatkan produktivitasnya. Maka *performance expectancy* (ekspektasi kinerja) akan berpengaruh positif terhadap minat untuk menggunakan produk ataupun layanan *fintech*.

Tabel 3. Hasil Uji Hipotesis

Konstruk	Original Sample (O)	T Statistics (O/STDEV)	P Value	Keterangan
PE -> BI	0,254	2,554	0,012	Hipotesis Diterima
EE -> BI	0,252	2,854	0,005	Hipotesis Diterima
SI -> BI	0,298	3,538	0,001	Hipotesis Diterima
FC -> BI	0,332	3,282	0,001	Hipotesis Diterima
HM -> BI	0,047	0,414	0,680	Hipotesis Ditolak
PV -> BI	0,189	2,744	0,007	Hipotesis Diterima
HT -> BI	0,145	1,517	0,132	Hipotesis Ditolak
PR -> BI	0,342	3,514	0,001	Hipotesis Diterima
BI -> UB	0,600	8,608	0,000	Hipotesis Diterima

Sumber: Data diolah (2021)

Hasil penelitian ini sejalan dengan beberapa penelitian yang dilakukan oleh Aljabbaru & Sari, 2020; Putro & Hendratmoko, 2019; Pertiwi & Ariyanto, 2017; Bharata & Widyaningrum, 2020; Rahmatillah, 2018; Ramdhani dkk., 2017; Suwandi & Azis, 2018; Safitri & Andriansyah, 2020. Tabel 3 menunjukkan hasil pengujian hipotesis, nilai t sebesar $2,854 > 1,65$ maka H_2 diterima yang berarti terdapat korelasi positif antara variabel *effort expectancy* dengan *behavioral intention*. Berdasarkan hasil uji analisis data penelitian ini menunjukkan bahwa *effort expectancy* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *behavioral intention*. Dimana semakin meningkat *effort expectancy* (ekspektasi usaha) yang dimiliki oleh seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*, maka akan semakin meningkat pula *behavioral intention* (minat pengguna) seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*. Ketika seseorang merasakan kemudahan dalam mempelajari dan menggunakan *fintech* maka hal tersebut dapat meningkatkan minat untuk menggunakan *fintech*. Selain itu ketika penggunaan *fintech* di rasa lebih efisien dari segi waktu dan usaha yang dikeluarkan, maka minat dalam menggunakan *fintech* pun akan meningkat. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Putro & Hendratmoko (2019), Bharata & Widyaningrum (2020), Rahmatillah (2018), Ramdhani dkk. (2017), dan Safitri & Andriansyah (2020).

Tabel 3 memperlihatkan nilai t sebesar $3,538 > 1,65$ maka H_3 diterima yang berarti terdapat korelasi positif antara variabel *social influence* dengan *behavioral intention*. Berdasarkan hasil pengujian analisis data, penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *social influence* berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel *behavioral intention*. Dimana semakin meningkat *social influence* (pengaruh sosial) yang dimiliki oleh seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*, maka akan semakin meningkat pula *behavioral intention* (minat pengguna) seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*. Ketika seseorang berada di dalam lingkungan orang-orang yang menggunakan produk ataupun layanan *fintech*, maka lingkungan tersebut secara langsung ataupun tidak langsung dapat mempengaruhi minat untuk menggunakan produk ataupun layanan *fintech* pada diri individu tersebut. Dalam hal ini saran dari orang-orang yang penting memiliki peranan dalam keputusan penggunaan produk ataupun layanan *fintech*. Penggunaan *fintech* dalam penelitian ini dianggap dapat meningkatkan prestise seseorang sehingga dapat menambah minat untuk menggunakan produk ataupun layanan *fintech*. Adapun hasil dari penelitian ini sejalan dan di dukung oleh beberapa penelitian yang dilakukan oleh Aljabbaru & Sari (2020), Ispriandina & Sutisna (2019), Meiranto (2016), Mustaqim dkk. (2018), Bharata & Widyaningrum (2020), Rahmatillah (2018), Suwandi & Azis (2018), Safitri & Andriansyah (2020), Zainul Mubarak dkk. (2018), Khatimah dkk. (2019), dan Santoso & Siregar (2018).

Tabel 3 memperlihatkan nilai t sebesar $3,282 > 1,65$ maka H_4 diterima yang berarti terdapat korelasi positif antara variabel *facilitating conditions* dengan *behavioral intention*. Berdasarkan hasil analisis data, penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *facilitating conditions* berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel *behavioral intention*. Dimana semakin meningkat *facilitating conditions* (kondisi yang memfasilitasi) yang dimiliki oleh seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*, maka akan semakin meningkat pula *behavioral intention* (minat pengguna) seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*. Ketika seseorang memiliki sumber daya yang diperlukan, memiliki fasilitas yang mendukung ketika mengalami kesulitan dalam penggunaan produk ataupun layanan *fintech*, dan sudah terbiasa dengan sarana dan prasarana untuk menggunakan *fintech*. Maka ketiga hal tersebut dapat berpengaruh positif dalam meningkatkan minat untuk menggunakan produk ataupun layanan *fintech*. Adapun hasil dari penelitian ini sejalan dan didukung oleh beberapa penelitian yang dilakukan oleh Mayanti (2020), Bharata & Widyaningrum (2020), Safitri & Andriansyah (2020), dan Putri & Suardikha (2020).

Tabel 3 memperlihatkan nilai t sebesar $0,414 > 1,65$ maka H_5 ditolak yang berarti tidak terdapat korelasi positif antara variabel *hedonic motivation* dengan *behavioral intention*. Berdasarkan hasil analisis data, penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *hedonic motivation* tidak berpengaruh terhadap variabel *behavioral intention*. Dimana semakin meningkat *hedonic motivation* (motivasi hedonis) yang dimiliki oleh seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech* tidak berpengaruh dalam meningkatkan *behavioral intention* (minat pengguna) seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*. Ketika seseorang menggunakan produk ataupun layanan *fintech* dan merasa senang, nyaman, dan menikmati penggunaan produk ataupun layanan *fintech*, hal tersebut tidak berpengaruh terhadap minat penggunaan produk ataupun layanan *fintech* tersebut. Adapun hasil dari penelitian ini sejalan dan

didukung oleh beberapa penelitian yang dilakukan oleh Andrianto (2020), Mayanti (2020), dan Pertiwi & Ariyanto (2017).

Tabel 3 memperlihatkan nilai t sebesar $2,744 > 1,65$ maka H_6 diterima yang berarti terdapat korelasi positif antara variabel *price value* dengan *behavioral intention*. Berdasarkan hasil analisis data, penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *price value* berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel *behavioral intention*. Dimana semakin meningkat *price value* (nilai harga) seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech* yang dimiliki oleh seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*, maka akan semakin meningkat pula *behavioral intention* (minat pengguna) seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*. Ketika seseorang menggunakan produk ataupun layanan *fintech* dan merasa jika biaya penggunaan yang dikeluarkannya cukup terjangkau, merasa jika biaya yang dikeluarkan untuk penggunaan produk ataupun layanan *fintech* seimbang dengan layanan yang diberikan, dan memberikan manfaat dengan nilai yang bagus maka minat untuk menggunakan produk ataupun layanan *fintech* akan meningkat pula. Adapun hasil dari penelitian ini sejalan dan didukung oleh beberapa penelitian yang dilakukan oleh Andrianto, (2020), Bharata & Widyaningrum (2020), Rahmatillah (2018), Ramdhani dkk. (2017), Safitri & Andriansyah (2020), Putri & Suardikha (2020), Santoso & Siregar (2018).

Tabel 3 memperlihatkan nilai t sebesar $1,517 > 1,65$ maka H_7 ditolak yang berarti tidak terdapat korelasi positif antara variabel *habit* dengan *behavioral intention*. Berdasarkan hasil analisis data, penelitian ini menunjukkan jika variabel *habit* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention*. Semakin meningkat *habit* (kebiasaan) yang dimiliki oleh seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech* tidak berpengaruh dalam meningkatkan *behavioral intention* (minat pengguna) seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*. Karena ketika seseorang merasa sudah terbiasa, gemar dan merasa lebih baik dalam menggunakan *fintech* dibandingkan layanan keuangan yang bersifat konvensional tidak akan berpengaruh terhadap minatnya untuk menggunakan produk ataupun layanan *fintech*. Adapun hasil dari penelitian ini sejalan dan didukung oleh Andrianto (2020).

Tabel 3 memperlihatkan nilai t sebesar $3,514 > 1,65$ maka H_8 diterima yang berarti terdapat korelasi positif antara variabel *perceived risk* dengan *behavioral intention*. Berdasarkan hasil analisis data, penelitian ini menunjukkan jika variabel *perceived risk* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap variabel *behavioral intention*. Semakin meningkat *perceived risk* (persepsi risiko) yang dimiliki oleh seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech* maka akan semakin menurun pula *behavioral intention* (minat pengguna) seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*. Ketika seseorang memiliki persepsi akan ketidakpastian hukum dari penggunaan *fintech*, persepsi akan risiko kerugian finansial ketika menggunakan *fintech*, dan persepsi risiko akan keamanan informasi keuangan dan informasi pribadi ketika menggunakan *fintech* maka ketiga hal tersebut yang menjadi faktor penyusun *perceived risk* dalam penelitian ini dapat berpengaruh terhadap minat seseorang dalam menggunakan produk ataupun layanan *fintech* yang berpengaruh secara negatif. Hasil ini sejalan dengan Diana & Leon (2020), Waema dkk. (2015), Putritama (2019), Sijabat dkk. (2019), dan Priyono (2017).

Tabel 3 memperlihatkan nilai t sebesar $8,608 > 1,65$ maka H_9 diterima yang berarti terdapat korelasi positif antara variabel *behavioral intention* dengan *use behavior*. Berdasarkan

hasil analisis data, penelitian ini menunjukkan jika variabel *behavioral intention* berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel *use behavior*. Dimana semakin meningkat *behavioral intention* (*minat pengguna*) seseorang terhadap *fintech* maka akan semakin meningkat pula *use behavioral* (*perilaku pengguna*) seseorang terhadap suatu produk ataupun layanan *fintech*. Ketika seseorang bermaksud untuk menggunakan produk ataupun layanan *fintech*, selalu mencoba untuk menggunakan produk ataupun layanan *fintech*, dan berencana untuk menambahkan frekuensi dalam menggunakan produk ataupun layanan *fintech*. Maka ketiga hal tersebut yang menjadi faktor penyusun dari variabel penelitian *behavioral intention* akan berpengaruh positif terhadap variabel *use behavior* (*minat pengguna*) produk ataupun layanan *fintech*. Adapun hasil dari penelitian ini sejalan dan didukung oleh beberapa penelitian yang dilakukan oleh Aljabbaru & Sari (2020), Indah & Agustin (2019), Mayanti (2020), Ramdhani dkk. (2017), dan Yogananda & Dirgantara (2017).

SIMPULAN

Performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, dan *price value*, berpengaruh positif terhadap *behavioral intention* pada pengguna *fintech* di Kabupaten Kuningan. Namun, *hedonic motivation* dan *habit* tidak berpengaruh terhadap *behavioral intention* pada pengguna *fintech* di Kabupaten Kuningan. Kemudian, *perceived risk* berpengaruh negatif signifikan terhadap *behavioral intention* pada pengguna *fintech* di Kabupaten Kuningan. Serta *behavioral intention* berpengaruh positif signifikan terhadap *use behavior* pada pengguna *fintech* di Kabupaten Kuningan.

Berdasarkan hasil analisis dan temuan yang ada dalam penelitian ini, perlu adanya kebijakan yang menjadi solusi untuk permasalahan penelitian minat pemanfaatan dan perilaku penggunaan *financial technology* di Kabupaten Kuningan yaitu: (1) Perlu ditingkatkan kembali sosialisasi mengenai *financial technology* kepada masyarakat di Kabupaten Kuningan, dengan cara memberikan edukasi mengenai *financial technology* dengan tujuan agar meningkatnya penggunaan *financial technology* di Kabupaten Kuningan. (2) Akademisi, pemerintah, perusahaan penyedia layanan *financial technology*, dan lembaga independen yang menaungi *financial technology* harus bahu-membahu dan mencari solusi bahwa pentingnya *financial technology* sebagai solusi bagi masyarakat baik dalam segi pembiayaan, transaksi pembayaran dan lain-lain. Dengan mempertimbangkan berbagai aspek yang mempengaruhi minat penggunaan dan perilaku penggunaan masyarakat Kabupaten Kuningan dalam penggunaan *financial technology* seperti dengan mempertimbangkan aspek *effort expectancy, social influence, facilitating conditions, price value*, dan *perceived risk*.

PUSTAKA ACUAN

- Aljabbaru, I. H., & Sari, D. (2020). Analisis penggunaan Mobile Payment Linkaja dengan Menggunakan Model Unified Of Acceptance And Use Of Technology (UTAUT). *Management*, 7(1), 1151-1163.
- Andrianto, A. (2020). Faktor Yang Mempengaruhi Behavior Intention Untuk Penggunaan Aplikasi Dompot Digital Menggunakan Model Utaut2. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 25(2), 111-122. <https://doi.org/10.35760/eb.2020.v25i2.2412>

- Ansori, M. (2019). Perkembangan dan Dampak Financial Technology (FINTECH) Terhadap Industri Keuangan Syariah di Jawa Tengah. *Wahana Islamika*, 5(1), 31–45.
- Bharata, W., & Widyaningrum, P. W. (2020). Analisis Penerimaan Teknologi Mobile Banking Terhadap Use Behavior Melalui Pendekatan Model Utaut 2 (Studi Pada Nasabah KCU BCA Malang). *Capital: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 3(2), 139.
- Diana, N., & Leon, F. M. (2020). Factors Affecting Continuance Intention of FinTech Payment among Millennials in Jakarta. *European Journal of Business and Management Research*, 5(4), 1-9. <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2020.5.4.444>
- Featherman, M. S., & Pavlou, P. A. (2003). Predicting e-services Adoption: A Perceived Risk Facets Perspective. *International Journal of Human Computer Studies*, 59(4), 451–474.
- Fernando, E., Surjandy, Meyliana, & Touriano, D. (2018). Development and Validation of Instruments Adoption FinTech services in Indonesia (Perspective of Trust and Risk). *3rd International Conference on Sustainable Information Engineering and Technology, SIET 2018 - Proceedings*, 283–287. <https://doi.org/10.1109/SIET.2018.8693192>
- Indah, M., & Agustin, H. (2019). Penerapan Model UTAUT (Unified Theory of Acceptance and Use of Technology) untuk Memahami Niat dan Perilaku Aktual Pengguna Go-pay di kota Padang. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 1(4), 1949–1967.
- Ispriandina, A., & Sutisna, M. (2019). Faktor-Faktor Penerimaan Teknologi Yang Memengaruhi Intensi Kontinuitas Penggunaan Mobile Wallet Di Kota Bandung. *Prosiding Industrial Research Workshop and National Seminar*, 10(1), 1046–1055. <https://jurnal.polban.ac.id/ojs-3.1.2/proceeding/article/view/1462>
- Jayantari, I. A. A. U., & Seminari, N. K. (2018). Peran Kepercayaan Memediasi Persepsi Risiko Terhadap Niat Menggunakan Mandiri Mobile Banking Di Kota Denpasar. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 7(5), 2621-2630.
- Kazemian, S., Hanif, S. M., Sanusi, Z. M., & Haat, M. H. C. (2018). Financial Risk Ratios and Earnings Management: Reducing Uncertainties in Shariah-Compliant Companies. *Global Journal Al-Thaqafah, Special Issue*, 9–24.
- Khatimah, H., Susanto, P., & Abdullah, N. L. (2019). Hedonic Motivation and Social Influence on Behavioral Intention of E-money: The Role of Payment Habit as a Mediator. *International Journal of Entrepreneurship*, 23(1), 1–9.
- Mayanti, R. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penerimaan User Terhadap Penerapan Quick Response Indonesia Standard Sebagai Teknologi Pembayaran Pada Dompot Digital. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 25(2), 123–135.
- Meiranto, W. (2016). Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pemanfaatan Dan Penggunaan Teknologi Pembayaran Elektronik Bergerak Dengan Menggunakan Model Utaut. (Studi Kasus Pada Teknologi M-Dinar Payment System). *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 1(1), 50. <https://doi.org/10.30659/jai.1.1.50-60>
- Mustaqim, R., Kusyanti, A., & Aryadita, H. (2018). Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Niat Penggunaan E-Commerce XYZ Menggunakan Model UTAUT (Unified Theory Acceptance and Use Of Technology). *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer*, 2(7), 2584–2593.

- Pertiwi, ni W. D. M. Y., & Ariyanto, D. (2017). Penerapan Model Utaut2 Untuk Menjelaskan Minat Dan Perilaku Penggunaan Mobile Banking Di Kota Denpasar. *E-Jurnal Akuntansi*, 18(2), 1369–1397.
- Priyono, A. (2017). Analisis Pengaruh Trust dan Risk dalam Penerimaan Teknologi Dompot Elektronik Go-Pay. *Jurnal Siasat Bisnis*, 21(1), 88–106.
- Purwianti, L., & Tio, K. (2017). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Behavioural Intention. *Jurnal Manajemen Maranatha*, 17(1), 15. <https://doi.org/10.28932/jmm.v17i1.415>
- Putri, N. K. R. D. P., & Suardikha, I. M. S. (2020). Penerapan Model UTAUT 2 Untuk Menjelaskan Niat Dan Perilaku Penggunaan E-Money di Kota Denpasar. *E-Jurnal Akuntansi*, 30(2), 540–555.
- Putritama, A. (2019). The Mobile Payment Fintech Continuance Usage Intention in Indonesia. *Jurnal Economia*, 15(2), 243–258.
- Putro, A., & Hendratmoko, H. (2019). Faktor-Faktor yang Memengaruhi Individu Dalam Menggunakan Peer To Peer Lending dan Equity Crowd Funding Di DKI Jakarta. *Jurnal Manajemen*, 9(1), 1-12.
- Rahmatillah, intan novirani. (2018). Analisis Pengaruh Perilaku Penggunaan Teknologi Fintech Pada Ganerasi Milenial Di Kota Bandung. *Seminar Nasional VII Manajemen & Rekayasa Kualitas 2018 ANALISIS*, B5-1-B5-8.
- Ramdhani, A. B., Rachmawati, I., Sidiq, F., & Prabowo, A. (2017). Pengaruh Adopsi Teknologi Layanan Uang Elektronik Telkomsel Cash Menggunakan Pendekatan Utaut2 the Effect of Technology Adoption Electronic Money Services Telkomsel Cash Using Utaut2. *E-Proceeding of Management*, 4(1), 53–60.
- Safitri, R., & Andriansyah, M. (2020). Analisis Penerimaan Teknologi Keuangan (FINTECH) Terhadap Penggunaan Aplikasi Fintech OVO. *Jurnal Mitra Manajemen*, 4(4), 538–549.
- Santoso, B. S., & Siregar, S. L. (2018). Factors Affecting Use Behavior To Use Transportation Services Applications Using Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (Utaut) 2 Model. *Jurnal Ilmiah Informatika Komputer*, 23(2), 80–94.
- Sijabat, Y. P., Hutajulu, D. M., & ... (2019). Determinasi Technology Acceptance Model Terhadap Niat Penggunaan Fintech Sebagai Alat Pembayaran (Payment). ... *Fakultas Ekonomi Untidar*. <https://jurnal.untidar.ac.id/index.php/semnasfe/article/view/2080>
- Suwandi, M. A., & Azis, E. (2018). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan E-Money pada Generasi Millenials. *E-Proceeding of Management*, 5(3), 3104–3111.
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View. *MIS Quarterly*, 27(3), 425-478.
- Waema, T., Lule, I., & Omwansa, T. (2015). The Influence of Trust and Risk in Behavioural Intention to Adopt Mobile Financial Services among the Poor. *Int. Arab. J. e Technol.*, 4(1), 8–16.
- Yogananda, A. S., & Dirgantara, I. M. B. (2017). Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Untuk Menggunakan Instrumen Uang Elektronik. *Diponegoro Journal of Management*, 6(4), 1–7.

Zainul Mubarak, M., Kusyanti, A., & Aryadita, H. (2018). Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kepercayaan Dan Resiko Pengguna Dalam Bertransaksi Pada E-Commerce XYZ Menggunakan UTAUT (Unified Theory Of Acceptance And Use Of Technology). *Jurnal Pengembangan Teknologi Informasi Dan Ilmu Komputer (J-PTIIK) Universitas Brawijaya*, 2(7), 3050–3057.

Pengaruh Leverage dan Profitabilitas Terhadap Pengungkapan Corporate Social Responsibility

Muhammad Rivandi^{1*}, Mike Kusuma Dewi², Elsa Meirina³

^{1, 2, 3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi KBP, Indonesia

¹muhammadrivandi@akbpstie.ac.id, ²mikekusumadewi@akbpstie.ac.id, ³elsameirina@akbpstie.ac.id

*Penulis Korespondensi

Abstract

Management of natural resources and environment who is not responsible the main issues disclosure of corporate social responsibility . This study aims to determine the influence of leverage and profitability on the disclosure of corporate social responsibility. The company sampled 42 high profile companies selected using purposive sampling techniques. The hypothesis testing process is done using panel regression. Based on the test results found that leverage is insignificant to CSR disclosure, while profitability has a significant positive influence on CSR disclosure. High profile Company is a company that has a high level of sensitivity to the environment. The company's operational activities are high profile potential and directly related to the environment. It is expected that for High Profile Company management in order to maintain and improve the company's performance, the greater the financial performance will increase CSR disclosure.

Keywords: leverage, profitability, corporate social responsibility disclosure

Abstrak

Pengelolaan sumber daya alam dan lingkungan yang tidak bertanggungjawab mendorong isu utama dalam pengungkapan corporate social responsibility Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh leverage dan profitabilitas terhadap pengungkapan tanggung jawab sosial perusahaan. Perusahaan yang menjadi sampel 42 perusahaan high profil yang dipilih dengan menggunakan teknik purposive sampling. Proses pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan regresi panel. Berdasarkan hasil pengujian ditemukan bahwa leverage tidak signifikan terhadap pengungkapan CSR, sedangkan profitabilitas memiliki pengaruh positif signifikan terhadap pengungkapan CSR. Perusahaan High Profil merupakan perusahaan yang memiliki tingkat sensitivitas tinggi terhadap lingkungan. Aktivitas operasional perusahaan high profil yang berpotensi dan berhubungan langsung dengan lingkungan. Diharapkan Untuk manajemen perusahaan high profil agar menjaga dan meningkatkan kinerja perusahaan, semakin besar kinerja keuangan maka akan meningkatkan pengungkapan CSR.

Kata kunci: leverage, profitabilitas, pengungkapan tanggung jawab sosial perusahaan

Cara Mengutip:

Rivandi, M., Dewi, M. K., & Meirina, E. (2021). Pengaruh Leverage dan Profitabilitas Terhadap Pengungkapan Corporate Social Responsibility. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 11(1), 15–24. <https://doi.org/10.15408/ess.v11i1.14249>.

PENDAHULUAN

Permasalahan dalam beberapa tahun terakhir pengelolaan lingkungan merupakan isu utama yang terus diperbincangkan masyarakat dunia. Akibat pengelolaan lingkungan yang sudah bertanggungjawab banyak kerugian yang ditimbulkan, baik secara individu atau pun secara kelompok dengan mengatasnamakan organisasi. Pengelolaan lingkungan yang tidak lagi disertai dengan tanggung jawab dalam menjaga serta melestarikan lingkungan, telah menimbulkan akibat yang fatal, seperti adanya wabah penyakit akibat limbah, erosi dan juga mengakibatkan perubahan iklim sehingga menyebabkan kerugian panen. Negara yang teramat disoroti dunia dalam lingkungan hidup salah satunya Negara Indonesia (Saputra, 2016).

Banyaknya kerugian dan permasalahan yang timbul akibat pengelolaan lingkungan yang tidak bertanggungjawab mendorong pemerintah, para pelaku dunia usaha, pecinta lingkungan dan masyarakat diwajibkan untuk melakukan pengungkapan *Corporate Social Responsibility (CSR)* dengan menjalankan program CSR (Rofiqkoh & Priyadi, 2016). Menurut Majeed dkk. (2015) *Corporate Social Responsibility (CSR)* adalah hubungan perusahaan dengan masyarakat secara keseluruhan. CSR adalah tindakan korporasi untuk kebaikan masyarakat di luar paksaan hukum dan misi utama korporasi yang mana melakukan untuk kepentingan pemegang saham. Program CSR merupakan investasi perusahaan untuk pertumbuhan dan keberlanjutan (*sustainability*) perusahaan yang bukan lagi sebagai sarana biaya (*cost centre*) melainkan sebagai sarana meraih keuntungan (*profit center*). Saat ini program CSR menjadi *trend* di Indonesia, karena melalui inilah perusahaan bisa membangun reputasinya, seperti meningkatkan citra perusahaan dan pemegang sahamnya, posisi merek perusahaan, maupun bidang usaha perusahaan. Alasan tersebut menurut perusahaan untuk berlomba meluncurkan berbagai program CSR yang beraneka ragam (Rindawati & Asyik, 2015; Merawati & Pramitha, 2020)

Corporate Social Responsibility (CSR) adalah sebuah konsep yang telah menjadi dominan dalam pelaporan bisnis. Setiap perusahaan memiliki kebijakan terkait CSR dan menghasilkan laporan setiap tahun yang merinci kegiatannya dan tentu saja kita masing-masing mengklaim mampu mengenali kegiatan perusahaan yang bertanggungjawab secara sosial dan kegiatan yang tidak ada tanggung jawab sosialnya. CSR berhubungan dengan apa yang seharusnya berhubungan antara perusahaan global, pemerintah Negara dan warga Negara individu. Secara lebih lokal definisi tersebut berkaitan dengan hubungan antara korporasi dan perusahaan lokal masyarakat di mana ia tinggal atau beroperasi. CSR bertujuan agar suatu perusahaan dapat memberikan tanggung jawab sosialnya kepada masyarakat yang dilaksanakan perusahaan dalam waktu periode tertentu (Rofiqkoh & Priyadi, 2016).

Tanggung jawab sosial perusahaan adalah salah satu keharusan yang dilakukan oleh suatu perusahaan yang mana merupakan wujud tanggung jawab dan kepedulian perusahaan kepada lingkungan dan masyarakat. CSR saat sekarang telah menunjukkan adanya kesadaran bahwa adanya potensi munculnya dampak buruk dari suatu kegiatan usaha. Dampak buruk tersebut harus diminimalisir sehingga tidak membahayakan keselamatan masyarakat serta tetap bersifat mendukung terhadap dunia usaha untuk masa yang akan datang (Rofiqkoh & Priyadi, 2016).

Penelitian menjadi penting karena Perusahaan mewajibkan untuk melakukan CSR, peneliti melihat masih banyak perusahaan yang melanggar tidak melakukan CSR, padahal CSR sangat

penting untuk kesejahteraan masyarakat, khususnya untuk lingkungan, masyarakat, serta perusahaan. Pengaruh global warming seharusnya menjadikan perusahaan ikut andil peduli terhadap lingkungan. Perbedaan penelitian yang dilakukan terletak kepada perusahaan yang menjadi sampel adalah perusahaan yang high profil, yang terdaftar di bursa efek Indonesia, sehingga penelitian menjadi unik, focus kepada penelitian di perusahaan high profil, dimana perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang besar yang melakukan eksploitasi kepada lingkungan langsung, maka peneliti tertarik melihat sejauh mana perusahaan high profil dalam melakukan pengungkapan CSR.

Faktor yang mempengaruhi pengungkapan CSR adalah kinerja keuangan. Menurut Ross dkk. (2012) dan Brigham & Houston (2008) fundamental analisis merupakan sebuah pendekatan yang dilaksanakan dengan mengamati seluruh informasi yang ada didalam laporan keuangan. Analisis fundamental terdapat sejumlah rasio keuangan yang mempengaruhi keputusan investor dalam berinvestasi. Rasio tersebut merupakan fundamental terlaksananya kegiatan operasional perusahaan. Masing-masing rasio keuangan merupakan sistem yang saling berkaitan antara satu dengan yang lain. Analisis fundamental didukung oleh sejumlah rasio yaitu kinerja keuangan yang ada pada variabel peneliti adalah *leverage* dan profitabilitas.

Leverage adalah perbandingan antara dana yang di dapat dari *ekstern* perusahaan dengan dana yang ada pada perusahaan. *Leverage* memberikan deskripsi tentang struktur modal yang ada pada perusahaan, sehingga dapat terlihat tingkat risiko tidak tertagihnya suatu hutang (Rivandi, 2018). *Leverage* adalah perbandingan antara dana yang di dapat dari ekstern perusahaan dengan dana yang ada pada perusahaan. *Leverage* memberikan deskripsi tentang struktur modal yang ada pada perusahaan, sehingga dapat terlihat tingkat risiko tidak tertagihnya suatu hutang (Rofiqkoh & Priyadi, 2016). *Leverage* juga merupakan alat yang dipakai dalam mengukur seberapa besar perusahaan mempunyai tingkat risiko hutang tak tertagihnya pada kreditur yang nantinya akan dipakai dalam membiayai aset perusahaan (Rindawati & Asyik, 2015).

Hasil penelitian yang dilakukan Rofiqkoh & Priyadi (2016), Rivandi dkk. (2017), Saputra (2016), dan Rivandi & Septiano (2021) menunjukkan *leverage* memiliki pengaruh positif terhadap pengungkapan CSR. Bahwa perusahaan dengan *leverage* yang tinggi membuat perusahaan perlu melakukan pengungkapan CSR. Hal tersebut dikarenakan suatu perusahaan dengan tingkat *leverage* yang tinggi berupaya untuk mengurangi sorotan dari debitur sehingga perusahaan dituntut melakukan pengungkapan *Corporate Social Responsibility*. Hal ini menunjukkan bahwa tinggi rendahnya tingkat *leverage* perusahaan mempengaruhi pengungkapan tanggung jawab sosial perusahaan. Perusahaan dengan rasio *leverage* yang lebih tinggi akan mengungkap lebih banyak informasi sosial. Tetapi penelitian Akanfe dkk. (2017) menemukan hasil hubungan yang berbeda yaitu *leverage* berpengaruh negatif, hal ini suatu perusahaan dengan tingkat *leverage* yang tinggi memiliki kecenderungan untuk mencapai kesepakatan yang ketat, yang pada usaha akan mengurangi kemampuan mereka untuk membelanjakan sumber daya pada pengungkapan CSR.

Profitability (Profitabilitas) menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan perusahaan, hal ini bisa membuat manajer memberikan kompensasi manajemen dan meyakinkan para investor dan kreditor akan perkembangan profitabilitas perusahaan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan pemberian pinjaman kepada

perusahaan (Sunaryo, 2013). Profitabilitas dapat dilihat perbedaannya antara laba dengan aktiva, modal ataupun tingkat penjualan bersih yang dipakai untuk menghasilkan laba tersebut. Profitabilitas dapat diukur melalui kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama waktu tertentu (Andriana, 2012). Profitabilitas yang merupakan elemen penting untuk menilai keberhasilan manajemen didalam mengelola kinerja keuangan perusahaan yang fundamental (Rivandi, 2017; Santosa, 2017). Profitabilitas menunjukkan kemampuan manajemen didalam menghasilkan laba dengan memanfaatkan berbagai sumber keuangan didalam perusahaan. Besarnya nilai laba yang diperoleh dapat dijadikan laba ditahan yang dapat digunakan manajemen untuk melakukan kegiatan *operational* atau pun *non operational* seperti upaya yang mendorong pengungkapan jumlah CSR yang lebih tinggi. Profitabilitas menunjukkan kemampuan manajemen didalam menghasilkan laba dengan memanfaatkan berbagai sumber keuangan didalam perusahaan (Rivandi dkk, 2017).

Penelitian yang dilakukan Akanfe dkk. (2017), Sunaryo (2013), Armadi & Astika (2016), Awaliyah & Safriliana (2016), Intan & Sudiarta (2006), Dhani & Utama (2017), Rivandi (2018), Susila & Prena (2019), dan Chasanah (2019) menemukan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap pengungkapan CSR, ini berarti bahwa perusahaan-perusahaan yang terlibat dalam tanggung jawab sosial perusahaan ada probabilitas kemungkinan bahwa mereka memiliki keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang tidak terlibat dalam kegiatan CSR. Perusahaan hendaknya bisa memberikan keuntungan yang seimbang, maksudnya yaitu apakah perusahaan mengalami laba atau kerugian jika diteliti untuk ke depannya. Keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan harus bisa dikelola secara baik. Salah satunya menganggarkan beberapa keuntungannya yang diperoleh untuk kepentingan sosial. Keuntungan yang diperoleh oleh suatu perusahaan harus dapat dikelola secara baik. Salah satunya menganggarkan sejumlah keuntungannya yang didapatkan untuk kepentingan sosial. Penelitian tersebut bertolak belakang dengan penelitian yang diteliti oleh Rivandi dkk (2017) bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap pengungkapan CSR. Semakin tinggi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba akan semakin mendorong meningkatnya jumlah pengungkapan CSR. Semakin tinggi pencapaian laba maka jumlah aliran dana yang akan di alokasikan untuk melaksanakan CSR akan semakin meningkat.

Penelitian Pengungkapan CSR menjadi penting karena Perusahaan mewajibkan untuk melakukan CSR, peneliti melihat masih banyak perusahaan yang melanggar tidak melakukan CSR, padahal CSR sangat penting untuk kesejahteraan masyarakat, khususnya untuk lingkungan, masyarakat, serta perusahaan. Perbedaan penelitian yang sebelumnya dilakukan terletak kepada perusahaan yang menjadi sampel adalah perusahaan *high profile*, yang terdaftar di bursa efek Indonesia, sehingga penelitian menjadi unik, focus kepada penelitian di perusahaan high profil, dimana perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang besar yang melakukan eksploitasi kepada lingkungan langsung, maka peneliti tertarik melihat sejauh mana perusahaan *high profile* dalam melakukan pengungkapan CSR. Perusahaan *High Profile* merupakan Perusahaan yang memiliki tingkat sensitivitas yang tinggi terhadap lingkungan, tingkat risiko politik yang tinggi, atau tingkat kompetensi yang kuat, selain itu perusahaan termasuk kategori high profil ini menjadi sorotan dare masyarakat karena aktivitas operasi perusahaan memiliki potensi dan kemungkinan berhubungan dengan kepentingan masyarakat luas.

Penelitian sangat penting untuk dibahas karena melihat perkembangan lingkungan yang semakin rusak, akibat bencana maka peneliti ingin melihat bagaimana kinerja perusahaan yaitu *leverage* dan profitabilitas mempengaruhi pengungkapan CSR pada perusahaan *high profil*.

METODE

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan. Sumber data diperoleh dari laporan tahunan (*annual report*) pada perusahaan *high profile* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Periode observasi data yang digunakan yaitu dari tahun 2013-2017. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah teknik dokumentasi dengan mengumpulkan dan memanfaatkan data yang telah tersedia sebagai sumber informasi.

Populasi pada penelitian ini adalah semua perusahaan *High profile* yang peneliti kumpulkan dari *website* Bursa Efek Indonesia. Sedangkan sampelnya dipilih dengan menggunakan metode *purposive sampling*, dengan tujuan untuk mendapatkan sampel yang representatif sesuai dengan kriteria yang digunakan adalah (1) Perusahaan yang berstatus *high profile* yang *listed* di Bursa Efek Indonesia yaitu meliputi: makanan dan minuman,omotif, industri batu bara, pengolahan batu batuan, logam mulia serta minyak dan gas, (2) Perusahaan yang menerbitkan *annual report* selama periode penelitian dari tahun 2013-2017, (3) Perusahaan yang tidak delisting pada periode observasi, (4) Perusahaan yang mempunyai laba positif selama periode penelitian tahun 2013-2017.

Berdasarkan kriteria *pusposive sampling* maka di dapat di simpulkan bahwa jumlah sampel yang digunakan yang sesuai kriteria berjumlah 42 perusahaan. Periode tahun observasi 5 tahun dari tahun 2013-2017 maka di dapat jumlah data observasi berjumlah 210 data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Empiris

Uji Chow ini dilakukan dengan tujuan untuk memilih apakah penelitian ini menggunakan menggunakan *common effect* atau menggunakan *fixed effect*. Berikut adalah hasil dari Uji Chow dan keputusan yang diambil berdasarkan Uji Chow dengan pengolahan data Eviews

Tabel 1. Hasil Uji Chow

<i>Effects Test</i>	<i>Statistic</i>	<i>d.f.</i>	<i>Prob.</i>
<i>Cross-section F</i>	16.651289	(10,41)	0.0000
<i>Cross-section Chi-square</i>	89.189176	10	0.0000

Sumber: Pengolahan Data

Berdasarkan Tabel 2 diperoleh nilai *probability* untuk *cross section Chi-Square* sebesar $0,0000 < 0,005$ sehingga hasil menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya model *fixed effect* lebih tepat digunakan dari pada *common effect* untuk mengestimasi data panel. Proses selanjutnya harus melalui uji *Haussman*.

Setelah tahapan pengujian signifikansi model *fixed effect* lebih baik digunakan pada penelitian ini daripada *common effect*. Lalu diujikan kembali pada model panel *fixed effect* atau *random effect* yang lebih sesuai, untuk menentukan hal tersebut dilakukan Uji Hausman, sedangkan untuk hipotesis, hasil dan keputusan dari Uji Hausman adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Hasil pengujian Hausman test

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	2.986642	2	0.2246

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Sesuai dengan hasil pengujian yang telah dilakukan diperoleh nilai *probability* sebesar 0,2246, proses pengolahan dilakukan dengan menggunakan tingkat kesalahan sebesar 0,05. Hasil yang diperoleh didalam pengujian *Husman Test* menunjukkan bahwa nilai *probability* sebesar $0,2246 \leq \alpha 0,05$ maka didalam model penelitian ini dapat disimpulkan penggunaan pembentukan *Regresi Random Effect Model (REM)* dapat diterima dan layak digunakan.

Berdasarkan pengujian dalam pembentukan model maka peneliti mengambil keputusan memilih regresi *Random Effect Model (REM)*. Peneliti melihat model regresi REM memiliki nilai *probability* dan nilai hubungan pengaruh variabel independen terhadap pengungkapan CSR lebih tinggi dibandingkan model regresi *Fixed Effect Model (FEM)*, oleh karena itu peneliti memilih menggunakan pembentukan model *regresi effect model* di dalam model analisis regresi panel didalam penelitian.

Tabel 3. Hasil Pengujian Regresi Random Effect Model

Variabel	Koefisien	t-hitung t-tabel	Prob. Alpha Kesimpulan
C	60.55248	22.12561 1,971	0.0000 0,05
Leverage	8.107744	1.198764 1,971	0.2320 0,05 Tidak signifikan
Profitabilitas	0.204833	2.428267 1,971	0.0160 0,05 Signifikan

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Sesuai dengan hasil pengujian terlihat masing-masing variabel independen telah memiliki koefisien regresi panel yang dapat dibuat kedalam sebuah model regresi panel dengan menggunakan model *Random Effect Model (REM)* terlihat dibawah ini:

$$Y_{it} = 60,552 + 8,108X_{1it} + 0,205X_{2it}$$

Pada model regresi terlihat nilai konstanta yang dihasilkan adalah sebesar 60,552 nilai yang diperoleh tersebut mengisyaratkan bahwa jika diasumsikan tidak terjadi perubahan (peningkatan atau penurunan) variabel *leverage* dan profitabilitas maka nilai jumlah pengungkapan CSR adalah sebesar 60,552, dengan demikian dapat disimpulkan tanpa keberadaan variabel *leverage* dan profitabilitas maka jumlah pengungkapan CSR pada *high profile* di Bursa Efek Indonesia masih relatif meningkat.

Di dalam model persamaan regresi panel juga terlihat bahwa variabel *leverage* memiliki nilai koefisien regresi bertanda positif sebesar 8,108. Nilai koefisien yang diperoleh

menunjukkan bahwa ketika diasumsikan terjadi peningkatan nilai *leverage* yang dimiliki perusahaan *high profile* di Bursa Efek Indonesia sebesar 1x akan mendorong meningkatnya pengungkapan CSR sebesar 8,108 kali dengan asumsi faktor lain selain variabel *leverage* dianggap tetap atau konstan dan sebaliknya.

Pada model regresi panel yang telah terbentuk juga teridentifikasi bahwa variabel profitabilitas memiliki koefisien regresi sebesar 0,205 nilai koefisien yang diperoleh menunjukkan bahwa ketika diasumsikan terjadi peningkatan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba sebesar 1% akan mendorong meningkatnya jumlah pengungkapan CSR pada perusahaan *high profile* di Bursa Efek Indonesia sebesar 0,205% dengan asumsi faktor lain selain variabel profitabilitas dianggap konstan atau tetap dan sebaliknya. Sesuai dengan hasil pengujian hipotesis pertama dengan menggunakan variabel *leverage* diperoleh bahwa t-hitung lebih kecil dari t-tabel sebesar $1,198 \leq 1,971$ dengan nilai *probability* sebesar 0,2320. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *leverage* yang diukur dengan *debt to equity ratio* tidak berpengaruh signifikan terhadap pengungkapan CSR pada perusahaan *high profile* di Bursa Efek Indonesia. Sesuai dengan hasil pengujian hipotesis pertama dengan menggunakan variabel *leverage* diperoleh bahwa t-hitung lebih besar dari t-tabel sebesar $2,428 \leq 1,971$, sehingga dapat disimpulkan bahwa profitabilitas yang diukur *return on assets* berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengungkapan CSR pada perusahaan *high profile* di Bursa Efek Indonesia.

Tabel 4. Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (Uji R)

<i>R-squared</i>	0.030187	<i>Mean dependent var</i>	27.97320
<i>Adjusted R-squared</i>	0.020817	<i>S.D. dependent var</i>	6.637028

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Berdasarkan hasil pengujian koefisien determinasi diperoleh nilai *R-square* sebesar 0,0302 hasil yang diperoleh tersebut mengisyaratkan bahwa variabel *leverage* dan profitabilitas memiliki variasi kontribusi dalam mempengaruhi pengungkapan CSR sebesar 3,01% sedangkan sisanya 96,99% lagi dijelaskan oleh variabel lain yang belum digunakan didalam penelitian saat ini.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pertama ditemukan bahwa *leverage* yang diukur dengan *debt to equity ratio* tidak berpengaruh terhadap pengungkapan CSR pada perusahaan *high profile* di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017. Hasil yang diperoleh sejalan dengan Sunaryo (2013) bahwa hutang merupakan salah satu sumber pendanaan namun hutang dalam jumlah besar justru dapat berakibat pada memburuknya kondisi keuangan perusahaan. Hasil ini sejalan pula dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Rahayu & Anggraeni (2019), Putri & Gunawan (2019), Andriana (2012) dan Sunaryo (2013), yang turut menemukan bahwa *leverage* yang diukur dengan *debt to equity ratio* tidak berpengaruh terhadap pengungkapan CSR pada perusahaan *high profile* di Bursa Efek Indonesia. Hasil ini menunjukkan bahwa masih ada sejumlah variabel yang lebih mempengaruhi pengungkapan

CSR seperti keberadaan *instrument* kinerja keuangan lain dan beberapa variabel yang terletak diluar perusahaan, dimana *leverage* yang tinggi harus patuh pada perjanjian terkait hutang yang harus dilunasi sehingga mengurangi kemampuan perusahaan dalam mengeluarkan dana untuk kepentingan sosial dan lingkungan. Pengelolaan yang optimal pada *leverage* akan mendorong peningkatan kinerja perusahaan, salah satunya dalam melakukan pengungkapan *corporate social responsibility*. Meningkat atau menurunnya nilai *leverage* pada perusahaan *High profile* tidak mempengaruhi pengungkapan CSR karena tingkat hutang yang dimiliki perusahaan bukan merupakan hal yang utama, dimana dapat dilihat dari laporan keuangan kesehatan suatu perusahaan dan posisi suatu perusahaan berada maka perlunya CSR terus dikembangkan dan dijalankan. Kemungkinan lain tidak berpengaruhnya *leverage* terhadap CSR karena pengaruh variabel-variabel lain lebih memperjelas faktor-faktor untuk mempengaruhi pengungkapan CSR.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis kedua ditemukan bahwa profitabilitas yang diukur dengan *return on assets* berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengungkapan CSR pada perusahaan *High profile* di Bursa Efek Indonesia. Menurut Ross et al. (2012) profitabilitas merupakan elemen penting untuk menilai keberhasilan manajemen didalam mengelola kinerja keuangan perusahaan yang fundamental. Profitabilitas menunjukkan kemampuan manajemen didalam menghasilkan laba dengan memanfaatkan berbagai sumber keuangan didalam perusahaan. Besarnya nilai laba yang diperoleh dapat dijadikan laba ditahan yang dapat digunakan manajemen untuk melakukan kegiatan *operational* ataupun *non operational* seperti upaya yang mendorong pengungkapan jumlah CSR yang lebih tinggi. Hasil ini sejalan dengan hasil penelitian Ulpah dkk. (2019), Rivandi dkk. (2017), Akanfe dkk (2017), Sunaryo (2013), dan Armadi & Astika (2016) yang menemukan bahwa profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap pengungkapan CSR pada perusahaan *High profile* di Bursa Efek Indonesia. Profitabilitas menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan perusahaan, bahwa dalam jangka pendek perusahaan dengan perubahan yang lebih tinggi dalam pendapatan dan dengan pengembalian yang lebih tinggi atas ekuitas selama satu tahun, cenderung baik untuk memberikan yang lebih kecil perihal pentingnya CSR. Keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan harus bisa dikelola secara baik. Salah satunya memberikan beberapa keuntungannya yang diperoleh untuk kepentingan sosial.

Perusahaan-perusahaan yang terlibat dalam CSR berkemungkinan bahwa perusahaan memiliki keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan yang tidak terlibat dalam kegiatan CSR. Semakin besar profitabilitas, maka *Corporate Social Responsibility (CSR)* akan semakin besar pula, artinya posisi pemilik perusahaan semakin kuat dan semakin baik. Besarnya nilai laba yang diperoleh dapat dijadikan laba ditahan yang dapat digunakan manajemen untuk melakukan kegiatan *operational* ataupun *non operational* seperti upaya yang mendorong pengungkapan jumlah CSR yang lebih tinggi. Laba perusahaan yang diperoleh perusahaan *high profile* dapat digunakan untuk kegiatan program CSR. Contoh kegiatan CSR adalah *Cause Promotions, Cause Related Marketing, Corporate Societal Marketing, Corporate Philanthropy, Community Volunteering Socially Responsible Business Practice*. Kegiatan program CSR yang dilakukan perusahaan *high profile* di BEI indonesia akan meningkatkan kinerja perusahaan, perusahaan mampu meningkatkan kinerja perusahaan mampu meningkatkan kinerja perusahaan sehingga dapat berkontribusi banyak bagi lingkungan sekitar.

SIMPULAN

Berdasarkan kepada analisis dan pembahasan hasil pengujian hipotesis yang telah dijelaskan maka dapat diajukan beberapa kesimpulan penting yang merupakan jawaban dari permasalahan yang dibahas didalam penelitian ini yaitu: 1) *Leverage* yang diukur dengan *debt to equity ratio* tidak berpengaruh signifikan terhadap pengungkapan *Corporate Social Responsibility*, 2) Profitabilitas yang diukur dengan *return on assets* berpengaruh signifikan terhadap pengungkapan *Corporate Social Responsibility*. Penelitian ini berimplikasi dalam memberikan gambaran kepada manajerial terhadap pentingnya dalam Pengungkapan CSR. Kinerja keuangan yang merupakan fundamental utama dalam perusahaan mampu berkontribusi untuk mempengaruhi Pengungkapan CSR.

PUSTAKA ACUAN

- Akanfe, S. K., Michael, S. O., & Bose, A. D. (2017). Determinant of Corporate Social Responsibility Disclosure in Nigeria. *International Journal of Academic Research in Business and Social Science*, 7(7), 565–580. <https://doi.org/10.6007/IJARBS/v7-i7/3122>
- Andriana, D. (2012). Pengaruh Leverage dan Profitabilitas Terhadap Pengungkapan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 1(2), 161–173.
- Armadi, I. W. &, & Astika, I. B. P. (2016). Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Ukuran Perusahaan pada Nilai Perusahaan melalui Pengungkapan Tanggungjawab Sosial. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 17(1), 233–256.
- Awaliyah, N., & Safriliana, R. (2016). Pengaruh Intellectual Capital Pada Nilai Perusahaan Perbankan. *Jurnal Reviu Akuntansi dan Keuangan*, 6(2), 913–922.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2008). *Fundamentals of Financial Management* (10th ed.). United States of America: Horcourt College.
- Chasanah, A. N. (2019). Pengaruh Rasio Likuiditas, Profitabilitas, Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2015-2017. *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, 3(1), 39–47.
- Dhani, I. P., & Utama, A. . G. S. (2017). Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan, Struktur Modal, dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis Airlangga*, 2(1), 135–148. <https://doi.org/10.31093/jraba.v2i1.28>
- Intan, D. A., & Sudiartha, G. M. (2006). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Aset Terhadap Struktur Modal Dan Nilai Perusahaan. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 6(4), 2222–2252.
- Majeed, S., Aziz, T., & Saleem, S. (2015). The Effect of Corporate Governance Elements on Corporate Social Responsibility (CSR) Disclosure: An Empirical Evidence from Listed Companies at KSE Pakistan. *International Journal of Financial Studies*, 3(4), 530–556. <https://doi.org/10.3390/ijfs3040530>
- Merawati, L. K., & Pramitha, G. D. (2020). Struktur Kepemilikan, Kinerja Keuangan dan Pengungkapan Corporate Social Responsibility. *Jurnal Riset Akuntansi*, 10(1), 66–75.
- Putri, E. I., & Gunawan, B. (2019). Analisis Pengaruh Karakteristik Perusahaan, Ukuran

- Dewan Komisaris, dan Struktur Kepemilikan Terhadap Pengungkapan Corporate Social Responsibility di Perusahaan Property dan Real Estate. *Seminar Nasional Dan The 6th Call for Syariah Paper*, (40), 388–406.
- Rahayu, I., & Anggraeni, D. (2019). Corporate Governance, Corporate Social Responsibility and Firm Value: Economic Value Added as the Intervening Variable. *Proceeding of The 3rd International Conference on Accounting, Business, & Economics (UII-ICABE 2019)*.
- Rindawati, M. W., & Asyik, N. F. (2015). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Leverage, dan Kepemilikan Publik Terhadap Pengungkapan Corporate Social Responsibility (CSR). *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, 4(6), 2–15.
- Rivandi, M. (2017). Faktor Fundamental Sebagai Penentu Initial Return. *Jurnal Benefita*, 2(3), 299–307. <https://doi.org/10.22216/jbe.v2i3.2346>
- Rivandi, M. (2018). Pengaruh Intellectual Capital Disclosure, Kinerja Keuangan, dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Pundi*, 2(1), 41–54.
- Rivandi, M., Saleh, S. M., & Septiano, R. (2017). Leverage, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pengungkapan Corporate Social Responsibility dengan Pendekatan Kausalitas. *Jurnal Pundi*, 1(1), 11–22.
- Rivandi, M., & Septiano, R. (2021). Pengaruh Intellectual Capital Disclosure dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 8(1), 123–136.
- Rofiqkqoh, E., & Priyadi, M. P. (2016). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan terhadap Pengungkapan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 5(10), 1–18.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2012). *Corporate Finance, 9th Ed.* McGraw-Hill.
- Santosa, H. P. (2017). Pengaruh Corporate governance dan Rasio Keuangan Terhadap Financial Distress Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010-2012. *Majalah Ekonomi*, XXII No. 2(1411).
- Saputra, S. E. (2016). Pengaruh Leverage, Profitabilitas dan Size Terhadap Pengungkapan Corporate Social Responsibility Pada Perusahaan di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Economica*, 5(1), 75-89.
- Sunaryo. (2013). Pengaruh Company Size, Company Ages, Profitability, dan Leverage Terhadap CSR Disclosures Pada Kelompok Perusahaan Properti dan Real Estate. *The Winner*, 14(1), 61–69. <https://doi.org/10.21512/tw.v14i1.646>
- Susila, M. P., & Prena, G. D. (2019). Pengaruh Keputusan Pendanaan, Kebijakan Dividen, Profitabilitas Dan Corporate Social Responsibility Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Akuntansi: Kajian Ilmiah Akuntansi (JAK)*, 6(1), 80-87.
- Ulpah, S., Malisan, L., & Kusumawardani, A. (2019). Pengaruh Kinerja Keuangan dan Struktur Kepemilikan Terhadap Pengungkapan Tanggung Jawab Sosial. *Jurnal Ekonomi Universitas Mulawarman*, 3(4), 1–20.

Covid-19 dan Dampaknya Terhadap Kinerja Bank BUMN di Indonesia

Mar'a Elthaf Ilahiyah¹, Miguel Angel Esquivias Padilla^{2*}, Dian Palupi³

^{1, 3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Indonesia

²Universitas Airlangga, Indonesia

¹mar'aelthafilahiyah@stiesia.ac.id, ²Miguel@feb.unair.ac.id, ³dianpalupi@stiesia.ac.id

*Penulis Korespondensi

Abstract

Covid-19 has increased the risk of financial institutions. As countries struggle to strengthen economic activity and provide various fiscal stimuli to facilitate liquidity in the market, this study questions whether national banks are still in a healthy condition to face uncertainties in the market. This study applies the RGEC approach to assess the performance of state-owned banks in Indonesia during the new normal period since June 2020 (quarter II and III). Based on the analysis and discussion of this study, it can be concluded that the condition of state-owned banking in Indonesia during the new normal period was still healthy. Bank risk level remains at a safe level. Bank made huge profits and fixed capital is still at a healthy level. Thus, state-owned banks remain competitive and handle risk well. This is supported by the existence of stimulus assistance from the government in the form of the Countercyclical Policy.

Keywords: covid-19, performance, state-owned bank

Abstrak

Covid-19 telah meningkatkan risiko lembaga keuangan. Ketika negara-negara berjuang untuk memperkuat aktivitas ekonomi dan menyediakan berbagai stimulus fiskal untuk memfasilitasi likuiditas di pasar, studi ini mempertanyakan apakah bank-bank nasional masih berada dalam kondisi yang sehat untuk menghadapi ketidakpastian di pasar. Studi ini menerapkan pendekatan RGEC untuk menilai kinerja bank BUMN di Indonesia selama masa new normal sejak Juni 2020 (triwulan II dan III). Berdasarkan analisis dan pembahasan dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa kondisi perbankan BUMN di Indonesia selama masa new normal masih sehat. Tingkat resiko bank tetap berada pada tingkat yang aman. Bank memperoleh keuntungan besar dan modal tetap masih pada tingkat yang sehat. Dengan demikian, bank BUMN tetap kompetitif dan menangani risiko dengan baik. Hal ini didukung dengan adanya bantuan stimulus dari pemerintah berupa Kebijakan Countercyclical.

Kata kunci: covid-19, kinerja, bank BUMN

Cara Mengutip:

Ilahiyah, M. E., Padilla, M. A. E., & Palupi, D. (2021). Covid-19 dan Dampaknya Terhadap Kinerja Bank BUMN di Indonesia. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 11(1), 25–40. <https://doi.org/10.15408/ess.v11i1.19297>.

PENDAHULUAN

Corona Virus Disease 19 (Covid-19) merupakan salah satu pandemi yang sangat mendunia dan telah diputuskan oleh World Health Organization (WHO) pada awal tahun 2020 (WHO, 2020). Hal ini disebabkan mata rantai sebaran virus telah menular ke berbagai belahan dunia dengan sangat cepat yang bermula di Kota Wuhan, Provinsi Hubei-China (Junusi, 2020; Sodikin, 2020). Di luar negara China, Covid 19 telah menginfeksi 7000 kasus dan 3000 orang telah meninggal dunia (Dong & Du, 2019). Indonesia merupakan satu diantara negara yang terkena dampak pandemi Covid-19. Data statistik per Maret 2020 menunjukkan jumlah kasus yang terkonfirmasi positif 1528 dan 114 meninggal dunia (Kementrian Kesehatan, 2020). Dampak Covid-19 tidak hanya ke sektor kesehatan, akan tetapi hampir ke semua sektor lainnya dan diprediksi akan berlangsung lama (Djalante dkk., 2020; Korzeb & Niedziółka, 2020; Handayani & Mahmudah, 2020).

Sistem perbankan di Indonesia merupakan salah satu yang terdampak akibat pandemi virus Covid-19 ini. Bank Indonesia (2020) melakukan upaya mitigasi risiko dengan memberikan stimulus regulasi dalam rangka menjaga stabilitas sistem perbankan berupa kebijakan relaksasi pembiayaan atau keringanan dalam angsuran pembiayaan nasabah. Harapannya tingkat kesehatan perbankan nasional dapat terkondisikan dengan baik. Bank yang kondisinya tidak sehat dapat membahayakan berbagai pihak, diantaranya bagi para manajer, investor, pemerintah (*government*), pelaku bisnis, maupun lembaga-lembaga yang terkait lainnya (Oldekop dkk., 2020; Li dkk., 2020). Oleh karena itu, tingkat kesehatan bank menjadi hal yang penting untuk diperhatikan sesuai dengan peraturan bank Indonesia (PBI) No.13/1/PBI/2011. Penilaian tingkat kesehatan bank umum dimaksudkan agar bank mampu untuk melakukan kegiatan operasionalnya secara normal serta dapat memenuhi semua kewajibannya dengan baik. Berdasarkan PBI No. 13 tahun 2011 Pasal 6, faktor penilaian kesehatan bank yang wajib dipenuhi oleh bank meliputi *Risk Profile*, *Good Corporate Governance*, *Earnings*, dan *Capital* yang biasanya disebut sebagai metode RGEC. Metode RGEC menggantikan metode penilaian kesehatan bank umum sebelumnya yang menggunakan metode CAMELS (Jaya, 2018).

Badan Pusat Statistik (BPS) merilis pertumbuhan ekonomi di kuartal I-2020 hanya mencapai 2,97 persen atau lebih rendah dari target yang dibuat Kementerian Keuangan (Kemenkeu) di kisaran 4,5-4,6% (persen). Hasil ini jika dibandingkan dengan data sebelumnya, maka pertumbuhan ekonomi Indonesia di kuartal I-2020 terkoreksi minus 2,41 % (persen) dibandingkan dengan kuartal IV-2019. Persoalan pandemi covid-19 tidak dipungkiri memberikan pukulan cukup besar, tidak hanya dari segi kesehatan melainkan juga memukul sosial dan ekonomi. Imbasnya, perekonomian nasional tertahan juga laju kecepatannya. Sejak virus Covid-19 yang awal mulanya berasal dari Wuhan, Tiongkok, itu masuk ke Tanah Air, aktivitas ekonomi mulai terganggu. Bahkan, kebijakan yang diambil pemerintah di awal masuknya covid-19 pada Maret 2020 tidak dipatuhi masyarakat sepenuhnya. Alhasil, penyebaran virus tersebut bergerak seperti 'angin' ke seluruh penjuru Tanah Air.

Saat ini era telah berubah menjadi era *New normal*. *New normal* perlu disambut lantaran pandemi covid-19 sudah mengubah masyarakat dalam bersosialisasi, menjalankan aktivitas bisnis, berdagang atau jual beli, dari segi kesehatan, hingga aktivitas perekonomian secara keseluruhan. Sementara dari sisi pemerintah, *new normal* menjadi metode yang

diambil guna menyelamatkan perekonomian yang sedang menukik akibat covid-19. Pemerintah terus menjaga agar produksi industri dapat terus berjalan dengan harapan roda perekonomian terus berputar. Hal ini disebabkan sebagian besar industri saat ini operasionalnya masih dibatasi, tetapi selanjutnya diharapkan dapat memproduksi normal kembali dengan tetap menjalankan protokol kesehatan secara ketat (Flögel & Gärtner, 2020) (Suheri et al., 2018).

Tingkat kesehatan bank merupakan salah satu produk yang penting dan perlu adanya pengawasan regulator di seluruh dunia. Kondisi perbankan selama pandemi Covid-19 maupun era *new normal* ini cukup membuat banyak dugaan tentang kondisi kesehatan Bank nasional yang sebenarnya. Sehingga, penelitian ini dilakukan untuk memberikan hasil yang akurat tentang kondisi kesehatan Bank nasional, terutama Bank BUMN (milik pemerintah Indonesia) selama masa *new normal* saat ini. Perusahaan perbankan yang tergolong sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang akan dilakukan pengamatan penelitian ini yakni Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BTN, dan Bank BNI. Metode pengukuran tingkat kesehatan Bank yang digunakan melalui pendekatan RGEC (*Risk Profile, Good Corporate Governance, Earnings, Capital*) selama masa *new normal*. Indikator ketetapan penerapan masa *new normal* ini sejak Juni 2020, sehingga laporan keuangan yang digunakan sebagai pengamatan menggunakan laporan keuangan triwulan II dan III. Penelitian ini adalah yang pertama melakukan pengamatan tingkat kesehatan Bank Umum Milik Negara (Pemerintah Indonesia) selama masa *new normal*, dimana era *new normal* ini telah menjadi topik hangat secara global di seluruh dunia saat ini.

Era normal baru (*new normal*) sebagai langkah pemulihan ekonomi dan industri sudah di depan mata. Industri perbankan khususnya plat merah (milik pemerintah) pun sudah mempersiapkan sederet skenario, sejalan dengan arahan dari Kementerian BUMN dalam surat Menteri BUMN Nomor S-336/MBU/05/2020 tentang Antisipasi Skenario *The New Normal* Badan Usaha Milik Negara. Pandemi virus corona (Covid-19) telah menghantam sektor perbankan di Indonesia melalui pertumbuhan ekonomi yang melemah. Kondisi ini mengakibatkan perlambatan pertumbuhan kredit dan berujung pada menurunnya profitabilitas industri perbankan. Faktor-faktor yang dijadikan ukuran untuk melihat suatu kondisi kesehatan perusahaan perbankan dilakukan sama seperti halnya seseorang melakukan *check up* kondisi badannya. Ketika kita melakukan *check up*, maka ada indikator-indikator yang dijadikan sebagai faktor penentu kita sehat atau tidaknya, seperti seberapa besar tekanan darahnya, seberapa besar gula darahnya, atau seberapa kuat jantungnya. Sedangkan untuk mengukur kesehatan bank dilakukan dari berbagai aspek, salah satunya seperti seberapa besar keuntungan, dan seberapa besar pemenuhan kecukupan modal. Berdasarkan data publikasi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tingkat kredit perbankan tumbuh sebesar 7,95% yoy, DPK perbankan tumbuh sebesar 9,54% yoy. Kemudian permodalan dan likuiditas masih memadai dengan CAR perbankan sebesar 21,77% dan rasio alat likuid/*non-core* deposit terpantau di level 112,90%. Profil risiko juga masih terjaga dengan NPL sebesar 2,77% (Dikutip dari CNBC Indonesia, 12 Mei 2020).

Suheri dkk. (2018), Kansil dkk. (2020), Suarjaya & Putri (2017), dan Suryana dkk. (2018) menemukan bahwa metode RGEC sangat efektif sebagai revisi yang digunakan oleh Bank Indonesia dalam melihat bagaimana kondisi kesehatan dunia perbankan karena

perbedaan ini terdapat pada penilaian resiko yang lebih spesifik yaitu dengan memasukkan resiko operasional pada penilaian tingkat kesehatan. Kelonggaran restrukturisasi kredit yang dimulai sejak Maret 2020 yang diberikan oleh pemerintah dapat memacu perusahaan perbankan untuk bisa menghindari terjadinya permasalahan permodalannya, hal ini mengingat kredit yang direstrukturisasi dikategorikan lancar. Bank Indonesia sebagai bank sentral di Indonesia juga mempunyai sejumlah langkah dalam menghadapi imbas covid-19. Di tengah pandemi Covid-19 yang tengah melanda semua negara, perekonomian Indonesia dalam tekanan dan di ambang resesi.

METODE

Penelitian ini tergolong ke dalam jenis penelitian evaluatif. Penelitian evaluatif adalah penelitian yang kegiatannya melakukan pengumpulan data atau informasi, untuk dibandingkan dengan kriteria, kemudian diambil kesimpulan (Arikunto, 2014). Penelitian ini menggunakan data sekunder. Data sekunder merupakan data yang didapatkan oleh peneliti dengan menggunakan media perantara dan melalui kegiatan dokumentasi (Sugiyono., 2011). Sumber data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui website beberapa Bank BUMN, yang berupa laporan keuangan triwulan II dan III selama masa *new normal* tahun 2020. Populasi data yang digunakan di dalam penelitian ini sejumlah besarnya sampel, yaitu 4 Perusahaan Perbankan BUMN di Indonesia. Perbankan BUMN yang ada di Indonesia saat ini hanya 4 (empat), yaitu: Bank BRI, Bank BNI, Bank Mandiri dan Bank BTN. Data sampel yang diambil berupa laporan keuangan perusahaan perbankan BUMN triwulan II dan III selama masa *new normal* tahun 2020 saat ini.

Penelitian ini menggunakan metode RGEC untuk mengukur kondisi tingkat kesehatan perusahaan perbankan di Indonesia, terutama pada masa *new normal* saat ini. Laporan keuangan yang digunakan pun mengacu pada laporan keuangan triwulan I dan II. Pada penelitian ini peneliti mengukur faktor *risk profile* dengan menggunakan 2 indikator yaitu faktor risiko kredit dengan menggunakan rumus NPL dan risiko likuiditas dengan rumus LDR.

Penilaian pelaksanaan GCG bank mempertimbangkan faktor-faktor penilaian GCG secara komprehensif dan terstruktur; mencakup *governance structur*, *governance process*, dan *governance outcome*. Berdasarkan SE BI No. 15/15/DPNP Tahun 2013 bank diharuskan melakukan penilain sendiri (*self assessment*) terhadap pelaksanaan GCG. Nilai komposit GCG membantu peneliti dalam melihat keadaan GCG masing-masing bank. Aspek yang dinilai dalam komponen GCG terdiri dari sebelas faktor utama.

Penilaian faktor rentabilitas (*earnings*) meliputi evaluasi terhadap kinerja rentabilitas, sumber-sumber rentabilitas, kesinambungan (*sustainability*) rentabilitas, dan manajemen rentabilitas. Penilaian dilakukan dengan mempertimbangkan tingkat, *trend*, struktur, stabilitas rentabilitas bank, dan perbandingan kinerja bank dengan kinerja *peer group*, baik melalui analisis aspek kuantitatif maupun kualitatif. Penilaian terhadap faktor *earnings* didasarkan pada 2 (dua) rasio, yaitu ROA dan NIM.

Penilaian atas faktor permodalan (*capital*) meliputi evaluasi terhadap kecukupan permodalan dan kecukupan pengelolaan permodalan. Perhitungan permodalan wajib mengacu

pada ketentuan Bank Indonesia yang mengatur mengenai kewajiban penyediaan modal minimum bagi bank umum. Selain itu, dalam melakukan penilaian kecukupan permodalan, bank juga harus mengaitkan kecukupan modal dengan profil risiko bank. Semakin tinggi risiko bank, semakin besar modal yang harus disediakan untuk mengantisipasi risiko tersebut.

Tabel 1. Matriks Kriteria Penetapan Peringkat Komposit

Peringkat	Penjelasan
PK 1	Mencerminkan kondisi bank yang secara umum sangat sehat sehingga dinilai sangat mampu menghadapi pengaruh negatif yang signifikan dari perubahan kondisi bisnis dan faktor eksternal lainnya tercermin dari peringkat faktor faktor penilaian, antara lain profil risiko, penerapan GCG, rentabilitas, dan permodalan yang secara umum sangat baik. Apabila terdapat kelemahan maka secara umum kelemahan tersebut tidak signifikan .
PK 2	Mencerminkan kondisi bank yang secara umum sehat sehingga dinilai mampu menghadapi pengaruh negatif yang signifikan dari perubahan kondisi bisnis dan faktor eksternal lainnya tercermin dari peringkat faktor-faktor penilaian, antara lain profil risiko, penerapan GCG, rentabilitas, dan permodalan yang secara umum baik. Apabila terdapat kelemahan maka secara umum kelemahan tersebut kurang signifikan .
PK 3	Mencerminkan kondisi bank yang secara umum cukup sehat sehingga dinilai cukup mampu menghadapi pengaruh negatif yang signifikan dari perubahan kondisi bisnis dan faktor eksternal lainnya tercermin dari peringkat faktor-faktor penilaian, antara lain profil risiko, penerapan GCG, rentabilitas, dan permodalan yang secara umum cukup baik. Apabila terdapat kelemahan maka secara umum kelemahan tersebut cukup signifikan dan apabila tidak berhasil diatasi dengan baik oleh manajemen dapat mengganggu kelangsungan usaha bank.
PK 4	Mencerminkan kondisi bank yang secara umum kurang sehat sehingga dinilai kurang mampu menghadapi pengaruh negatif yang signifikan dari perubahan kondisi bisnis dan faktor eksternal lainnya tercermin dari peringkat faktor faktor penilaian, antara lain profil risiko, penerapan GCG, rentabilitas, dan permodalan yang secara umum kurang baik. Terdapat kelemahan yang secara umum signifikan dan tidak dapat diatasi dengan baik oleh manajemen serta mengganggu kelangsungan usaha bank
PK 5	Mencerminkan kondisi bank yang secara umum tidak sehat sehingga dinilai tidak mampu menghadapi pengaruh negatif yang signifikan dari perubahan kondisi bisnis dan faktor eksternal lainnya tercermin dari peringkat faktor-faktor penilaian, antara lain profil risiko, penerapan GCG, rentabilitas, dan permodalan yang secara umum kurang baik. Terdapat kelemahan yang secara umum sangat signifikan sehingga untuk mengatasinya dibutuhkan dukungan dana dari pemegang saham atau sumber dana dari pihak lain untuk memperkuat kondisi keuangan bank.

Sumber: Lampiran Surat Edaran Bank Indonesia No. 13/24/DPNP/2011.

Peringkat komposit tingkat kesehatan bank ditetapkan berdasarkan analisis secara komprehensif dan terstruktur terhadap peringkat setiap faktor dan dengan memperhatikan prinsip-prinsip umum penilaian tingkat kesehatan bank umum (Lihat Tabel 1). Dari analisis tiap masing-masing komponen dengan perhitungan rasio keuangan yang akan dilaksanakan maka akan diperoleh hasil yang akan didapat dalam penelitian ini untuk menganalisis kesehatan bank berada pada Peringkat Komposit tertentu. Sehingga, dapat membuat sebuah keputusan dalam menilai kinerja keuangan untuk kelangsungan usaha perbankan dan memberikan informasi kepada pihak intern dan ekstern yang akan menambah tingkat kepercayaan kepada bank dan sebaliknya. Adapun bobot/persentase untuk menentukan peringkat komposit keseluruhan komponen dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Peringkat Komposit Tingkat Kesehatan Bank dengan Menggunakan Metode RGEC

Bobot	Peringkat Komposit	Keterangan
86-100	PK 1	Sangat sehat
71-85	PK 2	Sehat
61-70	PK 3	Cukup sehat
41-60	PK 4	Kurang Sehat
<40	PK 5	Tidak Sehat

Sumber: Rasyid (2018)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Perhitungan REC

Data yang sudah terkumpul akan dilakukan penghitungan data tingkat kesehatannya. Sumber data pada setiap perusahaan diperiksa dan diteliti berdasarkan laporan keuangan triwulan II dan III perusahaan yang telah ditayangkan selama masa *new normal* tahun 2020 saat ini. Pemeriksaan terhadap laporan keuangan dilakukan untuk menemukan beberapa analisis, diantaranya menghitung dan menguji hasil nilai *Risk* (NPL dan LDR), *Earnings* (ROA dan NIM), dan *Capital* (CAR). Kedua yaitu menghitung nilai *Good Corporate Governance* (*governance structur*, *governance process*, dan *governance outcome*) (Jaya, 2018)

Penghitungan ini digunakan untuk mengetahui tingkat kesehatan Bank BUMN (Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI, dan Bank BTN) yang diukur melalui indikator yang terdiri dari: *Risk* (LDR dan NPL), *Earnings* (ROA dan NIM) dan *Capital* (CAR). Tabel 3 menunjukkan bahwa laporan keuangan triwulan kedua dan ketiga PT. Bank BRI menunjukkan nilai LDR pada level 50,85 dan 32,84. Pada laporan keuangan triwulan kedua hasil LDR ini tergolong dalam kategori sangat sehat. Pada triwulan ketiga menunjukkan nilai LDR sebesar 32,84%. Sehingga, makna yang dapat diterima untuk hasil LDR pada triwulan ketiga bahwa rasio yang didapatkan dapat dijadikan indikasi tingkat kemampuan sebuah bank konvensional dalam menyalurkan dana yang berasal dari masyarakat. Pada hasil evaluatif yang telah dilakukan selama triwulan kedua dan ketiga, tingkat *Non Performing Loan* (NPL) Bank BRI menunjukkan nilai sebesar 2,98 dan 3,02. Hasil ini menyimpulkan bahwa kemampuan memberikan kredit yang dimiliki oleh Bank BRI pada masa *new normal* saat ini berada pada kondisi sehat.

Kemampuan ROA (*Return On Asset*) yang dimiliki oleh Bank BRI selama triwulan kedua dan ketiga memiliki nilai sebesar 1,12 dan 1,41. Hasil ini menunjukkan bahwa kemampuan perbankan dalam memperoleh laba dengan mengandalkan asetnya pada triwulan kedua telah berjalan dengan cukup baik dan menggambarkan kondisi perbankan yang cukup sehat dimasa *new normal*. Sedangkan pada triwulan ketiga memperoleh nilai ROA sebesar 1,41 atau dapat disimpulkan bahwa kemampuan perbankan dalam memperoleh laba dengan mengandalkan asetnya telah berjalan dengan sangat baik dan menggambarkan kondisi perbankan yang sehat dimasa *new normal* saat ini.

Perolehan nilai Rasio *Net Interest Margin* (NIM) Bank BRI selama triwulan kedua dan ketiga menunjukkan nilai sebesar 4,08 dan 5,93. Hasil ini membuktikan bahwa selama triwulan kedua dan ketiga nilai NIM Bank BRI masih di atas 3%. Maka, disimpulkan bahwa kemampuan Bank BRI selama masa *new normal* untuk mengelola aktiva produktifnya sehingga

menghasilkan pendapatan bunga sangat besar. Sehingga, laba perusahaan pun akan semakin meningkat. Kondisi ini menggambarkan bahwa Bank BRI selama masa *new normal* saat ini masih sangat sehat. Kecukupan modal (CAR) yang dimiliki Bank BRI selama triwulan kedua dan ketiga menunjukkan nilai sebesar 19,83 dan 20,38. Nilai ini menunjukkan bahwa kondisi Bank BRI selama masa *new normal* saat ini masih sangat mampu dalam bersaing dengan perbankan BUMN lainnya.

Tabel 3. Hasil Penilaian REC Periode Triwulan II dan III Tahun 2020

Nama Bank	Triwulan	Risk		Earnings		Capital
		LDR	NPL	ROA	NIM	CAR
PT. Bank BRI, Tbk	II	50,85	2,98	1,12	4,08	19,83
	III	32,84	3,02	1,41	5,93	20,38
Rata-rata		41,84	3,00	1,26	5,00	20,11
PT. Bank Mandiri, Tbk	II	72,71	2,01	1,02	2,13	18,96
	III	17,72	1,95	1,34	3,00	19,25
Rata-rata		45,22	1,98	1,18	2,56	19,11
PT. Bank BNI, Tbk	II	87,79	0,55	1,38	4,47	9,95
	III	83,11	0,53	0,88	4,32	9,95
Rata-rata		85,45	0,54	1,13	4,395	9,95
PT. Bank BTN, Tbk	II	111,27	2,40	0,63	3,16	9,18
	III	93,26	2,26	0,59	3,13	9,18
Rata-rata		102,265	2,33	0,61	3,145	9,18

Sumber: Laporan Keuangan Perusahaan Triwulan II dan III, 2020.

Tabel 3 menunjukkan bahwa laporan keuangan triwulan kedua dan ketiga PT. Bank Mandiri memiliki nilai LDR pada level 72,71 dan 17,72. Pada laporan keuangan triwulan kedua hasil LDR ini tergolong dalam kategori sangat sehat. Pada triwulan ketiga menunjukkan nilai LDR sebesar 17,72%. Hasil ini sangat sulit dikategorikan berdasarkan ketentuan Surat Edaran Bank Indonesia No.13/24/DPNP/2011. Sehingga, makna yang dapat diterima untuk hasil LDR pada triwulan ketiga bahwa rasio yang didapatkan dapat dijadikan indikasi tingkat kemampuan sebuah bank konvensional dalam menyalurkan dana yang berasal dari masyarakat. Pada hasil evaluatif yang telah dilakukan selama triwulan kedua dan ketiga, tingkat *Non Performing Loan* (NPL) Bank Mandiri menunjukkan nilai sebesar 2,01 dan 1,95. Hasil ini menyimpulkan bahwa kemampuan memberikan kredit yang dimiliki oleh Bank Mandiri pada masa *new normal* di triwulan kedua berada pada kondisi sehat. Sedangkan pada triwulan ketiga Bank Mandiri memperoleh skor NPL sebesar 1,95 atau sangat sehat.

Kemampuan ROA (*Return On Asset*) yang dimiliki oleh Bank Mandiri selama triwulan kedua dan ketiga menunjukkan nilai sebesar 1,02 dan 1,34. Hasil ini menunjukkan bahwa kemampuan perbankan dalam memperoleh laba dengan mengandalkan asetnya pada triwulan kedua telah berjalan dengan cukup baik dan menggambarkan kondisi perbankan yang cukup sehat dimasa *new normal*. Sedangkan pada triwulan ketiga memperoleh nilai ROA sebesar

1,34, sehingga dapat disimpulkan bahwa kemampuan perbankan dalam memperoleh laba dengan mengandalkan asetnya telah berjalan dengan sangat baik dan menggambarkan kondisi perbankan yang sehat dimasa *new normal* saat ini.

Perolehan nilai Rasio *Net Interest Margin* (NIM) Bank Mandiri selama triwulan kedua dan ketiga menunjukkan nilai sebesar 2,13 dan 3,00. Hasil ini membuktikan bahwa selama triwulan kedua dan ketiga kemampuan Bank BRI selama masa *new normal* untuk mengelola aktiva produktifnya sehingga menghasilkan pendapatan bunga sangat besar. Sehingga, laba perusahaan pun akan semakin meningkat. Kondisi ini menggambarkan bahwa Bank Mandiri selama masa *new normal* saat ini masih sangat sehat. Kecukupan modal (CAR) yang dimiliki Bank Mandiri selama triwulan kedua dan ketiga masa *new normal* menunjukkan nilai sebesar 18,96 dan 19,25. Nilai ini menunjukkan bahwa kondisi Bank Mandiri selama masa *new normal* saat ini masih sangat mampu dalam bersaing dengan perbankan BUMN lainnya. Nilai CAR juga menunjukkan bahwa kondisi perusahaan masih sangat sehat.

Kemudian Tabel 3 menunjukkan pula kinerja dari Bank BNI selama triwulan 2 dan 3 tahun 2020. Nilai LDR pada level 87,79 dan 83,11. Pada laporan keuangan triwulan kedua dan ketiga ini tergolong dalam kategori sehat. Hasil LDR pada triwulan kedua dan ketiga dimaknai bahwa rasio yang didapatkan dapat dijadikan indikasi tingkat kemampuan sebuah bank konvensional dalam menyalurkan dana yang berasal dari masyarakat. Pada hasil evaluatif yang telah dilakukan selama triwulan kedua dan ketiga, tingkat *Non Performing Loan (NPL)* Bank BNI menunjukkan nilai sebesar 0,55 dan 0,53. Hasil ini menyimpulkan bahwa kemampuan memberikan kredit yang dimiliki oleh Bank BNI pada masa *new normal* di triwulan kedua dan ketiga berada pada kondisi sangat sehat.

Kemampuan *ROA (Return On Asset)* yang dimiliki oleh Bank BNI selama triwulan kedua dan ketiga menunjukkan nilai sebesar 1,38 dan 0,88. Hasil ini menunjukkan bahwa kemampuan perbankan dalam memperoleh laba dengan mengandalkan asetnya pada triwulan kedua telah berjalan dengan sangat baik dan menggambarkan kondisi perbankan yang sangat sehat dimasa *new normal*. Sedangkan pada triwulan ketiga Bank BNI memperoleh nilai ROA sebesar 0,88 atau dapat disimpulkan bahwa kemampuan perbankan dalam memperoleh laba dengan mengandalkan asetnya telah berjalan dengan cukup baik dan menggambarkan kondisi perbankan yang cukup sehat dimasa *new normal* saat ini.

Perolehan nilai Rasio *Net Interest Margin (NIM)* Bank BNI selama triwulan kedua dan ketiga menunjukkan nilai sebesar 4,47 dan 4,32. Hasil ini membuktikan bahwa selama triwulan kedua dan ketiga kemampuan Bank BNI selama masa *new normal* untuk mengelola aktiva produktifnya sehingga menghasilkan pendapatan bunga sangat besar. Sehingga, laba perusahaan pun akan semakin meningkat. Kondisi ini juga menggambarkan bahwa Bank BNI selama masa *new normal* saat ini masih sangat sehat. Kecukupan modal (CAR) yang dimiliki Bank BNI selama triwulan kedua dan ketiga masa *new normal* menunjukkan nilai sebesar 9,95 dan 9,95. Nilai ini menunjukkan bahwa kondisi Bank BNI selama masa *new normal* saat ini masih mampu untuk bersaing dengan perbankan BUMN lainnya. Nilai CAR juga menunjukkan bahwa kondisi perusahaan masih sehat.

Tabel 3 menunjukkan pula kinerja keuangan dari Bank BTN, dimana nilai LDR sebesar 111,27 dan 93,26. Pada laporan keuangan triwulan kedua Bank BTN tergolong dalam kategori kurang sehat. Sedangkan pada laporan keuangan triwulan ketiga Bank BTN tergolong dalam

kategori cukup sehat. Hasil LDR pada triwulan kedua dan ketiga dimaknai bahwa rasio yang didapatkan dapat dijadikan indikasi tingkat kemampuan sebuah bank konvensional dalam menyalurkan dana yang berasal dari masyarakat. Tingkat *Non Performing Loan (NPL)* Bank BTN menunjukkan nilai sebesar 2,40 dan 2,26. Hasil ini menyimpulkan bahwa kemampuan memberikan kredit yang dimiliki oleh Bank BTN pada masa *new normal* di triwulan kedua dan ketiga berada pada kondisi sehat.

Kemampuan *ROA (Return On Asset)* yang dimiliki oleh Bank BTN selama triwulan kedua dan ketiga menunjukkan nilai sebesar 0,63 dan 0,59. Hasil ini menunjukkan bahwa kemampuan perbankan dalam memperoleh laba dengan mengandalkan asetnya pada triwulan kedua dan ketiga telah berjalan dengan cukup baik dan menggambarkan kondisi perbankan yang cukup sehat dimasa *new normal*. Perolehan nilai Rasio *Net Interest Margin (NIM)* Bank BTN selama triwulan kedua dan ketiga menunjukkan nilai sebesar 3,16 dan 3,13. Hasil ini membuktikan bahwa selama triwulan kedua dan ketiga kemampuan Bank BTN selama masa *new normal* untuk mengelola aktiva produktifnya sehingga menghasilkan pendapatan bunga sangat besar. Sehingga, laba perusahaan pun akan semakin meningkat. Kondisi ini juga menggambarkan bahwa Bank BTN selama masa *new normal* saat ini masih sangat sehat. Kecukupan modal (*CAR*) yang dimiliki Bank BTN selama triwulan kedua dan ketiga masa *new normal* menunjukkan nilai sebesar 9,18 dan 9,18. Nilai ini menunjukkan bahwa kondisi Bank BTN selama masa *new normal* saat ini masih mampu untuk bersaing dengan perbankan BUMN lainnya. Nilai *CAR* juga menunjukkan bahwa kondisi perusahaan cukup sehat.

Hasil Penghitungan GCG (*Good Corporate Governance*)

Tabel 4 menunjukkan bahwa tingkat kesehatan Bank BRI selama masa *new normal* dinilai berdasarkan aspek GCGnya pada Laporan Keuangan kedua dan ketiga disimpulkan bahwa sehat. Hasil ini menunjukkan bahwa tingkat kesehatan Bank BRI dilihat dari segi GCGnya masih sehat. Hasil ini juga memberikan data bahwa tingkat integritas, dan kompetensi dari para anggota Dewan Komisaris telah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Tabel 4. Hasil Pengujian Tingkat Kesehatan berdasarkan GCG Bank BRI

No.	Aspek yang Dinilai	Bobot	Triwulan II	Triwulan III
1.	Pelaksanaan Tugas dan Tanggung Jawab Dewan Komisaris	10%	0,2	0,2
2.	Pelaksanaan Tugas dan Tanggung Jawab Direksi	20%	0,2	0,2
3.	Kelengkapan dan Pelaksanaan Tugas Komite	10%	0,1	0,1
4.	Penanganan Benturan Kepentingan	10%	0,2	0,2
5.	Penerapan Fungsi Kepatuhan Bank	5%	0,1	0,1
6.	Penerapan Fungsi Audit Intern	5%	0,1	0,1
7.	Penerapan Fungsi Audit Ekstern	5%	0,1	0,1
8.	Penerapan Fungsi Manajemen Risiko dan Pengendalian Intern	7,5%	0,15	0,15
9.	Penyediaan Dana Kepada Pihak Terkait (<i>Related Party</i>) dan Debitur Besar (<i>Large Exposure</i>)	7,5%	0,15	0,15
10.	Transparasi Kondisi Keuangan dan Non Keuangan Bank, Laporan Pelaksanaan	15%	0,3	0,3
11.	GCG dan Laporan Internal	5%	0,1	0,1
Nilai Komposit		100%	1,70	1,70

Sumber: Hasil olah data, 2020.

Tabel 5 menunjukkan bahwa tingkat kesehatan Bank Mandiri selama masa *new normal* dinilai berdasarkan aspek GCGnya pada Laporan Keuangan kedua dan ketiga disimpulkan bahwa sehat. Hasil ini menunjukkan bahwa tingkat kesehatan Bank BRI dilihat dari segi GCGnya masih sehat. Hasil ini juga memberikan data bahwa tingkat integritas, dan kompetensi dari para anggota Dewan Komisaris telah sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Pelaksanaan tugas dan tanggung jawab Dewan Komisaris juga telah berjalan efektif sesuai dengan anggaran dasar perusahaan.

Tabel 5. Hasil Pengujian Tingkat Kesehatan berdasarkan GCG Bank Mandiri

No.	Aspek Dinilai	Bobot	Triwulan II	Triwulan III
1.	Pelaksanaan Tugas dan Tanggung Jawab Dewan Komisaris	10%	0,2	0,2
2.	Pelaksanaan Tugas dan Tanggung Jawab Direksi	20%	0,4	0,4
3.	Kelengkapan dan Pelaksanaan Tugas Komite	10%	0,2	0,2
4.	Penanganan Benturan Kepentingan	10%	0,2	0,2
5.	Penerapan Fungsi Kepatuhan Bank	5%	0,1	0,1
6.	Penerapan Fungsi Audit Intern	5%	0,1	0,1
7.	Penerapan Fungsi Audit Ekstern	5%	0,1	0,1
8.	Penerapan Fungsi Manajemen Risiko dan Pengendalian Intern	7,5%	0,15	0,15
9.	Penyediaan Dana Kepada Pihak Terkait (<i>Related Party</i>) dan Debitur Besar (<i>Large Exposure</i>)	7,5%	0,15	0,15
10.	Transparasi Kondisi Keuangan dan Non Keuangan Bank, Laporan Pelaksanaan	15%	0,3	0,3
11.	GCG dan Laporan Internal	5%	0,1	0,1
Nilai Komposit		100%	2,0	2,0

Sumber: Hasil olah data, 2020

Tabel 6. Hasil Pengujian Tingkat Kesehatan berdasarkan GCG Bank BNI

No.	Aspek Dinilai	Bobot	Triwulan II	Triwulan III
1.	Pelaksanaan Tugas dan Tanggung Jawab Dewan Komisaris	10%	0,2	0,2
2.	Pelaksanaan Tugas dan Tanggung Jawab Direksi	20%	0,4	0,4
3.	Kelengkapan dan Pelaksanaan Tugas Komite	10%	0,2	0,2
4.	Penanganan Benturan Kepentingan	10%	0,2	0,2
5.	Penerapan Fungsi Kepatuhan Bank	5%	0,1	0,1
6.	Penerapan Fungsi Audit Intern	5%	0,1	0,1
7.	Penerapan Fungsi Audit Ekstern	5%	0,1	0,1
8.	Penerapan Fungsi Manajemen Risiko dan Pengendalian Intern	7,5%	0,225	0,225
9.	Penyediaan Dana Kepada Pihak Terkait (<i>Related Party</i>) dan Debitur Besar (<i>Large Exposure</i>)	7,5%	0,225	0,225
10.	Transparasi Kondisi Keuangan dan Non Keuangan Bank, Laporan Pelaksanaan	15%	0,3	0,3
11.	GCG dan Laporan Internal	5%	0,15	0,15
Nilai Komposit		100%	2,20	2,20

Sumber: Hasil olah data, 2020

Tabel 6 menyatakan bahwa tingkat kesehatan Bank BNI selama masa *new normal* dinilai berdasarkan aspek GCGnya pada Laporan Keuangan kedua dan ketiga disimpulkan bahwa sehat. Hasil ini menunjukkan bahwa tingkat kesehatan Bank BRI dilihat dari segi GCG masih sehat.

Tabel 7 menunjukkan bahwa tingkat kesehatan Bank BTN selama masa *new normal* dinilai berdasarkan aspek GCGnya pada Laporan Keuangan kedua dan ketiga disimpulkan bahwa sehat. Hasil ini menunjukkan bahwa tingkat kesehatan Bank BRI dilihat dari segi GCGnya masih sehat. Hasil ini juga memberikan data bahwa tingkat integritas, dan kompetensi dari para anggota Dewan Komisaris telah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Tabel 7. Hasil Pengujian Tingkat Kesehatan berdasarkan GCG Bank BTN

No.	Aspek Dinilai	Bobot	PT. Bank BTN, Tbk	
			Triwulan II	Triwulan III
1.	Pelaksanaan Tugas dan Tanggung Jawab Dewan Komisaris	10%	0,2	0,2
2.	Pelaksanaan Tugas dan Tanggung Jawab Direksi	20%	0,4	0,4
3.	Kelengkapan dan Pelaksanaan Tugas Komite	10%	0,1	0,1
4.	Penanganan Benturan Kepentingan	10%	0,1	0,1
5.	Penerapan Fungsi Kepatuhan Bank	5%	0,1	0,1
6.	Penerapan Fungsi Audit Intern	5%	0,1	0,1
7.	Penerapan Fungsi Audit Ekstern	5%	0,05	0,05
8.	Penerapan Fungsi Manajemen Risiko dan Pengendalian Intern	7,5%	0,075	0,075
9.	Penyediaan Dana Kepada Pihak Terkait (Related Party) dan Debitur Besar (Large Exposure)	7,5%	0,225	0,225
10.	Transparansi Kondisi Keuangan dan Non Keuangan Bank, Laporan Pelaksanaan	15%	0,3	0,3
11.	GCG dan Laporan Internal	5%	0,15	0,15
Nilai Komposit		100%	1,80	1,80

Sumber: Hasil olah data, 2020

Tabel 8. Penilaian tingkat kesehatan Bank BRI Triwulan II dan III

Faktor Komponen	Rasio	Rasio (%)		Peringkat	Kriteria
		II	III		
Profil Resiko	LDR	50,85	32,84	1	Sangat Sehat
	NPL	2,98	3,02	2	Sehat
<i>Good Corporate Governance</i>	GCG	1,70	1,70	2	Sehat
Rentabilitas	ROA	1,12	1,41	2	Sehat
	NIM	4,08	5,93	1	Sangat Sehat
Permodalan	CAR	19,83	20,38	1	Sangat Sehat
Peringkat Komposit		72,92		PK 2	Sehat

Sumber: Hasil olah data, 2020

Peringkat komposit akhir diperoleh dari hasil *judgement* dari peringkat nilai komposit masing-masing faktor secara keseluruhan. Setelah mendapatkan peringkat nilai komposit masing-masing faktor, peringkat tersebut dijadikan dasar dalam menentukan peringkat komposit akhir tingkat kesehatan Bank BRI. Berdasarkan Tabel 8 menunjukkan bahwa tingkat kesehatan

Bank BRI selama triwulan II dan III adalah sehat atau memperoleh peringkat komposit akhir yaitu PK 2.

Pemeringkatan ini sesuai dengan Surat Edaran Bank Indonesia No. 13/24/DPNP/2011. Kondisi PK 2 mencerminkan kondisi bank yang secara umum sehat, sehingga dinilai mampu menghadapi pengaruh negatif yang signifikan dari perubahan kondisi bisnis dan faktor eksternal lainnya tercermin dari peringkat faktor-faktor penilaian, antara lain profil risiko, penerapan GCG, rentabilitas, dan permodalan yang secara umum baik. Apabila terdapat kelemahan, maka secara umum kelemahan tersebut kurang signifikan.

Tabel 9. Penilaian tingkat kesehatan Bank Mandiri Triwulan II dan III

Faktor Komponen	Rasio	Rasio (%)		Peringkat	Kriteria
		II	III		
Profil Risiko	LDR	72,71	17,72	1	Sangat Sehat
	NPL	2,01	1,95	2	Sehat
<i>Good Corporate Governance</i>	GCG	2,0	2,0	2	Sehat
Rentabilitas	ROA	1,02	1,34	2	Sehat
	NIM	2,13	3,00	1	Sangat Sehat
Permodalan	CAR	18,96	19,25	1	Sangat Sehat
Peringkat Komposit		72,05		PK 2	Sehat

Sumber: Hasil olah data, 2020

Peringkat komposit akhir diperoleh dari hasil *judgement* dari peringkat nilai komposit masing-masing faktor secara keseluruhan. Setelah mendapatkan peringkat nilai komposit masing-masing faktor, peringkat tersebut dijadikan dasar dalam menentukan peringkat komposit akhir tingkat kesehatan Bank Mandiri. Berdasarkan Tabel 9 menunjukkan bahwa tingkat kesehatan Bank Mandiri selama triwulan II dan III adalah sehat atau memperoleh peringkat komposit akhir yaitu PK 2. Pemeringkatan ini sesuai dengan Surat Edaran Bank Indonesia No. 13/24/DPNP/2011. Kondisi PK 2 mencerminkan kondisi bank yang secara umum sehat, sehingga dinilai mampu menghadapi pengaruh negatif yang signifikan dari perubahan kondisi bisnis dan faktor eksternal lainnya tercermin dari peringkat faktor-faktor penilaian, antara lain profil risiko, penerapan GCG, rentabilitas, dan permodalan yang secara umum baik.

Tabel 10. Penilaian Tingkat Kesehatan Bank BNI Triwulan II dan III

Faktor Komponen	Rasio	Rasio (%)		Peringkat	Kriteria
		II	III		
Profil Risiko	LDR	87,79	83,11	1	Sangat Sehat
	NPL	0,55	0,53	1	Sangat Sehat
<i>Good Corporate Governance</i>	GCG	2,20	2,20	2	Sehat
Rentabilitas	ROA	1,38	0,88	2	Sehat
	NIM	4,47	4,32	1	Sangat Sehat
Permodalan	CAR	9,95	9,95	2	Sehat
Peringkat Komposit		103,665		PK 1	Sangat Sehat

Sumber: Hasil olah data, 2020.

Peringkat komposit akhir diperoleh dari hasil *judgement* dari peringkat nilai komposit masing-masing faktor secara keseluruhan. Setelah mendapatkan peringkat nilai komposit masing-masing faktor, peringkat tersebut dijadikan dasar dalam menentukan peringkat komposit akhir tingkat kesehatan Bank BNI. Berdasarkan Tabel 8 menunjukkan bahwa tingkat kesehatan Bank BNI selama triwulan II dan III adalah sangat sehat atau memperoleh peringkat komposit akhir yaitu PK 1. Pemeringkatan ini sesuai dengan Surat Edaran Bank Indonesia No. 13/24/DPNP/2011. Kondisi PK 1 mencerminkan kondisi bank yang secara umum sangat sehat sehingga dinilai sangat mampu menghadapi pengaruh negatif yang signifikan dari perubahan kondisi bisnis dan faktor eksternal lainnya tercermin dari peringkat faktor faktor penilaian, antara lain profil risiko, penerapan GCG, rentabilitas, dan permodalan yang secara umum sangat baik. Apabila terdapat kelemahan maka secara umum kelemahan tersebut tidak signifikan.

Tabel 11. Penilaian tingkat kesehatan Bank BTN Triwulan II dan III

Faktor Komponen	Rasio	Rasio (%)		Peringkat	Kriteria
		II	III		
Profil Risiko	LDR	111,27	93,26	1	Sangat Sehat
	NPL	2,40	2,26	2	Sehat
Good Corporate Governance	GCG	1,80	1,8	2	Sehat
Rentabilitas	ROA	0,63	0,59	1	Sangat Sehat
	NIM	3,16	3,13	2	Sehat
Permodalan	CAR	9,18	9,18	1	Sangat Sehat
Peringkat Komposit		119,33		PK 1	Sangat Sehat

Sumber: Hasil olah data, 2020.

Peringkat komposit akhir diperoleh dari hasil *judgement* dari peringkat nilai komposit masing-masing faktor secara keseluruhan. Setelah mendapatkan peringkat nilai komposit masing-masing faktor, peringkat tersebut dijadikan dasar dalam menentukan peringkat komposit akhir tingkat kesehatan Bank BTN. Berdasarkan Tabel 9 menunjukkan bahwa tingkat kesehatan Bank BTN selama triwulan II dan III adalah sehat atau memperoleh peringkat komposit akhir yaitu PK 1. Pemeringkatan ini sesuai dengan Surat Edaran Bank Indonesia No. 13/24/DPNP/2011. Kondisi PK 1 mencerminkan kondisi bank yang secara umum sangat sehat sehingga dinilai sangat mampu menghadapi pengaruh negatif yang signifikan dari perubahan kondisi bisnis dan faktor eksternal lainnya tercermin dari peringkat faktor faktor penilaian, antara lain profil risiko, penerapan GCG, rentabilitas, dan permodalan yang secara umum sangat baik. Apabila terdapat kelemahan maka secara umum kelemahan tersebut tidak signifikan.

Secara keseluruhan uji data yang telah dilakukan terbukti bahwa kondisi Bank BUMN di Indonesia selama masa *new normal* di triwulan II dan III saat ini bahwa semua kondisi Bank BUMN yang terdiri dari 4 Bank, yaitu Bank BRI, Bank Mandiri, Bank BNI, dan Bank BTN menunjukkan kondisi yang masih sehat. Sehingga, hasil uji ini berbeda dengan hipotesis yang dibentuk dimana pada hipotesis yang disusun menduga bahwa kondisi Bank BUMN di Indonesia kurang sehat. Hal ini tentunya menguatkan kepercayaan masyarakat selama masa *new normal* ini bahwa kondisi Bank BUMN di Indonesia masih sehat.

Upaya pemerintah selama masa *new normal* ini sangat perlu dan penting untuk dapat mempertahankan stabilitas ekonomi. Oleh sebab itu, Bank telah menyiapkan kebijakan restrukturisasi kredit bagi debitur yang terdampak COVID-19 melalui memorandum Prosedur Perkreditan perihal Stimulus Perekonomian Nasional sebagai Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran COVID-19 yang diberlakukan sejak tanggal 16 Maret 2020 untuk jangka waktu paling lama 12 bulan. Hal ini tentunya mendukung kondisi perbankan di masa *new normal* saat ini, sehingga kondisi perbankan diharapkan tetap sehat untuk mendukung kondisi perekonomian Indonesia.

Sejumlah penyesuaian ini dilakukan agar hasil monitoring senantiasa dapat memberikan *early warning signal* dan penetapan mitigasi risiko dapat tepat guna dalam menjaga kualitas kredit selama masa pandemi. Penyesuaian mekanisme monitoring kredit dilakukan melalui beberapa tahap. Pertama, analisa *watchlist* terhadap seluruh debitur terutama entitas debitur yang berada pada sektor usaha terdampak COVID-19 dengan mengacu pada POJK No. 11/2020 dan ketentuan internal Bank. *Output watchlist* untuk debitur yang berpotensi mengalami penurunan kinerja disertai dengan rencana action plan yang di-monitoring pelaksanaannya secara berkelanjutan. Kedua, pengendalian pencairan kredit terhadap debitur yang mengalami restrukturisasi kredit (terutama yang melalui skema Stimulus Perekonomian Nasional POJK No. 11/2020) sehingga tujuan restrukturisasi dapat dicapai dengan tepat guna. Ketiga, skenario *stress testing* dengan melibatkan aspek kondisi Pandemi COVID-19 sebagai pendukung *judgemental decision making*.

Bank senantiasa melakukan *review* (termasuk di dalamnya adalah *post-facto sampling review*) atas pelaksanaan mekanisme pemberian dan monitoring kredit di tengah kondisi Pandemi COVID-19, sehingga penyesuaian dapat dilakukan pada kesempatan pertama saat terjadi perubahan kondisi Pandemi COVID-19 dengan mengacu pada peraturan pemerintah dan regulator yang berlaku. Terhadap skema restrukturisasi debitur, Bank melakukan sejumlah penyesuaian ketentuan proses restrukturisasi kredit dengan mengacu pada POJK No. 11/2020 dan kebijakan internal terkait dengan pemberian stimulus perekonomian bagi debitur yang terkena dampak penyebaran COVID-19. Adapun penyesuaian ketentuan restrukturisasi melalui stimulus perekonomian mencakup kriteria debitur terdampak, sektor usaha yang terdampak COVID-19, mekanisme dan skema restrukturisasi, kewenangan memutus, penetapan kualitas kredit, monitoring, pelaporan kepada regulator serta jurnal akuntansi. Penyesuaian ketentuan proses restrukturisasi kredit terdampak COVID-19 ini diharapkan dapat membantu debitur Bank serta kualitas portfolio kredit.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa kondisi perbankan BUMN di Indonesia yang terdiri dari PT. Bank BRI, PT. Bank Mandiri, PT. Bank BNI dan PT. Bank BTN selama masa *new normal* saat ini masih sehat. Tingkat Risk Profile (Profil Risiko) pada PT Bank BRI, PT Bank Mandiri, PT. Bank BNI dan PT. Bank BTN Tahun 2020 Hal ini menggambarkan bahwa Bank BUMN telah mengelola risikonya yang timbul dari kegiatan usaha bank dengan baik di era New Normal. Tingkat Good Corporate Governance (GCG) pada PT. Bank BRI, PT. Bank Mandiri, PT. Bank BNI, dan PT. Bank BTN pada tahun 2020 menempati posisi dengan kriteria "baik", berdasarkan hasil self assessment

bank BRI, Mandiri, BNI dan BTN yang diperoleh dari laporan tata kelola perusahaan. melakukan manajemen yang baik dan mengikuti prinsip-prinsip GCG sesuai dengan ketentuan yang sudah ditetapkan oleh Peraturan Bank Indonesia. Hasil penilaian Rentabilitas (Earnings) Bank PT. BRI, PT Bank Mandiri, PT. Bank BNI dan PT. Bank BTN dengan menggunakan dua rasio yaitu ROA dan NIM selama tahun 2020 berada dalam kondisi sangat sehat. Hasil penilaian Permodalan (Capital) bank BRI, Mandiri, BNI, dan BTN selama tahun 2020 berada dalam kondisi sehat. Hal ini didukung dengan adanya bantuan stimulus dari pemerintah berupa Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran COVID-19 yang diberlakukan sejak tanggal 16 Maret 2020 atau sejak awal terjadinya pandemi Covid-19 di Indonesia. Hasil penelitian ini memberikan pemahaman bagi masyarakat dan khalayak umum bahwa upaya pemerintah selama ini untuk menjaga kondisi kesehatan perbankan sudah tepat.

PUSTAKA ACUAN

- Arikunto, S. (2014). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Djalante, R., Lassa, J., Setiamarga, D., Sudjatma, A., Indrawan, M., Haryanto, B., Mahfud, C., Sabaruddin, M., Djalante, S., Ra, I., Adi, L., Ayu, G., Surtiari, K., & Warsilah, H. (2020). Progress in Disaster Science Review and analysis of Current Responses to COVID-19 in Indonesia: Period of January to March 2020. *Progress in Disaster Science Journal*, 6. <https://doi.org/10.1016/j.pdisas.2020.100091>.
- Dong E., & Du H, G. L. (2019). An Interactive Web-based Dashboard to track COVID-19 in real time. *Lancet Infect Disease*, 3099, 1–13.
- Flögel, F., & Gärtner, S. (2020). The COVID-19 Pandemic and Relationship Banking in Germany: Will Regional Banks Cushion an Economic Decline or is A Banking Crisis Looming? *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 111(3), 416–433. <https://doi.org/10.1111/tesg.12440>.
- Handayani, S., & Mahmudah, H. (2020). Analisis Tingkat Kesehatan Bank Dengan Metode RGEC: Studi Kasus Bank Milik Pemerintah Terdaftar Di BEI Periode 2014-2018. *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, 4(2), 423–439. <https://doi.org/10.22437/jssh.v4i2.10875>.
- Jaya, I. (2018). Analisis Tingkat Kesehatan Bank Dengan Metode RGEC Pada Bank Umum BUMN Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2016. *Jurnal EBBANK*, 9(1), 32–52.
- Junusi, R. E. (2020). Digital Marketing During the Pandemic Period: A Study of Islamic Perspective. *Journal of Digital Marketing and Halal Industry*, 2(1), 15–28.
- Kansil, K., Pelleng, F. A. O., & Rogahang, J. J. (2020). Analisis Kinerja Keuangan untuk Menilai Kesehatan Bank Rakyat Indonesia dengan Metode Rgec. *Productivity*, 1(3), 291–296.
- Korzeb, Z., & Niedziółka, P. (2020). Resistance of Commercial Banks to The Crisis Caused by the COVID-19 Pandemic: The Case of Poland. *Equilibrium*, 15(2), 205–234. <https://doi.org/10.24136/eq.2020.010>
- Li, L., Strahan, P. E., & Zhang, S. (2020). Banks as Lenders of First Resort: Evidence from The COVID-19 Crisis. *Review of Corporate Finance Studies*, 9(3), 472–500. <https://doi.org/10.1093/rcfs/cfaa009>

- Oldekop, J. A., Horner, R., Hulme, D., Adhikari, R., Agarwal, B., Alford, M., Bakewell, O., Banks, N., Barrientos, S., Bastia, T., Bebbington, A. J., Das, U., Dimova, R., Duncombe, R., Enns, C., Fielding, D., Foster, C., Foster, T., Frederiksen, T., ... Zhang, Y. F. (2020). COVID-19 and The Case for Global Development. *World Development*, 134, 105044. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105044>
- Rasyid, S. (2018). Analisis Perbandingan Kesehatan Bank Domestik dan Bank Asing dengan Metode RGEC (Risk Profile, Good Corporate Governance, Earning, and Capital). *Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Perbankan*, 4(1), 1-10.
- Ridho Suryana, M. V., Masyithoh, S., & Diyanti, F. (2018). Analisis tingkat kesehatan keuangan dengan menggunakan metode rgec (risk profile, good corporate governance, earning dan capital). *Akuntabel*, 15(1), 49. <https://doi.org/10.29264/jakt.v15i1.2052>
- Sodikin, M. (2020). (2020). Competitive Advantages of Sharia Banks : Role of Ihsan Behavior and Digital Marketing in New Normal. *Journal of Digital Marketing and Halal Industry*, 2(1), 1-14.
- Suarjaya, A. . G., & Putri, P. A. C. (2017). Analisis Tingkat Kesehatan Bank dengan Metode RGEC pada PT.Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 6(7), 3595-3621.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Afabeta.
- Suheri, H., . B., & . S. (2018). Analisis Tingkat Kesehatan Bank Menggunakan Metode RGEC. *Manager : Jurnal Ilmu Manajemen*, 1(1), 114. <https://doi.org/10.32832/manager.v1i1.1769>

Determinasi Nilai Perusahaan pada Sektor Manufaktur di Bursa Efek Indonesia

Isti Riana Dewi^{1*}, Dewi Anggun Puspitarini², Ingrid Panjaitan³

^{1, 2, 3}Universitas Catur Insan Cendekia, Indonesia

¹isti.riana@cic.ac.id, ²dewi.puspita@cic.ac.id, ³ingrid.panjaitan@cic.ac.id

*Penulis Korespondensi

Abstract

The condition of the decline in Indonesia's economic growth is different from the condition of the manufacturing industry that is getting better: the manufacturing industry has increased by 4.01% since 2016, supported by increased investment in certain industrial groups. This study aims to see the factors that affect the value of manufacturing companies in Indonesia. Retrieval by purposive sampling of 20 companies, using multiple linear regression analysis. There is a positive influence between institutional ownership, debt policy, and profitability on firm value, but not with dividend and interest rate policies. Investors need to pay attention to institutional ownership that indicates that the company is well managed. Besides, debt and profitability policies also need to be considered because for companies that are in debt, the prospects for expanding the company tend to be high, as well as if they have high profits.

Keywords: *institutional ownership, dividend policy, debt policy, profitability, interest rate*

Abstrak

Kondisi turunnya pertumbuhan ekonomi Indonesia berbeda dengan kondisi industri manufaktur yang semakin baik. Peran industri manufaktur meningkat sejak tahun 2016 tumbuh 4,01% didukung oleh peningkatan investasi pada kelompok industri tertentu. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi nilai perusahaan Manufaktur di Indonesia. Pengambilan sampel dengan purposive sampling diperoleh 20 perusahaan. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Ditemukan pengaruh positif dan signifikan antara kepemilikan institusional, kebijakan hutang dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan. Namun tidak dengan kebijakan dividen dan suku bunga yang tidak berdampak pada nilai perusahaan. Implikasinya investor perlu memperhatikan besarnya kepemilikan institusional yang menandakan bahwa perusahaan pengelolaannya baik. Selain itu, kebijakan hutang dan profitabilitas perlu diperhatikan juga oleh calon investor sebagai pertimbangan berinvestasi. Perusahaan yang berhutang, prospek dalam melakukan ekspansi perusahaan cenderung tinggi, begitu juga jika memiliki keuntungan yang tinggi maka nilainya baik dimata investor.

Kata kunci: *kepemilikan institusional, kebijakan dividen, kebijakan hutang, profitabilitas, suku bunga*

Cara Mengutip:

Dewi, I. R., Puspitarini, D. A. & Panjaitan, Igrid (2021). Determinasi Nilai Perusahaan Pada Sektor Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 11(1), 41–52. <https://doi.org/10.15408/ess.v11i1.19329>.

PENDAHULUAN

Setiap negara akan berusaha mencapai pertumbuhan ekonomi yang optimal untuk membawa bangsa pada kehidupan yang lebih baik. Untuk itu pertumbuhan ekonomi pada suatu negara merupakan hal yang perlu diperhatikan oleh pemerintah. Pertumbuhan ekonomi negara yang baik menandakan bahwa negara tersebut memiliki tingkat pengangguran rendah sehingga dapat dikatakan makmur. Menurut OECD (*Organization for Economic Co-operation and Development*), pertumbuhan ekonomi Indonesia berada pada peringkat keempat diantara negara G20 yang merupakan kelompok ekonomi utama didunia yang terdiri dari 19 negara ditambah dengan Uni Eropa. Tingkat pertumbuhan Indonesia 2019 yang relatif rendah dibanding tahun sebelumnya sebesar 5,17% menjadi 5,02%. Tingkat pertumbuhan tersebut menjadi perhatian namun masih menjadi apresiasi di dunia internasional. Indonesia masih dapat bersaing dengan lain seperti negara Argentina, Australia, Brazil, Kanada, Prancis, Jerman, Itali, Jepang, Korea, Meksiko, Rusia, Arab Saudi, Afrika Selatan, Inggris, dan Amerika yang pertumbuhan rata-ratanya sebesar 0,5 persen.

Kondisi turunnya pertumbuhan ekonomi Indonesia berbeda dengan kondisi industri manufaktur yang masih dianggap semakin baik. Peran sektor industri manufaktur dilihat semakin baik sejak tahun 2016 karena ada peningkatan. Hal itu dibuktikan oleh pernyataan Menteri Kementerian Perindustrian Saleh Husin dalam kemenperin.go.id. Sektor industri manufaktur tumbuh pada kisaran 4,01 persen dengan didukung oleh peningkatan investasi pada kelompok industri tertentu. Kelompok pada industri makanan dan minuman, farmasi, kimia, obat tradisional, industri barang logam, dan peralatan listrik, serta industri mesin dan perlengkapan. Peningkatan itu terjadi seiring dengan muncul isu virus Covid 19 pada akhir 2019 walaupun belum secara masif seperti tahun 2020. Oleh karena itu, sektor manufaktur menjadi potensi pendukung bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia. Agar dapat selalu berperan dalam pertumbuhan ekonomi nasional perusahaan harus mencapai tujuannya dengan baik. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah memaksimalkan nilai perusahaan (Copeland dkk., 2014). Maksimalnya nilai perusahaan tercermin dari nilai saham perusahaan. Jika nilai saham perusahaan meningkat maka perusahaan tersebut cenderung berjalan dengan baik. Tingginya harga saham yang terjadi akan berdampak pada nilai perusahaan yang semakin tinggi. Jika nilai perusahaan dapat di maksimalkan maka akan menjadi tolak ukur keberhasilan perusahaan yang akan mensejahterakan pemegang saham di perusahaan tersebut.

Nilai perusahaan yang merupakan aspek penting dalam perusahaan dapat diukur dengan *price to book value* (PBV). PBV berarti mengukur kinerja harga pasar saham terhadap nilai bukunya. Jika nilai PBV ditemukan tinggi maka akan meningkatkan kepercayaan investor terhadap prospek di masa depan sehingga mengindikasikan kemakmuran pemegang saham cukup yang tinggi. Dalam proses mencapai tujuan utama yaitu memaksimalkan nilai perusahaan, tidak jarang manajer perusahaan memiliki tujuan lain yang bertentangan dengan tujuan utama tersebut. Manajer seharusnya bertindak yang terbaik untuk kepentingan pemegang saham, namun dalam praktek sering terjadi konflik antara kedua pihak tersebut. Manajer memiliki kepentingan pribadi dan kepentingan pribadi cenderung bertentangan dengan kepentingan pemegang saham. Beberapa kasus menunjukkan keputusan yang dilakukan manajer lebih menguntungkan dirinya dibanding pemegang saham seperti membelanjakan fasilitas untuk manajer secara berlebihan (Brigham & Houston, 2019).

Munculnya konflik tersebut akan memperbesar *agency cost*, namun *agency cost* dapat diminimumkan melalui struktur kepemilikan salah satunya yaitu kepemilikan saham perusahaan oleh institusional. Investor Institusional akan bertindak sebagai pihak yang memonitor agen. Kepemilikan institusional dianggap dapat menekan *agency problem* sehingga dapat mempengaruhi nilai perusahaan. Hubungan kepemilikan Institusional dengan nilai perusahaan didukung oleh hasil beberapa penelitian yang menemukan bahwa kepemilikan institusional berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan (Nuraina, 2012; Bahrami & Bijan, 2015). Namun berbeda dengan penelitian lain yang menemukan bahwa kepemilikan institusional berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan (Juhandi dkk., 2013; Sofyaningsih & Hardiningsih, 2011).

Masalah *agency* yang terjadi tidak hanya menjadi satu-satunya masalah yang terjadi melainkan kebijakan dividen berperan juga pengaruhnya terhadap nilai perusahaan. Pembayaran dividen merupakan alat monitoring bagi manajemen perusahaan (Copeland dkk., 2014). Dalam penelitian ini proxy dari kebijakan dividen adalah DPR (*dividend payout ratio*). Beberapa penelitian yang dilakukan menyimpulkan bahwa DPR berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan (Rizqia dkk., 2013; Luvembe dkk., 2014; Devianasari & Suryantini, 2015). Para investor menggunakan kebijakan dividen sebagai sinyal tentang prospek perusahaan di masa depan sesuai dengan *signaling theory*.

DER (*debt to equity ratio*) menunjukkan perbandingan antara hutang dengan modal sendiri sehingga dalam penelitian ini proxy dari kebijakan hutang adalah DER. Kebijakan hutang menjadi variabel penting yang menjelaskan nilai perusahaan. Kebijakan hutang yang optimal akan meningkatkan nilai perusahaan melalui pengurangan pajak dan biaya ekuitas. Hutang yang dilakukan perusahaan secara tidak langsung akan menurunkan beban pajak pada bunga di samping itu hutang yang diambil akan menurunkan biaya modal saham.

Penelitian terdahulu yang menghubungkan DER dengan nilai perusahaan menyimpulkan bahwa DER berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan (Oluwagbemiga, 2013; Putu dkk., 2015). Sedangkan ada penelitian lain yang menemukan bahwa DER tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan (Manjunatha, 2013).

Profitabilitas dapat mempengaruhi nilai perusahaan pula. Profitabilitas yang baik menandakan prospek masa depan perusahaan baik pula. Peningkatan profitabilitas yang terjadi cenderung dapat dilakukan dengan strategi seperti diversifikasi pada aset maupun pendapatan perusahaan yang ada (Yustyarani & Yuliana, 2020). Jika kemampuan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan meningkat, harga saham juga cenderung akan meningkat. Kenaikan harga saham mencerminkan nilai perusahaan meningkat. Jika ada pengembalian investasi maka terhadap pemegang saham maka nilai perusahaan meningkat. Sedangkan pengembalian investasi yang terjadi tergantung dari keuntungan yang dihasilkan perusahaan (Brigham & Houston, 2019). Penelitian terdahulu memaparkan bahwa perusahaan yang menghasilkan pendapatan yang stabil atau meningkat akan menjadi sinyal positif bagi investor karena perusahaan yang menghasilkan profitabilitas tinggi, keuntungan yang dapat dibagikan kepada para pemegang saham juga cenderung tinggi sehingga akan meningkatkan nilai perusahaan (Kontesa, 2015).

ROE (Return on Equity) menunjukkan kemampuan untuk menghasilkan laba atas investasi para pemegang saham sehingga dalam penelitian ini profitabilitas dihitung dengan

ROE. Beberapa penelitian yang sudah dilakukan menghasilkan tingkat profitabilitas yang memiliki pengaruh positif terhadap nilai perusahaan (Mardiyati, 2012; Wahyuni, 2013; Martini, 2015). Walaupun hasilnya berbeda dengan penelitian lain yang menunjukkan bahwa tidak berpengaruh antara kedua variabel itu yaitu profitabilitas kepada nilai perusahaan (Juhandi dkk., 2013).

Faktor lain yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan dapat juga melalui faktor yang berasal dari eksternal. Faktor eksternal tersebut seperti suku bunga. Suku bunga dianggap dapat mempengaruhi harga saham. Melalui tingkat suku bunga ini seseorang dapat memperkirakan tingkat keuntungan yang akan didapat dari suatu investasi. Misal dengan membandingkan antara suku bunga tabungan dengan besarnya bunga yang ditawarkan dalam sebuah investasi. Suku bunga yang dikatakan terlalu tinggi akan berdampak pada nilai sekarang aliran kas, sehingga peluang investasi yang tersedia tidak lagi menjadi perhatian investor (Tandelilin, 2011). Suku bunga yang meningkat cenderung membuat investor tertarik berinvestasi pada perbankan dibandingkan pasar modal. Jika permintaan saham menurun maka akan diikuti dengan menurunnya harga nilai buku perusahaan itu. Hal tersebut menunjukkan berarti suku bunga berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan (Purnomosidi dkk., 2014; Hamidah dkk., 2015). Sedangkan hal yang berbeda ditemukan bahwa suku bunga tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan (Amnah, 2013).

Terdapat beberapa perbedaan hasil dari penelitian-penelitian terdahulu yang menemukan pengaruh faktor internal seperti kepemilikan institusional, kebijakan dividen, kebijakan hutang, dan profitabilitas menunjukkan pentingnya dilakukan penelitian ini karena ada beberapa penelitian lain yang berbeda hasil yang mana tidak berpengaruh. Setelah ditelaah kembali tidak hanya faktor internal saja yang berpengaruh terhadap nilai perusahaan, dalam penelitian ini menambahkan faktor eksternal yang dianggap perlu diteliti, seperti suku bunga. Kontribusi penelitian ini diharapkan dapat sebagai dasar pertimbangan investor dalam berinvestasi di perusahaan manufaktur di Indonesia supaya dapat meramalkan *return* yang akan didapatkan di masa yang akan datang apakah akan menguntungkan atau merugikan investor. Selain itu agar pihak manajemen perusahaan manufaktur yang digunakan sebagai sampel penelitian ini lebih memperhatikan faktor yang penting supaya industri bisnisnya berjalan sukses. Maka tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh dari kepemilikan institusional, kebijakan dividen, kebijakan hutang, profitabilitas, dan suku bunga terhadap nilai perusahaan manufaktur khususnya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

METODE

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan alat analisis regresi berganda dibantu *software* SPSS yang digunakan untuk menguji hipotesis. Penelitian ini menggambarkan hubungan antara dua variabel atau lebih (bersifat asosiatif). Obyek penelitian ini adalah nilai perusahaan dan beberapa variabel yang berpengaruh diantaranya kepemilikan institusional, kebijakan dividen, kebijakan hutang, profitabilitas, dan suku bunga pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Pengumpulan data diperoleh dari laporan keuangan tahunan situs resmi Bursa Efek Indonesia (BEI). Pengambilan sampel dilakukan dengan purposive sampling (Dewi, 2020). Pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu dengan syarat yang dibuat sebagai kriteria dengan tujuan untuk mendapatkan sampel yang

representative (Sugiyono, 2013). Sampel yang digunakan sebanyak 20 dari 143 sampel. Sampel tersebut diambil dari populasi didasarkan pada beberapa kriteria seperti tidak mengalami kerugian atau memiliki saldo laba negatif dan perusahaan memiliki kelengkapan data dan menerbitkan laporan keuangan. Adapun data penunjang dapat dilihat di Tabel 1.

Tabel 1. Perusahaan Manufaktur di Indonesia

No	Kode Perusahaan	No.	Kode Perusahaan
1	INTP	11	MLBI
2	SMGR	12	MYOR
3	KIAS	13	ROTI
4	EKAD	14	GGRM
5	CPIN	15	INDS
6	TKIM	16	DVLA
7	ASII	17	KAEF
8	AUTO	18	KBLF
9	GJTL	19	MERK
10	INDF	20	UNVR

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan metode dokumenter yang dimuat di IDX Statistic tahun 2017 sampai 2019 beserta laporan keuangan yang dipublikasikan terpisah dengan IDX Statistic dan data suku bunga SBI tahun 2017 sampai 2019 yang dipublikasikan di situs resmi Bank Indonesia. Teknik analisis data menggunakan uji asumsi klasik supaya persamaan regresi yang dihasilkan tidak bias atau memiliki sifat BLUE (Best Linier Unbiased Estimator). Uji asumsi klasik yang digunakan adalah uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi. Teknik analisis data selanjutnya menggunakan analisis regresi berganda. Analisis ini menjelaskan dan menguji hubungan antara variabel terikat dan variabel bebas (Lind, Douglas; Marchal, William G. & Wathen, 2012). Adapun persamaanya yaitu:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4 + b_5 X_5 + e$$

Keterangan:

Y = PBV (*Price To Book Value*)

a = Konstanta

b_1, b_2, b_3, b_4 = Koefisien

X_1 = Kepemilikan Institusional

X_2 = DPR (*Devidend Payout Ratio*)

X_3 = DER (*Debt to Equity Ratio*)

X_4 = ROE (*Return On Equity*)

X_5 = Suku bunga SBI

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Empiris

Analisis statistik deskriptif yang dapat dilihat pada Tabel 2. Analisis statistik deskriptif digunakan untuk mengetahui gambaran atau deskripsi data dari masing-masing variabel dalam penelitian ini, yaitu kepemilikan institusional, *dividend payout ratio* (DPR), *debt to equity ratio* (DER), *return on equity* (ROE), suku bunga, dan *price to book value* (PBV). Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui bahwa jumlah pengamatan (n) yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 60 perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI pada tahun 2017 sampai 2019. Rata-rata kepemilikan institusional sampel penelitian sebesar 70,87. Nilai terendah kepemilikan institusional sebesar 32,93 dimiliki oleh Mayora Indah Tbk. pada tahun 2019. Sementara itu, nilai tertinggi sebesar kepemilikan institusional 98,24 dimiliki oleh Keramika Indonesia Assosiasi Tbk. tahun 2019. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata sampel memiliki investor institusional pada tingkat yang tidak terlalu rendah dan tidak terlalu tinggi yaitu sekitar 38,9%.

Tabel 2. Statistik Deskriptif

Variabel	n	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Kepinst (X_1)	60	32,93	98,24	70,87	17,262
DPR (X_2)	60	0,07	138,16	38,9	30,401
DER (X_3)	60	0,09	3,03	0,87	0,716
ROE (X_4)	60	2,10	143,53	27,68	34,963
Suku Bunga (X_5)	60	4,42	7,04	5,85	1,091
PBV (Y)	60	0,20	53,59	7,53	12,708

Sumber: Data diolah (2020)

Rata-rata *dividend payout ratio* (DPR) sampel penelitian sebesar 38,9. Nilai terendah *dividend payout ratio* (DPR) sebesar 0,07 dimiliki oleh Merck Indonesia Tbk. pada tahun 2017. Sementara itu, nilai tertinggi *dividend payout ratio* (DPR) sebesar 138,16 dimiliki oleh Indospring Tbk. Tahun 2018. *Dividend payout ratio* (DPR) mencerminkan besarnya dividen yang dibagikan oleh perusahaan kepada investor. Rata-rata sampel menunjukkan bahwa *dividend payout ratio* (DPR) pada tingkat yang tidak terlalu rendah dan tidak terlalu tinggi. Rata-rata *debt to equity ratio* (DER), sampel penelitian sebesar 0,87. Nilai terendah *debt to equity ratio* (DER) sebesar 0,09 dimiliki oleh Keramika Indonesia Assosiasi Tbk. pada tahun 2017. Sementara itu, nilai tertinggi *debt to equity ratio* (DER) sebesar 3,03 dimiliki oleh Multi Bintang Indonesia Tbk. pada tahun 2019. *Debt to equity ratio* (DER) mencerminkan besarnya hutang yang dimiliki perusahaan. DER yang tinggi artinya penggunaan komposisi hutang dalam struktur modal lebih tinggi daripada penggunaan ekuitas.

Rata-rata *return on equity* (ROE) sampel penelitian sebesar 27,68. Nilai terendah *return on equity* (ROE) sebesar 2,1 dimiliki oleh Gajah Tunggal Tbk. pada tahun 2018. Sementara itu, nilai tertinggi *return on equity* (ROE) sebesar 143,53 dimiliki oleh Multi Bintang Indonesia Tbk. tahun 2019. Adanya fluktuasi *return on equity* (ROE) dari tahun 2017 sampai 2019 karena profit perusahaan yang berbeda-beda tiap tahunnya. Hal ini

disebabkan oleh beberapa faktor misalnya kenaikan bahan baku produk sehingga profit menurun. Rata-rata suku bunga sampel penelitian sebesar 5,85. Suku bunga terendah sebesar 4,42 pada tahun 2017. Sementara itu, suku bunga tertinggi sebesar 7,04 pada tahun 2019. Suku bunga yang tinggi mencerminkan sikap kebijakan moneter yang ditetapkan oleh bank Indonesia sebagai otoritas moneter. Rata-rata price to book value (PBV) sampel penelitian sebesar 7,53. Nilai terendah *price to book value* (PBV) sebesar 0,2 dimiliki oleh Pabrik Kertas Tjiwi Kimia Tbk. pada tahun 2019. Sementara itu, nilai tertinggi *price to book value* (PBV) sebesar 53,59 dimiliki oleh Unilever Indonesia Tbk. tahun 2019. Price to book value (PBV) yang tinggi mencerminkan nilai perusahaan. Semakin tinggi harga saham maka semakin besar kemakmuran yang akan diterima oleh perusahaan.

Berdasarkan uji asumsi klasik yang telah dilakukan, diperoleh hasil bahwa data yang digunakan telah terdistribusi normal serta model penelitian telah terbebas dari multikolinearitas, heteroskedastisitas dan autokorelasi. Hasil analisis regresi berganda pada penelitian ini dirangkum dan dapat dilihat pada dalam Tabel 3.

Tabel 3. Ringkasan Hasil Analisis Regresi Berganda

Variabel	Koefisien	t-hitung	Sig.
(Constant)	-10,486	-3,767	0,000
Kepemilikan Institusional	0,061	2,457	0,017
<i>dividend payout ratio</i> (DPR)	-0,007	-0,487	0,628
<i>debt to equity ratio</i> (DER)	2,136	2,852	0,006
<i>return on equity</i> (ROE)	0,325	21,381	0,000
Suku Bunga	0,533	1,565	0,123
Adjusted R ²			0,954
F-hitung			226,248
F-tabel			2,38607
Sig. F			0,000

Sumber: Data diolah (2020)

Berdasarkan data pada Tabel 3 dapat dibuat persamaan regresi berganda sebagai berikut: $Y = -10.486 + 0,061X_1 - 0,007X_2 + 2,136X_3 + 0,325X_4 + 0,533X_5 + e$. Dari persamaan tersebut dapat dijelaskan beberapa hal. Konstanta sebesar -10,486 menunjukkan jika masing-masing variabel independen sebesar nol, maka variabel dependen akan sebesar -10,486 satuan. Hal ini berarti apabila kepemilikan institusional, *dividend payout ratio* (DPR), *debt to equity ratio* (DER), *Return on equity* (ROE), dan suku bunga sebesar nol, maka nilai *Price to book value* (PBV) pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI sebesar nol atau perusahaan tersebut tidak akan ada artinya sehingga tidak akan ada investor yang tertarik untuk berinvestasi di perusahaan itu.

Koefisien regresi variabel kepemilikan institusional (X_1) sebesar 0,061 berarti bahwa variabel kepemilikan institusional mempunyai pengaruh positif terhadap *Price to book value* (PBV) pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. Hal tersebut menunjukkan bahwa,

jika variabel kepemilikan institusional meningkat satu satuan, maka besarnya *Price to book value* (PBV) akan meningkat sebesar 0,061 satuan dengan menganggap variabel lain tetap. Koefisien regresi variabel *Dividend Payout Ratio* (DPR) (X_2) sebesar -0,007 berarti bahwa variabel *Dividend Payout Ratio* (DPR) mempunyai pengaruh negatif terhadap *Price to book value* (PBV) pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. Hal tersebut menunjukkan bahwa, jika variabel *Dividend Payout Ratio* (DPR) meningkat satu satuan, maka besarnya *Price to book value* (PBV) akan menurun sebesar 0,007 satuan.

Koefisien regresi variabel *Debt to equity ratio* (DER) (X_3) sebesar 2,136 berarti bahwa variabel *Debt to equity ratio* (DER) mempunyai pengaruh positif terhadap *Price to book value* (PBV) pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. Hal tersebut menunjukkan bahwa, jika variabel *Debt to equity ratio* (DER) meningkat satu satuan, maka besarnya *Price to book value* (PBV) akan meningkat sebesar 2,136 satuan. Sedangkan variabel *Return On Equity* (ROE) (X_4) memiliki koefisien sebesar 0,325 berarti bahwa variabel *Return On Equity* (ROE) mempunyai pengaruh positif terhadap *Price to book value* (PBV) pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. Hal tersebut menunjukkan bahwa, jika variabel *Return On Equity* (ROE) meningkat satu satuan, maka besarnya *Price to book value* (PBV) akan meningkat sebesar 0,325 satuan. Sedangkan untuk variabel suku bunga (X_5) sebesar 0,533 berarti bahwa variabel suku bunga mempunyai pengaruh positif terhadap *Price to book value* (PBV) pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. Hal tersebut menunjukkan bahwa, jika variabel suku bunga meningkat satu satuan, maka besarnya *Price to book value* (PBV) akan meningkat sebesar 0,533 satuan.

Hipotesis 1 menyatakan bahwa kepemilikan institusional berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan hasil uji t diperoleh nilai t hitung variabel kepemilikan institusional sebesar 2,457. Nilai t hitung ($2,457 > t$ tabel $1,674$), maka nilai t hitung variabel kepemilikan institusional berada di daerah penolakan H_0 . H_0 ditolak artinya secara parsial variabel kepemilikan institusional berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan yang diproksikan *Price to book value* (PBV). Hipotesis 2 menyatakan bahwa kebijakan dividen berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan hasil uji t diperoleh nilai t hitung variabel *Dividend Payout Ratio* (DPR) sebesar -0,487, maka nilai t hitung variabel *Dividend Payout Ratio* (DPR) berada di daerah penerimaan H_0 . H_0 diterima artinya secara parsial variabel *Dividend Payout Ratio* (DPR) proksi dari kebijakan dividen tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang diproksikan *Price to book value* (PBV).

Hipotesis 3 menyatakan bahwa kebijakan hutang berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan hasil uji t diperoleh nilai t hitung variabel *Debt to equity ratio* (DER) sebesar 2,852, maka nilai t hitung variabel *Debt to equity ratio* (DER) berada di daerah penolakan H_0 . H_0 ditolak artinya secara parsial *Debt to equity ratio* (DER) proksi dari variabel kebijakan hutang berpengaruh signifikan terhadap *Price to book value* (PBV) proksi dari nilai perusahaan. Hipotesis 4 menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan hasil uji t diperoleh nilai t hitung variabel *Return on Equity* (ROE) sebesar 21,381, maka nilai t hitung variabel *Return on Equity* (ROE) berada di daerah penolakan H_0 . H_0 ditolak artinya secara parsial *Return on Equity* (ROE) proksi dari profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap *Price to book value* (PBV) proksi dari nilai perusahaan. Hipotesis 5 menyatakan bahwa suku bunga berpengaruh negatif

terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan hasil uji t diperoleh nilai t hitung variabel suku bunga sebesar 1,565, maka nilai t hitung variabel suku bunga berada di daerah penerimaan H_0 . H_0 diterima artinya secara parsial suku bunga tidak berpengaruh terhadap *Price to book value* (PBV) proksi dari nilai perusahaan.

PEMBAHASAN

Kepemilikan institusional berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan yang diproksikan *Price to book value* (PBV). Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Nuraina, 2012; Bahrami & Bijan, 2015). Kondisi tersebut menggambarkan bahwa besar kecilnya tingkat kepemilikan saham oleh institusional suatu perusahaan manufaktur akan mempengaruhi penilaian investor terhadap saham perusahaan. Arah positif yang menjelaskan bahwa jika bagian saham dimiliki oleh pemegang saham institusional meningkat maka investor akan lebih tertarik berinvestasi di perusahaan manufaktur daripada sektor industri lainnya seperti keuangan, transportasi, properti, real estate dan konstruksi bangunan yang dianggap kurang baik karena isu Covid-19. Hasil temuan ini didukung *Agency theory* yang menjelaskan bahwa permasalahan yang terjadi antar manajer dan *shareholder* dapat diminimalisir dengan pengawasan yang nantinya akan berdampak pada rendahnya *agency cost*. Investor institusional berperan mengawasi. Jika pengawasannya optimal maka pihak investor akan terhindar dari perilaku oportunistik manajer. Meningkatnya pengawasan yang semakin baik terhadap kinerja manajemen, investor akan memandang perusahaan memiliki kinerja yang baik dimasa depan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kebijakan dividen yang diproksikan *Dividend Payout Ratio* (DPR) tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan yang diproksikan *Price to book value* (PBV). Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Marangu & Jagongo, 2014). Meskipun *Dividend Payout Ratio* (DPR) memiliki arah pengaruh yang negatif terhadap *Price to book value* (PBV) namun secara statistik tidak terdapat pengaruh yang signifikan. Besar kecilnya tingkat dividen di perusahaan manufaktur tidak mempengaruhi penilaian investor terhadap saham. Investor menganggap bahwa *Price to book value* (PBV) akan tetap stabil walau kebijakan dividen suatu perusahaan berubah-ubah karena komponen utama disini adalah harga saham dan nilai buku. Temuan ini didukung teori *tax preference*, yang menjelaskan investor lebih cenderung menyukai *capital gains* dibandingkan dengan dividen karena dapat menunda pembayaran pajak. Pajak dari dividen dianjurkan segera dibayarkan di tahun dividen diterima oleh investor, sedangkan pajak dari *capital gains* tidak wajib dibayarkan sampai dengan saham dijual. Oleh karena itu, investor lebih menyukai *capital gains* dibandingkan dengan dividen karena kebijakan pembayaran pajaknya. Berdasarkan penelitian terdahulu, hasil penelitian ini dan teori yang mendukung maka kebijakan dividen tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Debt to equity ratio (DER) proksi dari kebijakan hutang berpengaruh positif terhadap *Price to book value* (PBV) proksi dari nilai perusahaan manufaktur. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Oluwagbemiga, 2013; Putu dkk., 2015). Kondisi ini menggambarkan besar kecilnya tingkat *Debt to equity ratio* (DER) mempengaruhi penilaian investor terhadap saham perusahaan. Perusahaan yang porsi utangnya tinggi mengindikasikan bahwa perusahaan tersebut mampu untuk membayar kewajiban-kewajiban di masa yang

akan datang sehingga akan mengurangi keraguan investor terhadap kemampuan perusahaan dalam memberikan pengembalian atas modal yang telah disetorkan investor. Temuan ini didukung teori *pecking order* yang menjelaskan bahwa sumber pendanaan adalah dari laba ditahan, utang dan penerbitan ekuitas baru. Hutang yang diambil untuk mendongkrak operasional perusahaan supaya terjadi peningkatan laba, peningkatan reputasi perusahaan, sehingga peningkatan tersebut diikuti tingginya harga saham yang artinya nilai perusahaannya naik. Hal itu membuktikan bahwa penerbitan hutang tidak selalu diterjemahkan sebagai pertanda buruk oleh pemegang saham. Berdasarkan penelitian terdahulu, hasil penelitian ini dan teori yang mendukung maka disimpulkan bahwa kebijakan hutang berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Return on Equity (ROE) proksi dari profitabilitas berpengaruh positif terhadap *Price to book value* (PBV) proksi dari nilai perusahaan manufaktur. Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Mardiyati, 2012; Wahyuni, 2013; Martini, 2015). *Return on Equity* (ROE) memperlihatkan kapasitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan untuk *shareholder*. Tingkat profitabilitas yang tinggi memikat minat para investor untuk menanamkan modalnya sehingga mengakibatkan nilai perusahaan meningkat, demikian pula sebaliknya. Profitabilitas yang baik menandakan prospek masa depan perusahaan yang baik. Jika kemampuan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan meningkat, harga saham juga akan meningkat. Kenaikan harga saham tersebut mencerminkan nilai perusahaan yang meningkat sedangkan pengembalian investasi kepada para pemegang saham tergantung pada laba yang dihasilkan oleh perusahaan. Hasil penelitian ini didukung peneliti (Kontesa, 2015), bahwa perusahaan yang menghasilkan pendapatan yang stabil atau meningkat akan menjadi sinyal positif bagi investor karena perusahaan yang menghasilkan profitabilitas tinggi, keuntungan yang dapat dibagikan kepada para pemegang saham juga tinggi sehingga akan meningkatkan nilai perusahaan. Berdasarkan penelitian terdahulu, hasil penelitian ini dan teori yang mendukung maka profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa suku bunga tidak berpengaruh terhadap *Price to book value* (PBV) sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Amnah, 2013). Secara tidak langsung menjelaskan bahwa investor tidak terpengaruh jika terjadi naik turunnya tingkat suku bunga karena naik turunnya suku dianggap bersifat sementara. Maka investor cenderung mementingkan jejak rekam suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan dengan laporan keuangan yang sudah dipublikasi serta inovasi strategi bisnis perusahaan dibandingkan dengan melihat suku bunga yang merupakan faktor eksternal. Berdasarkan penelitian terdahulu dan hasil yang ditemukan kali ini maka disimpulkan bahwa suku bunga tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan manufaktur.

SIMPULAN

Faktor internal seperti kepemilikan institusional, kebijakan hutang, profitabilitas berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan manufaktur di Indonesia. Berbeda dengan kebijakan dividen yang ditemukan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan manufaktur. Sehingga besar kecilnya dividen yang dikeluarkan perusahaan untuk investor tidak berkaitan dengan naik turunnya nilai perusahaan pada saat itu. Sama halnya dengan suku bunga yang merupakan faktor eksternal ditemukan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan

manufaktur. Artinya tinggi rendahnya tingkat suku bunga yang terjadi tidak ada berkaitan dengan seberapa besar nilai perusahaan.

Investor cenderung mementingkan jejak rekam suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan dengan laporan keuangan yang sudah dipublikasi serta inovasi strategi bisnis perusahaan dibandingkan dengan melihat tinggi rendahnya suku bunga saat itu yang dianggap bersifat sementara. Maka untuk penelitian selanjutnya perlu menguji faktor eksternal lain yang ada kemungkinan berdampak pada nilai perusahaan seperti tingkat inflasi dan kurs mata uang sebagai variabel independen. Inflasi sendiri merupakan kondisi turunnya nilai rupiah yang membuat daya beli rendah terhadap industri sedangkan nilai tukar uang berperan didalam perusahaan yang menerapkan ekspor dan impor. Keduanya cenderung terlibat di dalam industri manufaktur yang terdaftar di BEI maupun sektor industri besar lainnya.

PUSTAKA ACUAN

- Amnah, L. (2013). Pengaruh Keputusan Investasi, Keputusan Pendanaan dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan. *Management Analysis Journal*, 2(2), 31–45.
- Bahrami, T., & Bijan, K. (2015). Investigate of the Relationship Independent Directors , Ownership Concentration, Institutional Ownership, Auditor Type and Free Floating Shares with Firm Value in Tehran Stock Exchange. *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol 6(Iss 3), 50–60.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of Financial Management 15 Edition*. Cengage Learning: New Jersey.
- Copeland, T. E., Weston, J. F., & Shastri, K. (2014). *Financial Theory And Corporate Policy*. Pearson Education: New Jersey.
- Devianasari, N. L., & Suryantini, N. P. S. (2015). Pengaruh Price Earning Ratio, Debt to Equity Ratio dan Dividen Payout terhadap Nilai Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 4(11), 3646–3674.
- Dewi, I. R. (2020). Pengelolaan Keadilan Distributif Terhadap Customer Affection Mitra Grab Karesidenan Banyumas. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Industri*, 02(01), 13–20.
- Hamidah, H., Hartini, H., & Mardiyati, U. (2015). Pengaruh Inflasi, Suku Bunga Bi, Profitabilitas, dan Risiko Finansial Terhadap Nilai Perusahaan Sektor Properti Tahun 2011-2013. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 6(1), 395.
- Juhandi, N., Sudarma, M., Aisjah, S., & Rofiaty. (2013). The Effects of Internal factors and Stock Ownership Structure on Dividend Policy on Company's Value A Study on Manufacturing Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX). *International Journal of Business and Management Invention*, 2(11), 6–18.
- Kontesa, M. (2015). Capital Structure, Profitability, and Firm Value. Whats New? *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(20), 185–192.
- Lind, Douglas; Marchal, William G. & Wathen, S. A. (2012). *Teknik-Teknik Statistika dalam Bisnis dan Ekonomi Menggunakan Kelompok Data Global* (13th ed.). Salemba Empat: Jakarta.
- Luvembe, L., Njangiru, M. J., & Mungami, E. S. (2014). Effect of Dividend Payout on Market

- Value of Listed Banks in Kenya. *International Journal of Innovative Research and Development*, 3(11), 350–370.
- Manjunatha, K. (2013). Impact of Debt-Equity and Dividend Payout Ratio on the Value of the Firm. *Global Journal of Commerce & Management Perspective*, 2(2), 18–27.
- Marangu K. & Jagongo A. (2014). Price to Book Value Ratio and Financial Statement Variables. *Global Journal of Commerce & Management Perspective*, 3(6), 50–56.
- Mardiyati, U. G. N. A. P. (2012). Pengaruh Kebijakan Dividen, Kebijakan Hutang Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2017. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 3(1), 1–17.
- Martini, N. N. G. P. (2015). Factors Affecting Firm Value: Theoretical Study on Public Manufacturing Firms in Indonesia. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 1(11), 3646–3674.
- Nuraina, E. (2012). Pengaruh Kepemilikan Institusional Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kebijakan Hutang Dan Nilai Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI). *AKRUAL: Jurnal Akuntansi*, 4(1), 51-60. <https://doi.org/10.26740/jaj.v4n1.p51-70>
- Oluwagbemiga, O. E. (2013). Perceived Relationship between Corporate Capital Structure and Firm Value in the Kenyan Listed Companies. *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(19), 157–165.
- Purnomosidi, L., Suhadak, Siregar, H., & Dzulkirom, M. (2014). The Influences of Company Size, Capital Structure, Good Corporate Governance, Inflation, Interest Rate, and Exchange Rate of Financial Performance and Value of The Company. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 5(10), 26–33.
- Putu, L., Sartini, N., Bagus, I., & Purbawangsa, A. (2015). Pengaruh Keputusan Investasi, Kebijakan Deviden, serta Keputusan Pendanaan terhadap Nilai Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 3(8), 253693.
- Rizqia, D. A., Aisjah, S., Program, P., & Java, E. (2013). *Effect of Managerial Ownership , Financial Leverage , Profitability , Firm Size , and Investment Opportunity on Dividend Policy and Firm Value*. 4(11), 120–130.
- Sofyaningsih, S., & Hardiningsih, P. (2011). Struktur Kepemilikan, Kebijakan Dividen, Kebijakan Utang dan Nilai Perusahaan. *Dinamika Keuangan Dan Perbankan*, 3(1), 68–87.
- Sugiyono. (2013). *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta: Bandung.
- Tandelilin, E. (2011). *Analisis Investasi dan Manajemen Portofolio*. BPFE Yogyakarta: Yogyakarta.
- Wahyuni, T. (2013). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nilai Perusahaan di Sektor Property, Real Estate & Building Construction yang Terdaftar di BEI periode 2008-2012. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 2(1), 1–18.
- Yustyarani, W., & Yuliana, I. (2020). Efek Mediasi Profitabilitas: Modal Intelektual, Diversifikasi Pendapatan dan Nilai Perusahaan. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 10(1), 83–94. <https://doi.org/10.15408/ess.v10i1.15564>

Determinan Keberlangsungan UMKM di Era New Normal

Kemal Farouq Mauladi^{1*}, Purnomo Hadi Susilo², Ratna Eka Sari³

^{1, 2}Departemen Teknik Informatika, Universitas Islam Lamongan, Indonesia

³Departemen Manajemen, Universitas Maarif Hasyim Latif, Indonesia

¹kemalfarouq@unisla.ac.id, ²purnomo@unisla.ac.id, ³ratna_ekasari@dosen.umaha.ac.id

*Penulis Korespondensi

Abstract

The Covid-19 pandemic has created problems for SMEs. This study examines several factors that affect the sustainability of MSMEs during the Covid-19 pandemic. This study uses quantitative methods. Data collection techniques using questionnaires and literature study. The population of this study amounted to 130,000 MSME actors. The sample that became the respondent of this study was 200 MSME actors. The series of data tests that have been carried out have found several things, that product quality and the external environment have no effect on the sustainability of MSME businesses during the COVID-19 pandemic. Meanwhile, the use of e-commerce, capital readiness, and relaxation of taxes and banking credits have an effect on the sustainability of MSME businesses during the COVID-19 pandemic. The novelty of this research, namely testing of new variables that only exist in Indonesia, namely the relaxation of taxes and credits that emerged during the COVID-19 pandemic is intended for MSME actors to maintain business continuity.

Keywords: MSME sustainability, MSME E-commerce, MSME distribution

Abstrak

Pandemi Covid-19 memunculkan masalah bagi pelaku UMKM. Penelitian ini mengkaji beberapa faktor yang mempengaruhi keberlangsungan UMKM di masa pandemi Covid-19. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Teknik pengumpulan datanya menggunakan kuesioner dan studi literatur. Sampel yang menjadi responden penelitian ini sebanyak 200 pelaku UMKM. Rangkaian uji data yang telah dilakukan menemukan beberapa hal, bahwa kualitas produk dan lingkungan eksternal tidak berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM di masa pandemic covid-19. Sedangkan pemanfaatan e-commerce, kesiapan modal, dan relaksasi pajak serta kredit perbankan berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM di masa pandemic covid-19. Keterbaruan penelitian ini, yaitu pengujian terhadap variabel baru yang hanya ada di Indonesia, yaitu relaksasi pajak dan kredit yang muncul di masa pandemic covid-19 diperuntukan bagi pelaku UMKM untuk menjaga keberlangsungan usahanya.

Kata kunci: Keberlangsungan UMKM, E-commerce UMKM, Distribusi UMKM

Cara Mengutip:

Mauladi, K. F., Susilo, P. H., & Sari, R. E. (2021). Determinan Keberlangsungan UMKM di Era New Normal. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 11(1), 53–70. <https://doi.org/10.15408/ess.v11i1.22038>.

PENDAHULUAN

Badan kesehatan dunia (WHO) menjadikan wabah Covid-19 sebagai pandemi global dikarenakan penularan virus ini sangat cepat dan hampir seluruh negara di dunia terpapar virus ini (Ozili & Arun, 2020). Pertama kali virus covid-19 masuk ke Indonesia pada tanggal 2 Maret 2020, yang dibawa oleh dua orang warga negara Indonesia yang pulang dari luar negeri mengalami gejala-gejala awal covid-19, yang selanjutnya dilakukan tes PCR. Dari hasil tes PCR tersebut disimpulkan dua orang tersebut dinyatakan terkonfirmasi virus covid-19. Dari hasil tersebut pemerintah melalui Kementerian Kesehatan memberikan pengarahannya kepada masyarakat untuk menerapkan protokol Kesehatan seperti menjaga jarak, rajin mencuci tangan dengan sabun, memakai masker.

Sektor UMKM juga terkena dampak akibat adanya virus covid-19 ini, berdasarkan data dari kementerian koperasi menyebutkan sebanyak 1.785 koperasi dan 163.713 pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terdampak pandemi virus covid-19. Menurut hasil riset BI tingkat omset penjualan rata-rata pada produk UMKM hanya sebesar 50%. Penyebabnya sebagaimana disampaikan LIPI dipengaruhi oleh keputusan 58,8% UMKM menurunkan harga untuk mempertahankan usaha. Saat ini semua sektor, khususnya di sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), sedang dihadapkan pada tantangan besar, yaitu tantangan pandemi virus Covid-19 dan tantangan Industry 4.0. Oleh karena itu, untuk dapat bertahan, pelaku UMKM perlu memiliki kemampuan manajemen dan organisasi yang baik, memastikan inovasi produk sesuai kebutuhan di masyarakat dapat diterapkan, hingga mengoptimalkan strategi pemasaran berbasis digital (Dwivedi dkk., 2021; Malesev & Cherry, 2021; Wohllebe dkk., 2021).

Sektor UMKM yang ada di Wilayah Kabupaten Lamongan juga terdampak pandemic virus covid-19 khususnya di sektor makanan dan minuman. Beragam cara dilakukan UMKM untuk bertahan, akibat ketiadaan order ke luar negeri. Kondisi ini membuat pelaku UMKM Lamongan lebih memusatkan penjualannya untuk harga eceran antara Rp 1.000,- hingga Rp 2.000,-. Pegiat UMKM yang tergabung dalam Asosiasi Makanan Minuman Jatim (AMJ) Korda Kabupaten Lamongan ini mencoba bertahan dengan memasarkan produk olahan skala menengah ke bawah. Meski belum pulih sepenuhnya, pelaku UMKM yang tergabung dalam AMJ Korda Lamongan ini kembali merintis jalan agar tetap bisa bertahan. Dinas Koperasi Kabupaten Lamongan mengatakan bahwa para pelaku/pengusaha UMKM merasakan turunnya omset penjualan yang sangat signifikan di masa pandemi. Hal ini menyebabkan berkurangnya modal, dan terhambatnya distribusi/pasokan bahan-bahan. Sekitar 60% pelaku UMKM di Wilayah Kabupaten Lamongan memutuskan untuk mengurangi stok barang penjualan selama masa pandemi covid-19 saat ini. Sementara itu sekitar 15 % lainnya memilih untuk menutup toko fisiknya dan merubah menjadi penjualan berbasis online.

Penjualan produk makanan ringan dengan harga seribu hingga dua ribu rupiah secara online ini mengalami kenaikan yang cukup signifikan hingga 50 persen. Kondisi ini mampu membuat perkembangan penjualan untuk olahan makanan minuman ringan yang di segmen menengah ke bawah sangat luar biasa. Di sisi lain, Gubernur Jawa Timur, Ibu Khofifah Indar Parawansa juga giat mengajak pelaku usaha sektor UMKM di Lamongan untuk

mengikuti UMKM Virtual Expo agar dapat mengakses pasar lebih luas dan produktif, serta memberikan peningkatan pendapatan di tengah pandemic covid-19 saat ini. Kegiatan ini pun sangat solutif bagi beberapa pelaku UMKM di Lamongan untuk tetap bertahan produktivitasnya. Harapan lainnya yaitu dapat membangun akses pasar bagi seluruh produk UMKM Jawa Timur ke pasar luar negeri. Dengan terobosan itu, maka pasar UMKM telah banyak terbantu, karena membuka pintu dan ruang baru dalam memasarkan hasil produksinya. Bupati Lamongan, Yuhronur Efendi juga menyatakan bahwa pihaknya segera menindaklanjuti langkah dari Gubernur Jawa Timur dengan cara mendukung dan mendorong ekspor produk setempat, sebab nilai ekspor Kabupaten Lamongan dari industri UMKM mengalami penurunan, dari Rp 55,721 miliar pada 2019 menjadi Rp 43,742 miliar pada 2020. Penurunan ekspor 2020 ini dikarenakan pandemi COVID-19, sehingga di tahun 2021 ini diharapkan dapat membangkitkan kembali ekspor UMKM di Kabupaten Lamongan melalui gerakan 'Ayo beli produk Lamongan'.

Pandemi Covid-19 memunculkan masalah bagi pelaku UMKM. Hal ini terutama bagi jenis usaha jasa, seperti rumah makan, warung, kios, dan toko-toko yang menjual kebutuhan rumah tangga, pakaian, dan peralatan kerja, serta kebutuhan sekunder lainnya yang relatif tidak mampu bertahan. Demikian pula yang terjadi di propinsi Jawa Timur, yang dalam beberapa media berita disampaikan hampir 100% UMKM mengalami kerugian. Para pelaku usaha seperti makanan kemasan dan oleh-oleh, souvenir, batik, dan berbagai industri rumahan di beberapa kabupaten di Jawa Timur terpaksa tutup, namun beberapa pelaku usaha bidang makanan kemasan masih bertahan dengan memanfaatkan pemasaran online (Dwivedi dkk., 2021). Penurunan pendapatan yang menyebabkan beberapa ratus pelaku usaha UMKM menutup usahanya. Hal ini terjadi setelah pemerintah secara resmi mengumumkan agar masyarakat bekerja dari rumah, menutup instansi pelayanan publik, dan mewajibkan masyarakat menggunakan masker serta *social distance*, dan bahkan pada pertengahan Mei 2020, pemerintah telah menerapkan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) di Jawa Timur. Meskipun kebijakan tersebut menuai kontroversi, namun dengan alasan pengamanan dan penanganan penyebaran virus, maka beberapa daerah yang selama ini menjadi urat nadi perdagangan di Jawa Timur pun harus tutup.

Berkenaan dengan pandemi virus Corona (Covid-19) serta dampaknya terhadap perekonomian nasional, khususnya bagi para pelaku usaha sektor mikro kecil dan menengah yang hampir sebagian besar lumpuh dan diambang kebangkrutan (Allen & Carletti, 2010). Maka dalam penelitian ini penulis merasa penting untuk mengkaji beberapa faktor yang mempengaruhi keberlangsungan usaha UMKM di masa pandemi Covid-19.

Konsep keberlangsungan merupakan konsep yang kompleks, sehingga pengertian keberlangsunganpun sangat multidimensi dan multi-interpretasi. Konsep keberlangsungan paling tidak mengandung dua dimensi, yaitu dimensi waktu, karena keberlangsungan tidak lain menyangkut hal-hal yang akan terjadi dimasa yang akan datang (Allen dkk., 2006). Selanjutnya adalah dimensi interaksi antara sistem ekonomi dan sistem sumber daya alam dan lingkungan. Sedangkan, konsep keberlangsungan dapat diperinci menjadi tiga aspek pemahaman (Cunningham, 2004; Xie dkk., 2019). Pertama, keberlangsungan ekonomi yang diartikan sebagai pembangunan yang mampu menghasilkan barang dan jasa secara

kontinu untuk memelihara keberlangsungan pemerintahan dan menghindari terjadinya ketidakseimbangan sektoral yang dapat merusak produksi pertanian dan industri.

Dalam keberlangsungan ekonomi makro, tiga elemen yang diperlukan adalah efisiensi ekonomi, kesejahteraan ekonomi yang berkesinambungan dan peningkatan pemerataan dan distribusi kemakmuran (Cunningham, 2004; Joung dkk., 2013). Kedua, keberlangsungan lingkungan yakni sistem keberlangsungan secara lingkungan harus mampu memelihara sumber daya yang stabil, menghindari eksploitasi sumber daya alam dan fungsi penyerapan lingkungan. Konsep ini juga menyangkut pemeliharaan keanekaragaman hayati, stabilitas ruang udara, dan fungsi ekosistem lainnya yang tidak termasuk kategori sumber-sumber ekonomi (Amrina & Vilsy, 2015; Chinta dkk., 2014; Seelos & Mair, 2005). Ketiga yaitu keberlangsungan sosial, keberlangsungan secara sosial diartikan sebagai sistem yang mampu mencapai kesetaraan, penyediaan layanan sosial termasuk kesehatan, pendidikan, gender, dan akuntabilitas politik. Keberlangsungan sosial dan budaya mempunyai empat sasaran, yaitu 1) stabilitas penduduk yang pelaksanaannya mensyaratkan komitmen politik yang kuat, kesadaran dan partisipasi masyarakat, memperkuat peranan dan status wanita, meningkatkan kualitas, efektivitas dan lingkungan keluarga, 2) Memenuhi kebutuhan dasar manusia, dengan memerangi kemiskinan dan mengurangi kemiskinan absolut, 3) Mempertahankan keanekaragaman budaya, dengan mengakui dan menghargai sistem sosial dan kebudayaan seluruh bangsa, dan dengan memahami dan menggunakan pengetahuan tradisional demi manfaat masyarakat dan pembangunan ekonomi, 4) mendorong partisipasi masyarakat lokal dalam pengambilan keputusan (Castelo, 2013; Hsu dkk., 2017; Kansal dkk., 2014; Tarigan dkk., 2019).

Banyak hal dan faktor yang mempengaruhi keberlangsungan usaha sebuah entitas. Kami melakukan pemilahan berdasarkan beberapa referensi sebelumnya (Allen & Carletti, 2010; Bentolila dkk., 2018; Cunningham, 2004; Disemadi & Shaleh, 2020; Mian & Sufi, 2010; Özatay & Sak, 2020; Ozili & Arun, 2020).

METODE

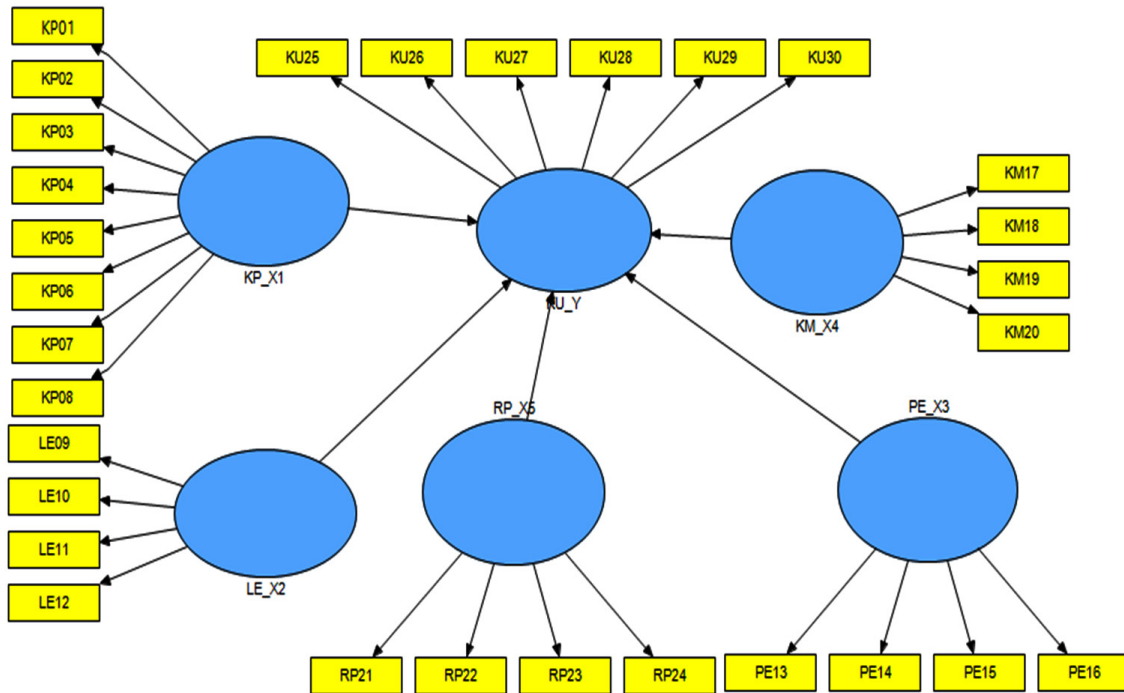
Penelitian yang dilakukan menggunakan metode kuantitatif. Teknik pengumpulan datanya menggunakan kuesioner dan studi literatur. Data yang terkumpul tergolong data sekunder. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM di Kabupaten Lamongan, Jawa Timur, dimana jumlahnya sebanyak 130.000 pelaku UMKM. Berdasarkan perhitungan, maka jumlah sampel yang menjadi responden penelitian ini sebanyak 100 responden, namun agar lebih akurat perbandingannya maka kami menaikkan jumlah sampelnya menjadi 2x lipat menjadi 200 responden. Proses pengambilan sampel menggunakan metode *Snow-Ball Sampling* di mana satu orang sampel penelitian akan merekomendasikan orang lain yang relevan untuk menjadi sampel penelitian berikutnya hingga jumlah sampel yang dibutuhkan terpenuhi (Sekaran, 2003).

Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

No.	Variabel	Definisi Operasional	Indikator
1.	Kualitas produk (X1)	Kualitas produk merupakan hal penting yang harus dimiliki oleh sebuah produk, sehingga produsen dituntut untuk menghasilkan produk yang berkualitas agar dapat menarik perhatian konsumen dan memenangkan pasar, sehingga keberlangsungan usahanya pun dapat lebih lama (Padmore, 2007)	1) Performance 2) Features 3) Reliability 4) Conformance 5) Durability 6) Serviceability 7) Aesthetics 8) Perceived quality (Padmore, 2007)
2.	Lingkungan eksternal (X2)	Lingkungan eksternal ini lebih mengarah pada lingkup sosial budaya, ekonomi, politik, teknologi dan demografi dari entitas bisnis tersebut (Porter, 1994)	1) Kualitas dukungan pendampingan, 2) Dukungan program pemberdayaan, 3) Ketersediaan akses informasi, 4) Ketersediaan jaringan infrastruktur (Porter, 1994)
3.	Pemanfaatan <i>e-commerce</i> (X3)	Kemampuan sebuah entitas dalam memanfaatkan <i>e-commerce</i> untuk operasional usahanya serta pengembangan bisnisnya (Palil, 2004)	1) Intensitas pemanfaatan sarana komputer dan internet 2) tingkat pengelolaan informasi (Palil, 2004)
4.	Kesiapan Modal (X4)	Kesiapan modal merupakan hal yang sangat diperlukan dalam suatu proses bisnis untuk mencapai tujuan yang ditargetkan (Chen et al., 2010)	1) Kepercayaan terhadap tenaga kerja, 2) Pembagian tugas yang jelas, 3) Kemampuan pengelolaan dan perencanaan usaha, 4) Kualitas sumber daya manusianya (Chen et al., 2010)
5.	Relaksasi pajak dan kredit (X5)	Kebijakan ini dikeluarkan oleh pemerintah melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 11/POJK.03/2020 yang berguna untuk memberikan keringanan bagi para debitur perbankan yang terdampak virus Corona (Covid-19), mulai dari penurunan suku bunga hingga penundaan pembayaran untuk sementara waktu.	1) Ketepatan kebijakan 2) Kebermanfaatan kebijakan 3) Ruang lingkup kebijakan 4) Nilai sebuah kebijakan
6.	Keberlangsungan usaha (Y)	Keberlangsungan usaha merupakan suatu bentuk konsistensi dari kondisi suatu entitas bisnis, dimana keberlangsungan ini merupakan suatu proses berlangsungnya entitas mulai dari pertumbuhan, perkembangan, strategi untuk menjaga kelangsungan usaha dan pengembangan usaha, dimana semua ini bermuara pada keberlangsungan dan eksistensi usaha tersebut (Bonn & Fisher, 2011)	1) Pendapatan, 2) Pertumbuhan usaha, 3) Kualitas produk, 4) Daya saing, 5) Kondisi lingkungan usaha (Barney, 1997; Bonn & Fisher, 2011)

Metode analisis pada penelitian ini menggunakan metode *Structural Equation Modelling (SEM)* berbasis *variance*. Analisis data penelitian ini dilakukan dengan *Smart PLS* dan menerapkan analisis verifikatif terdiri dari tiga tahap, yaitu pengukuran *outer model*, evaluasi model struktural (*inner model*), dan pengujian hipotesis penelitian. Adapun kerangka penelitian dapat dilihat pada Gambar 1.

Gambar 1. Kerangka penelitian



HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik responden penelitian ini dikategorikan ke dalam beberapa kriteria, seperti jenis kelamin, usia, pendidikan, dan bentuk usaha UMKM, yaitu CV atau pun UD. Hasil pemetaan datanya diperoleh data bahwa responden berjenis kelamin laki-laki sebanyak 130 orang dan perempuannya 70 orang, sehingga responden laki-laki mendominasi responden kami sebesar 65%. Karakteristik responden kami menurut usianya dikategorikan menjadi 2, yaitu usia 35-40 tahun dan di atas 40 tahun. Responden yang berusia 35-40 tahun pada penelitian ini sebanyak 74 orang, sedangkan usia di atas 40 tahun sebanyak 126 orang. Latar belakang pendidikan responden kami dikelompokkan menjadi 2 kategori lulusan, yaitu lulusan SMK dan D3 (Diploma). Responden kami yang lulusan SMK sebanyak 184 orang, sedangkan lulusan D3 (Diploma) sebanyak 16 orang. Bentuk usaha UMKM yang kami gunakan sebagai responden yaitu CV (persekutuan komanditer) dan UD (usaha dagang). Pelaku UMKM kami yang usahanya berbentuk CV sebanyak 150 perusahaan dan UD sebanyak 50 perusahaan. Data ini kami peroleh di Kabupaten Lamongan, Jawa Timur, Indonesia.

Berdasarkan Tabel 2. menunjukkan bahwa semua item pertanyaan mempunyai nilai korelasinya (r) lebih besar dari 0.3, sedangkan koefisien *alphanya* lebih besar dari 0.6. Dengan demikian berarti bahwa semua item pertanyaan/ Pernyataan untuk masing-masing variabel telah valid dan reliabel.

Tabel 2. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Variabel	Item	Korelasi (r)		Koefisien	
		r	Status	Alpha	Status
Kualitas produk (X1)	KP01	0.523	valid	0.789	reliabel
	KP02	0.789	valid		
	KP03	0.898	valid		
	KP04	0.929	valid		
	KP05	0.876	valid		
	KP06	0.605	valid		
	KP07	0.896	valid		
	KP08	0.830	valid		
Lingkungan eksternal (X2)	LE09	0.788	valid	0.816	reliabel
	LE10	0.766	valid		
	LE11	0.869	valid		
	LE12	0.783	valid		
Pemanfaatan e-commerce (X3)	PE13	0.977	valid	0.845	reliabel
	PE14	0.746	valid		
	PE15	0.977	valid		
	PE16	0.977	valid		
Kesiapan Modal (X4)	KM17	0.666	valid	0.788	reliabel
	KM18	0.689	valid		
	KM19	0.776	valid		
	KM20	0.776	valid		
Relaksasi pajak dan kredit (X5)	RP21	0.936	valid	0.820	reliabel
	RP22	0.596	valid		
	RP23	0.946	valid		
	RP24	0.776	valid		
Keberlangsungan usaha (Y)	KU25	0.571	valid	0.771	reliabel
	KU26	0.732	valid		
	KU27	0.691	valid		
	KU28	0.718	valid		
	KU29	0.707	valid		
	KU30	0.699	valid		

Sumber: Data diolah (2021)

Pengujian penelitian ini menggunakan uji SEM melalui tahapan uji, seperti uji outer model, evaluasi model struktural (inner model), dan uji hipotesis penelitian. Uji outer model ini menggunakan data Composite reliability blok indicator yang mengukur suatu konstruk dengan mengevaluasi nilai composite reliability (ρ_c). Dimensi dianggap reliable jika memiliki nilai composite reliability (ρ_c) di atas 0.7. Tabel 3 menunjukkan hasil perhitungan dengan menggunakan composite reliability (ρ_c).

Tabel 3. Hasil Penghitungan Composite Reliability

Dimensi	Composite Reliability
Kualitas produk (X1)	0.941
Lingkungan eksternal (X2)	0.877
Pemanfaatan e-commerce (X3)	0.958
Kesiapan Modal (X4)	0.816
Relaksasi pajak dan kredit (X5)	0.890
Keberlangsungan usaha (Y)	0.842

Sumber: Data diolah (2021)

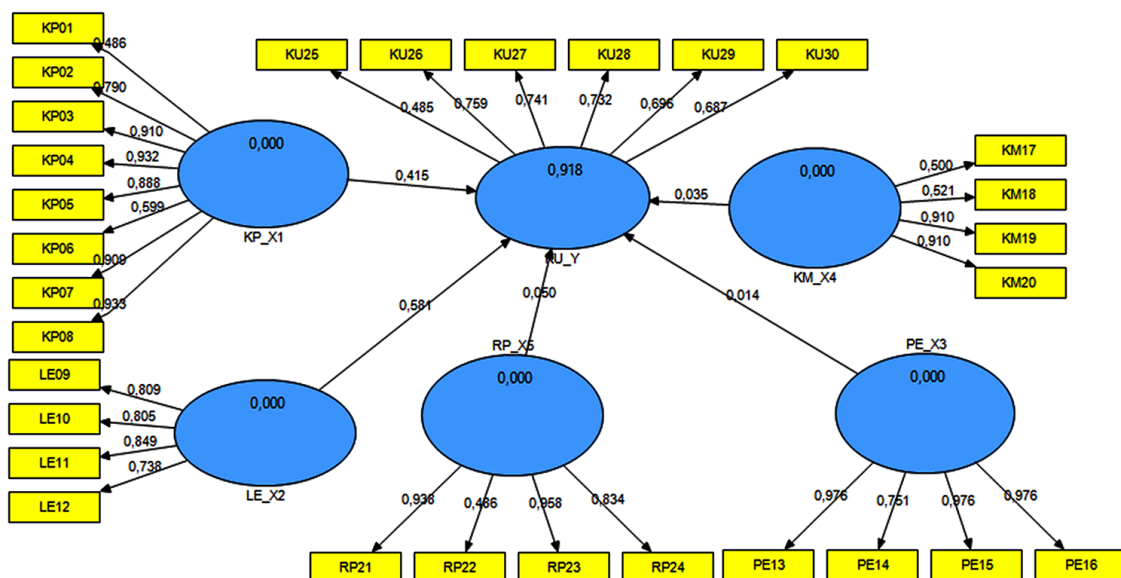
Tabel 4. Koefisien determinasi (R²)

	R square
Keberlangsungan Usaha_Y	0.918

Sumber: Data diolah (2021)

Berdasarkan tabel 3. dapat diketahui bahwa *output composite reliability* yang diperoleh masing-masing variabel laten lebih besar dari 0,7. Hasil ini menunjukkan bahwa masing-masing variabel laten sudah reliabel. *Inner Model structural* dievaluasi dengan menggunakan *R-Square* untuk konstruk dependen. Pengujian *Inner* model bertujuan untuk menguji ada atau tidak adanya pengaruh antar konstruk dan *R square*. Model struktural dievaluasi dengan menggunakan *p-value* untuk mengetahui signifikansi dari koefisien parameter jalur *structural* dan *R Square* untuk mengetahui pengaruh variabel laten independen terhadap variabel laten dependen apakah memiliki pengaruh yang substantif.

Gambar 2. Hasil Uji Data



Sumber: Data diolah (2021)

Berdasarkan Tabel 4, terlihat nilai *R Square* yang diperoleh adalah sebesar 0,918 atau 91,8%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa besarnya pengaruh dari faktor kualitas produk UMKM, lingkungan eksternal, pemanfaatan *e-commerce*, kesiapan modal, dan relaksasi pajak serta kredit terhadap keberlangsungan usaha UMKM, sedangkan sebanyak (100-*R Square*) 8,2% sisanya merupakan besar kontribusi pengaruh yang diberikan oleh faktor lain yang tidak diteliti. Untuk menyimpulkan apakah hipotesis diterima atau ditolak, digunakan nilai *p-value* pada signifikansi $\alpha = 5\%$ atau 0,05. Jika *p-value* = < 0,05 maka H_0 ditolak atau terdapat pengaruh signifikan. Sebaliknya, jika *p-value* >0,05 maka H_0 tidak ditolak atau tidak ada pengaruh signifikan. Berikut ini hasil uji hipotesisnya.

Tabel 4. Hasil Pengujian Hipotesis

Hipotesis	Diagram Jalur		p-value	t stat.	Keterangan	
H ₁	Kualitas produk	→	Keberlangsungan usaha	0.415	2.965	Tdk Signifikan
H ₂	Lingkungan eksternal	→	Keberlangsungan usaha	0.581	6.018	Tdk Signifikan
H ₃	Pemanfaatan <i>e-commerce</i>	→	Keberlangsungan usaha	0.014	0.230	Signifikan
H ₄	Kesiapan modal	→	Keberlangsungan usaha	0.034	0.116	Signifikan
H ₅	Relaksasi pajak dan kredit	→	Keberlangsungan usaha	0.050	0.284	Signifikan

Sumber: Data diolah, 2021.

Kualitas produk tidak berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM di masa pandemic covid-19. Hasil ini dibuktikan dengan nilai *p-value* yang lebih besar dari 0,05 atau (0.415>0.05). Hasil ini juga mengindikasikan bahwa hipotesis pertama dinyatakan tidak diterima. Perkembangan produk di masa pandemic covid-19 sangat susah untuk dilaksanakan, sebab kebutuhan perusahaan untuk beroperasi sudah dibatasi. Pelaku usaha UMKM yang kami survey juga menyatakan bahwa kualitas produk mereka di masa pandemic covid-19 beberapa mengalami penurunan, disebabkan distribusi bahan baku yang terhambat, sehingga produktivitasnya pun kurang baik.

Kualitas produk adalah suatu usaha untuk memenuhi atau melebihi harapan pelanggan, di mana suatu produk tersebut memiliki kualitas yang sesuai dengan standar kualitas yang telah ditentukan atau melebihi harapan pelanggan atau konsumen (Hsu dkk., 2017; Sholihin, 2015). Kualitas produk merupakan hal penting yang harus dimiliki oleh sebuah produk, sehingga produsen dituntut untuk menghasilkan produk yang berkualitas agar dapat menarik perhatian konsumen dan memenangkan pasar, sehingga keberlangsungan usahanya pun dapat lebih lama (Cho, 2015; Dwivedi dkk., 2021; Hinze & Sump, 2019).

Konsumen yang merasa puas akan memberikan dampak positif pada keberlangsungan sebuah usaha (Thijssens dkk., 2015). Kualitas produk yang sesuai keinginan konsumen menjadi salah satu indikator memenuhi keinginan konsumen, kepuasan dan image atau reputasi positif perusahaan yang baik akan berefek pada pandangan masyarakat umum para konsumennya (Bostan, 2011). Ketika keinginan konsumen mengenai kualitas produk dipenuhi oleh suatu perusahaan, maka konsumen akan merasa puas, selain itu dengan memberikan kualitas produk yang diinginkan konsumen juga memberikan gambaran positif bagi suatu

usaha untuk keberlangsungannya, sebaliknya jika keinginan konsumen mengenai kualitas produk tidak terpenuhi konsumen, maka mereka cenderung kurang puas atau mengalami pengalaman kurang memuaskan, sehingga akan berdampak pada keberlangsungan suatu usaha (Cho, 2015; Dwivedi dkk., 2021; Hsu dkk., 2017; Sholihin, 2015; Thijssens dkk., 2015).

Lingkungan eksternal tidak berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM di masa pandemic covid-19. Nilai p-value variabel ini lebih besar dari 0,05 atau ($0,581 > 0,05$). Hasil ini membuktikan bahwa hipotesis kedua yang disusun dinyatakan tidak diterima. Lingkungan eksternal ini lebih mengarah pada sekitar kawasan industri pelaku usaha melakukan produksi. Kondisi sosial, budaya dan ekonomi yang terjadi selama masa pandemic covid-19 lebih bersifat general, sehingga UMKM tidak terdampak dengan tekanan tersebut. Pelaku usaha juga lebih mengedepankan produktivitasnya untuk bertahan di masa pandemic covid-19 dibandingkan berdiam diri dan hanya mengamati kondisi lingkungannya.

Keberlangsungan usaha UMKM juga tergantung dari kemampuannya mengelola faktor-faktor lingkungan serta pembentukan dan pelaksanaan strategi usaha, terutama faktor eksternal. Faktor eksternal ini meliputi lingkungan makro dan mikro yang terdiri dari demografi, politik, teknologi, ekonomi dan sosial budaya (Chang, 2015; Joung dkk., 2013; Setiany dkk., 2018). Unsur demografi ini diukur melalui perubahan jumlah pendapatan masyarakat. Ketika jumlah pendapatan masyarakat naik, maka penjualan entitas pun seharusnya meningkat, dan sebaliknya ketika jumlah pendapatan masyarakat turun, maka penjualan entitas pun akan menurun (Worae & Ngwakwe, 2017; Collins dkk., 2017; Dwivedi dkk., 2021). Hal ini tentu berdampak terhadap keberlangsungan usaha entitas. Lingkungan politik sangat berpengaruh sekali dengan optimisme keberlangsungan usaha UMKM di masa pandemic covid-19 (Özatay & Sak, 2020). Hal ini terjadi ketika pemerintah mulai memberlakukan pembatasan waktu operasional dengan skala besar, maka masyarakat mulai kesulitan untuk melakukan pembelian terutama adanya kebutuhan pangan mereka. Hal ini tentu mengancam keberlangsungan usaha UMKM di masa pandemic covid-19 saat ini. Penggunaan teknologi, seperti komputer dan pemanfaatan internet juga dapat menciptakan proses penjualan semakin mudah dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Permasalahan lain muncul ketika belum semua pelaku usaha UMKM memiliki pengetahuan dan cara mengoperasionalkan teknologi internet. Hal ini tentu mengancam keberlangsungan usaha mereka di masa yang sudah canggih saat pandemic covid-19 ini (Durst & Edvardsson, 2012; Sahela & Susanti, 2021).

Faktor ekonomi, terjadi ketika semakin membaiknya kondisi ekonomi dan tingkat konsumsi masyarakat, maka tentu akan mendorong terciptanya kondisi perdagangan yang lebih baik, dimana daya beli masyarakat akan suatu produk ikut meningkat (Dwivedi dkk., 2021; Joung dkk., 2013; Widyatini, 2019). Selain itu, situasi pasar yang kondusif juga turut mendukung peningkatan optimisme pengusaha UMKM untuk meningkatkan usahanya. Faktor sosial budaya mempengaruhi keberlangsungan usaha UMKM karena terjadinya perubahan perilaku masyarakat saat ini di masa pandemic covid-19. Hal ini tentu berdampak terhadap besar kecilnya permintaan produk yang dihasilkan oleh UMKM tersebut. Kondisi ini jika terus berlanjut, maka keberlangsungan usaha UMKM mulai terancam dan akan mulai sedikit yang dapat bertahan (Bonn & Fisher, 2011; Cunningham, 2004).

Pemanfaatan *e-commerce* berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM di masa pandemic covid-19. Nilai p-value variabel ini lebih kecil dari 0,05 atau ($0,014 < 0,05$),

sehingga hipotesis ketiga yang disusun diterima. Tidak bisa disanggah lagi bahwa di masa digital saat ini semua telah berbasis *e-commerce*, sehingga ketika seseorang tidak update dengan perkembangan zaman maka ia akan mengalami kemunduran. Pandemi Covid-19 banyak mengubah pola pemikiran dan perkembangan industri bisnis saat ini, dimana pelaku UMKM tidak perlu membutuhkan tempat seperti mall atau pun pasar untuk dapat memulai bisnisnya, cukup dengan menggunakan sarana *e-commerce*. Entitas harus mulai membiasakan diri untuk beraktivitas dengan *e-commerce*, sehingga jangkauan pasarnya akan semakin luas bahkan dapat menciptakan pasar baru untuk keberlangsungan usahanya di masa new normal mendatang.

E-commerce adalah proses membeli, menjual, mengirim, atau menukar produk, jasa, dan/atau informasi melalui jaringan komputer, yang sebagian besar adalah internet dan intranet (Zaied dkk., 2012). Banyak kasus dari usaha mikro, kecil, dan menengah yang mengesampingkan manfaat penggunaan dari *e-commerce* itu sendiri (Rahardjo dkk., 2019; Ratnawati, 2020). Pelaku bisnis berasumsi bahwa penggunaan *e-commerce* hanya membuang waktu, tenaga, dan biaya untuk membuat perusahaan berkembang tanpa mempertimbangkan adanya manfaat positif yang akan didapatkan di kemudian hari untuk mempromosikan produknya serta meningkatkan omzet penjualan (Amin dkk., 2018; Pan & Zinkhan, 2006). Pemanfaatan *e-commerce* melalui jual beli online bagi perusahaan kecil seperti UMKM sesungguhnya lebih memberikan fleksibilitas dalam produksi, dapat memberikan informasi pengiriman yang lebih cepat kepada pelanggan, mengirimkan dan menerima penawaran secara cepat dan hemat, serta dapat mendukung transaksi dengan cepat tanpa kertas. Hal inilah yang dapat memberikan dorongan usaha mikro, kecil, dan menengah untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya.

Beberapa keuntungan pemanfaatan *e-commerce* dalam mendukung keberlangsungan usaha UMKM, antara lain: meningkatkan revenue stream, meningkatkan market exposure, menurunkan biaya operasional, efisien, lebih tepat waktu, memperpendek siklus hidup produk, meningkatkan manajemen pasokan untuk mempermudah jalannya usaha, meluaskan jangkauan ke seluruh daerah, meningkatkan kedekatan dengan pelanggan melalui pemberian kritik dan saran melalui e-mail dan meningkatkan rantai nilai dengan mengkomplemenkan bisnis praktis (Amrina & Vilsu, 2015; A. Y. Chang & Cheng, 2019; Durst & Edvardsson, 2012; Sahela & Susanti, 2021; Matos dkk., 2018). Semakin baik UMKM dalam memanfaatkan *e-commerce* untuk proses bisnisnya, maka akan semakin baik pula keberlangsungan usahanya. Begitu pula sebaliknya, semakin sedikit UMKM memanfaatkan *e-commerce* untuk proses bisnisnya saat ini, maka pelaku UMKM akan mulai terlindas dengan pesaing lainnya, artinya keberlangsungan usahanya menurun (Durst & Edvardsson, 2012).

Kesiapan modal berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM di masa pandemic covid-19. Nilai p-value variabel ini lebih kecil dari 0,05 atau ($0,034 < 0,05$), sehingga hipotesis keempat yang disusun dinyatakan diterima. Modal adalah hal penting dan utama di sebuah bisnis, ketika modal berkurang maka operasional dan distribusi produknya pun terhambat. Di masa pandemic covid-19 banyak pelaku usaha yang melakukan penutupan operasionalnya di beberapa lokasi di Kabupaten Lamongan. Kondisi ini dikarenakan beberapa pelaku UMKM telah sulit untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya. Peran modal sangat penting, ketika modal entitas masih kuat maka ia dapat menjaga keberlangsungan

usahanya dengan konsisten, tetapi ketika modal entitas sudah mulai berkurang maka ia akan sulit menjaga keberlangsungan usahanya.

Relaksasi pajak dan kredit berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM di masa pandemic covid-19. Nilai p-value variabel ini lebih kecil dari 0,05 atau (0,05=0,05), sehingga hipotesis ketiga yang disusun dinyatakan diterima. Kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah di masa pandemic covid-19 ini sangat membantu pelaku UMKM. Selama masa itu banyak pelaku UMKM yang kesulitan memperoleh pendapatan, sehingga pemenuhan kewajibannya di perbankan pun mengalami kemunduran. Kondisi ini tentu sangat bahaya bagi perekonomian nasional, sehingga keputusan kebijakan tersebut dirasa pelaku UMKM dapat sedikit meringankan beban mereka untuk menjaga keberlangsungan usaha mereka.

Masa pandemi covid-19 di Kabupaten Lamongan, telah membuat banyak pelaku UMKM yang memberhentikan beberapa pegawainya serta menutup sebagian tempat usahanya. Penurunan omset penjualan serta anjuran dari pemerintah kepada masyarakat untuk lebih banyak di rumah atau pun Work from home (WFH), membuat pelaku UMKM susah bergerak. Masa pandemi covid-19 juga menumbuhkan kebiasaan baru masyarakat khususnya dalam memenuhi aktivitasnya. Saat ini konsumen banyak menggunakan berbagai aplikasi online. Hal ini menyebabkan media online juga menyediakan fasilitas data base yang begitu besar yang berguna sebagai layanan informasi yang penting bagi para pemangku kepentingan. Keterbaruan penelitian ini, yaitu pengujian terhadap variabel baru yang hanya ada di Indonesia, yaitu relaksasi pajak dan kredit yang dimunculkan di masa pandemic covid-19. Sedangkan variabel lainnya telah banyak digunakan oleh beberapa literatur, namun situasi dan kondisinya berbeda dengan penelitian saat ini. Implikasi penelitian ini tentu memberikan temuan secara ilmiah melalui survey yang dapat digunakan sebagai bahan evaluatif terhadap kebijakan ekonomi yang dibuat oleh pemerintah di masa pandemic dan new normal saat ini.

Pandemi virus Corona (Covid-19) telah mengancam hampir semua aspek kehidupan manusia. Nyaris tak satupun aspek kehidupan tidak terdampak negatif oleh wabah ini. Berbagai aspek terdampak virus Corona (Covid-19) yang awalnya hanya pada aspek kesehatan, berlanjut pada aspek sosial, keagamaan, pendidikan, dan tentunya aspek ekonomi. Permintaan akan barang dan jasa menurun selama periode ini (Özatay, & Sak, 2020) Keadaan ini menjadi hal yang sulit bagi suatu negara berkembang (Loayza & Pennings, 2020), terlebih bagi negara-negara yang berpenduduk besar dan didominasi oleh industri kecil-menengah sebagai penunjang perekonomian seperti Indonesia. Hal ini didasari bahwa usaha kecil menengah menjadi sangat rapuh (*fragile*) pada masa Covid-19 (Bartik et al., 2020). Oxford Analytica (2020) menyatakan bahwa Indonesia dan Filipina menjadi negara terdampak paling parah di ASEAN dalam bidang ekonomi. Dalam keadaan seperti ini, terdapat tuntutan bahwa perekonomian harus tetap berjalan, utamanya dikarenakan jumlah penduduk yang sangat besar.

Kebijakan relaksasi kredit yg dikeluarkan pemerintah melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 11/POJK.03/2020 ini memberikan keringanan bagi para debitur perbankan yang terdampak virus Corona (Covid-19), mulai dari penurunan suku bunga hingga penundaan pembayaran untuk sementara waktu. Kebijakan ini juga dapat membantu UMKM yang terdampak penyebaran virus Corona (Covid-19) dari kebangkrutan. Kebijakan

ini disambut gembira dan memberikan sedikit harapan serta optimisme bagi pelaku bisnis agar menjaga keberlangsungan usaha mereka. Kebijakan relaksasi kredit merupakan salah satu yang diterapkan untuk menjaga keberlangsungan UMKM, mengingat keberlangsungan usaha menjadi aspek yang wajib diperhatikan selama periode ini (Chang & Cheng, 2019).

Covid-19 berdampak diberbagai segala sektor, salah satunya sektor ekonomi. Hal ini dirasakan secara signifikan oleh para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang mengalami krisis ekonomi. Pasalnya, menurunnya daya beli masyarakat akibat pandemi Covid-19 juga sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM. Krisis ekonomi yang dialami UMKM tanpa disadari dapat menjadi ancaman bagi perekonomian nasional. Oleh karena itu, perlu adanya pembinaan dan bantuan untuk pelaku UMKM di masa pandemi melalui lembaga pemerintah. Saat Indonesia mengalami krisis moneter tahun 1998, UMKM menjadi penyangga ekonomi nasional, menyerap tenaga kerja, dan menggerakkan perekonomian. Sementara, di tahun 2008 pada masa krisis keuangan global, UMKM tetap kuat menopang perekonomian. Namun, sektor ini tetap tak bisa menahan krisis yang disebabkan Covid-19. Keberlangsungan usaha UMKM saat ini sedang dipertaruhkan, penelitian ini memberikan manfaat bahwa perlu adanya penambahan bantuan berupa kesiapan modal, pembinaan terhadap pemanfaatan *e-commerce* dan kebijakan yang disusun harus memihak kepada pelaku UMKM dan perekonomian mikro. Masyarakat juga perlu untuk aktif bertransaksi di lingkup perekonomian mikro agar siklus ekonomi negara tetap aman dan usaha UMKM pun bertahan.

Ditengah covid-19 ini, penjualan secara langsung umumnya mengalami penurunan dikarenakan pola masyarakat yang lebih banyak berdiam dirumah. Selain itubanyak UMKM yang memilih tidak membuka toko atau usaha mereka karena adanya pembatasan jam operasional atau pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di beberapa daerah. Salah satu cara untuk tetap menjalankan usaha dan menjangkau lebih banyak konsumen dan memperluas pangsa pasar yang dapat dilakukan oleh UMKM adalah memperluas jaringan dengan memanfaatkan penjualan *e-commerce*. *E-commerce* merupakan suatu proses membeli dan menjual produk-produk secara elektronik oleh konsumen dan dari perusahaan ke perusahaan dengan computer sebagai perantara transaksi bisnis (Khan, 2016). *E-commerce* yang pada awalnya sebuah mekanisme penjualan ritel online, sekarang sudah memiliki makna yang lebih luas. Menurut Khan (2016) *e-commerce* telah menciptakan pasar digital baru dengan harga yang lebih transparant, kemudahan akses, pasar global dengan pergadagan yang sangat efisien. Meski belum sempurna, *e-commerce* ini memiliki dampak langsung pada hubungan perusahaan atau pelaku usaha dengan pemasok, pelanggan, pesaing dan dapat dengan mudah melakukan pemasaran produk maupun mengadopsi cara pemasaran pelaku bisnis lainnya. Beberapa *e-commerce* yang bisa dimanfaatkan oleh Pelaku UMKM di Indonesia seperti shopee, tokopedia, buka lapak, OLX, gojek, lazada dll. Di Era revolusi industri 4.0 para pelaku usaha seharusnya memang sudah bergerak ke perdagangan secara *e-commerce* karena pola pedagangan dan pembelian dr konsumen yang sudah mulai bergeser, ditambah lagi adanya pandemik covid-19 yang menjadikan perdagangan *e-commerce* sudah menjadi pilihan yang baik untuk para pelaku UMKM untuk bisa tetap bertahan bahkan berpotensi untuk dapat menjangkau pangsa pasar baru.

SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dapat disimpulkan bahwa kualitas produk dan lingkungan eksternal tidak berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM di masa pandemic covid-19. Sedangkan pemanfaatan *e-commerce*, kesiapan modal, dan relaksasi pajak serta kredit perbankan berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM di masa pandemic covid-19. Saat ini UMKM mengalami berbagai permasalahan, seperti penurunan penjualan, permodalan, distribusi terhambat, kesulitan bahan baku, produksi menurun dan PHK buruh. Hal ini tentu menjadi ancaman bagi perekonomian nasional, sebab UMKM adalah penggerak ekonomi domestik dan penyerap tenaga kerja cukup banyak yang sedang menghadapi penurunan produktivitas, yang berakibat pada penurunan profit secara signifikan.

Penelitian ini menggunakan responden para pelaku UMKM dengan latar belakang pendidikan yang didominasi oleh lulusan SMK, sehingga dorongan untuk berinovasi masih belum terlalu tinggi. Hal ini terjadi sebab di masa pandemic, mereka kesulitan bergerak memasarkan produknya. Kekurangan lainnya dalam penelitian ini yaitu proses perolehan data yang sangat lama sebab kesibukan dari para responden kami. Namun, kami berikan apresiasi yang sangat tinggi kepada mereka yang sudah berkenan meluangkan waktunya sejenak untuk mengisi survey yang diberikan.

PUSTAKA ACUAN

- Allen, William A., Wood, G. (2006). Defining and Achieving Financial Stability. *Journal of Financial Stability*, 152–172.
- Allen, F., & Carletti, E. (2010). An Overview of the Crisis: Causes, Consequences, and Solutions. *International Review of Finance*, 10(1), 1–26. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2443.2009.01103.x>
- Amin, S., Usman, M., Sohail, N., & Aslam, S. (2018). Relationship Between Intellectual Capital and Financial Performance: The Moderating Role of Knowledge Assets. *Pakistan Journal of Commerce and Social Science*, 12(2), 521–547.
- Amrina, E., & Vilsa, A. L. (2015). Key Performance Indicators for Sustainable Manufacturing Evaluation in Cement Industry. *Procedia CIRP*, 26, 19–23. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2014.07.173>
- Barney, J. (1997). *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. Addison –Wesley Publishing Company: New Jersey.
- Bentolila, S., Jansen, M., & Jiménez, G. (2018). When Credit Dries Up: Job Losses in The Great Recession. *Journal of the European Economic Association*, 16(3), 650–695. <https://doi.org/10.1093/jeea/jvx021>
- Bonn, I., & Fisher, J. (2011). Sustainability: The Missing Ingredient in Strategy. *Journal of Business Strategy*, 32(1), 5–14. <https://doi.org/10.1108/02756661111100274>
- Bostan, I. (2011). Morality, Ethics and True Image in Business Accounting. *Theoretical and Applied Economics*, 18(6), 47–54.
- Castelo, B. M. (2013). Sustainability Reporting Guidelines. *Encyclopedia of Corporate Social Responsibility*, 2389–2395. https://doi.org/10.1007/978-3-642-28036-8_619

- Chang, A. Y., & Cheng, Y. T. (2019). Analysis Model of The Sustainability Development of Manufacturing Small and Medium-Sized Enterprises in Taiwan. *Journal of Cleaner Production*, 207, 458–473. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.10.025>
- Chang, K. (2015). The Impacts of Environmental Performance and Propensity Disclosure on Financial Performance: Empirical Evidence from Unbalanced Panel Data of Heavy-Pollution Industries in China. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 8(1), 21–36. <https://doi.org/10.3926/jiem.1240>
- Chen, W., Weng, C. S., & Hsu, H. (2010). A Study of The Entrepreneurship of Taiwanese Youth by The Chinese Entrepreneur Aptitude Scale. *Journal of Technology Management in China*, 5(1), 26–39. <https://doi.org/10.1108/17468771011032778>
- Chinta, R., Sussan, F., & Jin, A. (2014). Energy Consumption, Green-house Gases Emissions, Water Usage and Waste Practices: Evidence from Top Global 100 Firms in the Area of Sustainability. *Journal of Strategic Innovation and Sustainability*, 10(1), 49–64.
- Cho, Y. N. (2015). Different Shades of Green Consciousness: The Interplay of Sustainability Labeling and Environmental Impact on Product Evaluations. *Journal of Business Ethics*, 128(1), 73–82. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2080-4>
- Collins, D. W., Pungaliya, R. S., & Vijh, A. M. (2017). The Effects of Firm Growth and Model Specification Choices on Tests of Earnings Management in Quarterly Settings. *Accounting Review*, 92(2), 69–100. <https://doi.org/10.2308/accr-51551>
- Cunningham, S. (2004). The Creative Industries after Cultural Policy. *International Journal of Cultural Studies*, 7(1), 105–115. <https://doi.org/10.1177/1367877904040924>
- De Bruin, A. (2005). Multi-Level Entrepreneurship in the Creative Industries: New Zealand's Screen Production Industry. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 6(3), 143–150. <https://doi.org/10.5367/0000000054662791>
- Disemadi, H. S., & Shaleh, A. I. (2020). Banking Credit Restructuring Policy on The Impact of COVID-19 Spread in Indonesia. *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 5(2), 63–70.
- Durst, S., & Edvardsson, I. R. (2012). Knowledge Management in SMEs: A Literature Review. *Journal of Knowledge Management*, 16(6), 879–903. <https://doi.org/10.1108/13673271211276173>.
- Dwivedi, Y. K., Ismagilova, E., Hughes, D. L., Carlson, J., Filieri, R., Jacobson, J., Jain, V., Karjaluoto, H., Kefi, H., Krishen, A. S., Kumar, V., Rahman, M. M., Raman, R., Rauschnabel, P. A., Rowley, J., Salo, J., Tran, G. A., & Wang, Y. (2021). Setting the Future of Digital and Social Media Marketing Research: Perspectives and Research Propositions. *International Journal of Information Management*, 59, 102168. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102168>
- Hinze, A. K., & Sump, F. (2019). Corporate Social Responsibility and Financial Analysts: A Review of The Literature. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 10(1), 183–207. <https://doi.org/10.1108/SAMPJ-05-2017-0043>
- Hsu, C. H., Chang, A. Y., & Luo, W. (2017). Identifying Key Performance Factors for Sustainability Development of SMEs – Integrating QFD and Fuzzy MADM Methods. *Journal of Cleaner Production*, 161, 629–645. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.05.063>
- Igielski, M. (2018). The Role of Intellectual Capital in Building a Competitive Advantage for

- Companies from the Baltic Sea Region in the Transport, Shipping and Logistic Industry (TSL). *SHS Web of Conferences*, 57, 01015. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20185701015>
- Joung, C. B., Carrell, J., Sarkar, P., & Feng, S. C. (2013). Categorization of Indicators for Sustainable Manufacturing. *Ecological Indicators*, 24, 148–157. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2012.05.030>
- Kansal, M., Joshi, M., & Batra, G. S. (2014). Determinants of Corporate Social Responsibility Disclosures: Evidence from India. *Advances in Accounting*, 30(1), 217–229. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2014.03.009>
- Khan, A. G. (2016). Electronic Commerce: A Study on Benefits and Challenges in an Emerging Economy. *Type: Double Blind Peer Reviewed International Research Journal Publisher: Global Journals Inc*, 16(1).
- Lumpkin, G. T., Steier, L., & Wright, M. (2011). in Family Business Business and Strategic. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 306, 285–306.
- Malesev, S., & Cherry, M. (2021). Digital and Social Media Marketing-Growing Market Share for Construction SMEs. *Construction Economics and Building*, 21(1), 65–82. <https://doi.org/10.5130/AJCEB.v21i1.7521>.
- Matos, F., Vairinhos, V., Selig, P. M., & Edvinsson, L. (2018). Intellectual Capital Management as a Driver of Sustainability: Perspectives for Organizations and Society. *Intellectual Capital Management as a Driver of Sustainability: Perspectives for Organizations and Society*, 1–242. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-79051-0>.
- Mian, A., & Sufi, A. (2010). The Great Recession: Lessons from Microeconomic Data. *American Economic Review*, 100(2), 51–56. <https://doi.org/10.1257/aer.100.2.51>.
- Moustaghfir, K., Schiuma, G., Moustaghfir, K., Schiuma, G., & Schiuma, G. (2013). Knowledge, Learning, and Innovation: Research and Perspectives. *Journal of Knowledge Management*, 17(4), 495–510. <https://doi.org/10.1108/JKM-04-2013-0141>.
- Muktiyanto, A., Hermawan, A. A., & Hadiwidjaja, R. D. (2020). The Role of Management Control Systems in The Performance of Higher Education Through Good University Governance. *International Journal of Trade and Global Markets*, 13(3), 288–310. <https://doi.org/10.1504/IJTGM.2020.108777>.
- Munawir, Raharjo, K., Djalil, M. A., Syahputra, H., Muslim, B., & Adam, M. (2019). Dimensions of Identity Strength and Organizational Citizenship Behavior (OCB) in Establishing Good University Governance and Performance of Religious Ideology-Based Higher Educations. *Journal of Applied Research in Higher Education*, 11(2), 250–272. <https://doi.org/10.1108/JARHE-07-2018-0115>
- Özatatay, F., & Sak, G. (2020). What Can We Do to Manage The Economic Consequences of COVID-19? *Economic Policy Research Foundation of Turkey Fatih*, 1–8.
- Ozili, P. K., & Arun, T. (2020). Spillover of COVID-19: Impact on the Global Economy. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3562570>
- Padmore, J. O.-G. M. S. S. C. L. K. J. (2007). Achieving Competitive Advantage in The Mexican Footwear Industry. *Benchmarking: An International Journal*, 14(3), 289–305.
- Palil, M. R. (2004). the Effect of *E-commerce* on Malaysian Tax System: an Empirical Evidence

- From Academicians and Malaysian Tax Practitioners. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 6(1), 1–9. <https://doi.org/10.9744/jak.6.1.pp.1-9>
- Pan, Y., & Zinkhan, G. M. (2006). Exploring the Impact of Online Privacy Disclosures on Consumer Trust. *Journal of Retailing*, 82(4), 331–338. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2006.08.006>
- Porter, M. (1994). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. The Free Press: New York.
- Rahardjo, B., Khairul, I., & Siharis, A. K. (2019). Pengaruh Financial Technology (Fintech) Terhadap Perkembangan UMKM di Kota Magelang. *Prosiding Seminar Nasional dan Call For Papers*, 347–356.
- Ratnawati, K. (2020). The Influence of Financial Inclusion on MSMEs' Performance Through Financial Intermediation and Access to Capital. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(11), 205–218. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no11.205>
- Sahela, K. Z., & Susanti, A. R. A. (2021). The Influence of Government Dimension on Financial Education and Empowerment of Micro-, Small- and Medium-Sized Enterprises in Indonesia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 637–644.
- Saunila, M. (2014). Innovation Capability for SME Success: Perspectives of Financial and Operational Performance. *Journal of Advances in Management Research*, 11(2), 163–175. <https://doi.org/10.1108/JAMR-11-2013-0063>
- Seelos, C., & Mair, J. (2005). Social Entrepreneurship: Creating New Business Models to Serve The Poor. *Business Horizons*, 48(3), 241–246. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2004.11.006>
- Sekaran, U. (2003). *Research Methods For Business: A-Skill Building Approach*. Wisley: New York.
- Setiany, E., Suhardjanto, D., Purwanto, & Ashardianti, D. (2018). Environmental Disclosure in Agricultural Sector and Consumer Goods Annual Report (Comparison between Indonesia and Malaysia). *Review of Integrative Business and Economics Research*, 7(4), 203–215.
- Sholihin, A. M. M. (2015). The Impact of Social and Environmental Information on Managers' Decisions. *Asian Review of Accounting*, 23(3), 156–169.
- Tarigan, J., Hatane, S. E., Stacia, L., & Widjaja, D. C. (2019). Corporate Social Responsibility Policies and Value Creation: Does Corporate Governance and Profitability Mediate That Relationship? *Investment Management and Financial Innovations*, 16(2), 270–280. [https://doi.org/10.21511/imfi.16\(2\).2019.23](https://doi.org/10.21511/imfi.16(2).2019.23)
- Thijssens, T., Bollen, L., & Hassink, H. (2015). Secondary Stakeholder Influence on CSR Disclosure: An Application of Stakeholder Saliency Theory. *Journal of Business Ethics*, 132(4), 873–891. <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2623-3>
- Widyatini, I. R. (2019). Financial Inclusion for Economic Sustainability through the Implementation of Good Corporate Governance. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 8(3), 122–130.
- Wohllebe, A., Hübner, D. S., Radtke, U., & Podruzsik, S. (2021). Mobile Apps in Retail: Effect of Push Notification Frequency on App User Behavior. *Innovative Marketing*, 17(2), 102–111. [https://doi.org/10.21511/im.17\(2\).2021.10](https://doi.org/10.21511/im.17(2).2021.10)

- Worae, T. A., & Ngwakwe, C. (2017). Environmental Responsibility and Financial Performance Nexus in South Africa: Panel Granger Causality Analysis. *Environmental Economics*, 8(3), 29–34. [https://doi.org/10.21511/ee.08\(3\).2017.03](https://doi.org/10.21511/ee.08(3).2017.03)
- Xie, J., Nozawa, W., Yagi, M., Fujii, H., & Managi, S. (2019). Do Environmental, Social, and Governance Activities Improve Corporate Financial Performance? *Business Strategy and the Environment*, 28(2), 286–300. <https://doi.org/10.1002/bse.2224>
- Zaied, A. N. H., Hussein, G. S., & Hassan, M. M. (2012). The Role of Knowledge Management in Enhancing Organizational Performance. *International Journal of Information Engineering and Electronic Business*, 4(5), 27-35.

The Effect of Leadership Style, Trust, and Work Ethic As Mediation, on The Work Engagement of AI's Companies

Otto Berman Sihite^{1*}, Poltak Sinaga², Innocentius Bernarto³, Rosdiana Sijabat⁴

^{1, 2, 3, 4}Universitas Pelita Harapan, Indonesia

¹ottosihite11@gmail.com, ²poltak.sinaga@uph.edu, ³innocentius.bernarto@uph.edu,

⁴rosdiana.sijabat@atmajaya.ac.id

*Corresponding author

Abstract

The objective of the research purpose is to analyze if there is an effect of the leadership style, trust, and work ethic, towards work engagement especially to the service department. Due to the fact that complaints increased from customer and impact to less satisfactory. A quantitative approach, with path analysis is using in this research. This research using survey research designs with questionnaire for employees in the service section from the labor level to the Supervisor position. Total samples 78 people taken from 100 populations. It was discovered from the results, that work ethic has a positive and important influence on working engagement that decrease the level complaints, which makes this research special since no related research has been done so far.

Keywords: *leadership style, trust, work ethic, work engagement*

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis apakah terdapat pengaruh gaya kepemimpinan, kepercayaan, dan etika kerja terhadap keterlibatan kerja khususnya pada bagian service. Karena keluhan dari pelanggan meningkat dan berdampak kurang memuaskan. Pendekatan kuantitatif, dengan analisis jalur, dan desain penelitian survei menggunakan kuesioner yang digunakan untuk menguji hipotesis bagi karyawan bagian layanan dari tingkat tenaga kerja hingga posisi Supervisor. Jumlah sampel 78 orang diambil dari 100 populasi. Dari hasil penelitian diketahui bahwa etos kerja berpengaruh positif dan penting terhadap komponen keterlibatan kerja sehingga mengurangi jumlah keluhan, yang menjadikan penelitian ini istimewa karena selama ini belum ada penelitian terkait yang dilakukan.

Kata kunci: *gaya kepemimpinan, kepercayaan, etika kerja, keterlibatan kerja*

Cara Mengutip:

Sihite, O. B., Sinaga, P., Bernarto, I., & Sijabat, R. (2021). The Effect of Leadership Style, Trust, and Work Ethic As Mediation, on The Work Engagement of AI's Companies. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 11(1), 71–80. <https://doi.org/10.15408/ess.v11i1.20247>.

INTRODUCTION

In the service-based business world, excellence in service is always prioritized. These services must be provided in an optimal and sustainable manner. The most pressing issue for a company's leaders is that the service is substandard. As a result of this subpar service, performance will suffer. Aside from poor performance, it will harm a company's credibility in the eyes of its customers. As a company with a service business sector for products sold or after sales, optimal service or customer satisfaction must be a priority and become an indicator of progress and an agreement on how to keep this business sector going. Several customers have written warning letters expressing their dissatisfaction with the services provided by the service department for their purchased products. The performance of this department will have an impact on the overall performance of the company (see Table 1).

Table 1. Number of Complaints for three years (2017-2019)

Year	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total	Dev	%
2017	6	9	10	12	12	14	21	12	11	12	12	13	144		
2018	10	21	11	12	13	13	14	14	15	12	12	11	158	14	10%
2019	11	14	23	12	22	12	14	15	16	20	15	16	190	32	20%

Along with receiving various types of customer complaints, company leaders must learn how to anticipate and look for these problems so that they do not occur, or at least reduce the number of these complaints. If problems are discovered in the company, there are several potential losses that a business or organization may face, including further lowering the work ethic of the employees. This is a significant gap that our special issue aims to fill. We gain a better understanding of basic sense making practices of organizational actors involved in “leading” and “following,” as well as how identity issues are linked to the desire to become a leader, the style that a leader adopts, influence strategies used, and power use, by studying how ethics are embedded in leadership and identity issues. This issue is aimed at scholars who are interested in “ethics and leadership,” “ethics and identity,” and “identity and leadership” (Eubanks et al., 2012; Den Hartog & Belschak, 2012).

Furthermore, it is not impossible for a poor quality management system to be the source of this problem. Product knowledge, response to need, question resolution, quick service, quick connection to the right person, and efforts to reduce queuing time were discovered to be factors that are positively associated with overall satisfaction (Paul et al., 2016). This study emphasizes the importance of organizations focusing on employee engagement as well as customer service. Employee efforts and customer behavior will result in a mixed bag of benefits for the organization. It is clear that the most appropriate leadership styles that promote service-oriented employee engagement and behavior can be fostered to the greatest extent possible within the organization to promote better service performance. The low levels of dissonance factors or differences between preferred and experienced instrumental leadership styles act as a complement to employee engagement. Mariappanadar (2018) shows that leadership style has a significant impact on employee engagement with the company. Transformational and transactional leadership, in particular, positively predict

psychological capital and employee job involvement; compared to transactional leadership, transformational leadership has its own strengths in terms of stronger predictions for psychological capital and employee job involvement; positive employee psychological capital predicts job involvement.

According to Guridno (2020), the leadership style and organizational culture had a direct and positive effect on job satisfaction and there was a direct and positive impact on job satisfaction as well as a direct and indirect impact on employee performance on management style and organizational culture. Management can use research findings to improve organizational efficiency by identifying the factors that influence employee performance." Leadership style and organizational culture have a direct and positive effect on job satisfaction, and management style and organizational culture have both direct and indirect effects on employee performance. By recognizing what factors influence employee performance, management can use research findings to improve organizational efficiency (Sharma et al., 2016). The causes usually arise from the leadership style and the level of employee trust in the leadership or in the company, so that a poor work ethic will result in a poor attachment to the company. Victor & Hoole (2017) found that there is a moderate-to-strong positive relationship between the three constructs, and that rewards are able to predict trust and engagement. Thus, adaptation readiness is concerned with investigating actual experiences with adaptation planning in order to determine whether human systems are prepared and ready to 'adapt' (Ugwu, 2013).

Performance will suffer as a result of this subpar service. It will harm a company's credibility in the eyes of its customers, in addition to poor performance. As a company with a service business sector for products sold or after sales, optimal service or customer satisfaction must be a priority and become an indicator of progress as well as an agreement on how to keep this business sector running. Extensive research is required to understand the effectiveness of performance management systems (PMS) in organizations, particularly from the perspective of employees. The organization appears to assume the existence of relevant concepts and operational measures that either do not exist or have not been adequately defined (Dewettinck & van Dijk, 2013; Andersen et al., 2014).

As a result, the primary objectives of this research is to determine whether Leadership Style, Trust, and Work Ethics have an impact on engagement, particularly in the service department, in terms of the development and advancement of after-sales services, because there is an impact on increasing the number of complaints received for three consecutive years. The research objectives are designed to test the leadership style, trust influence on work ethic, and work engagement, then, the impact of Work Ethic have an impact on employee Engagement

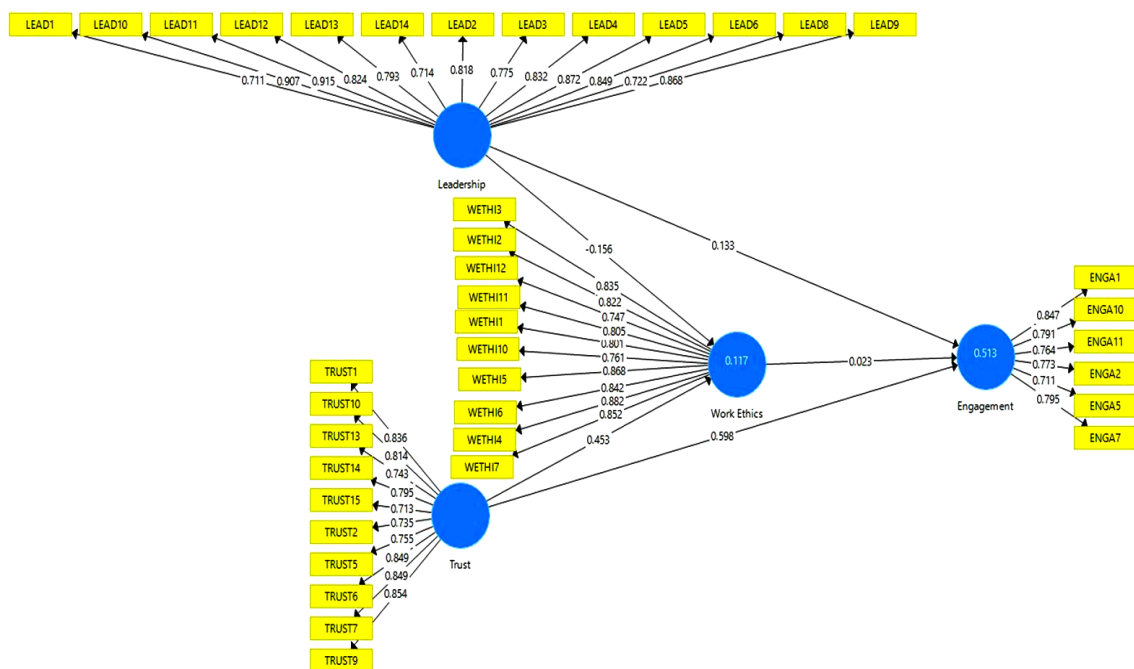
METHOD

The research system is defined referring to the research findings that have been conducted, and then reciting and paying attention to the aforementioned supporting theories, an analysis of this research method used is path analysis. It is developed as follows based on the conclusions of the analysis formulated and testing model shown. Position and

research objectives, carried out at PT. Als and employees who work at the supervisor level amount to seventy-eight (78) people. By using a formula called Slovin with the Likert scale measurement method is used, to measure attitudes, opinions, perceptions of a person about social phenomena (Sugiyono, 2008). Smart PLS version 3.0 software is used to analyze and process data. As the PLS is suitable for this study because it requires a relatively small sample size and makes minimal data assumptions (Hair et al., 2011).

Convergent validity test is done by looking at the loading factor value of each indicator on the construct. The factor-loading limit used in confirmatory research is 0.7, while the factor-loading limit used in exploratory research is 0.6 and the factor-loading limit used in production research is 0.5. Figure 1 shows the estimation results of the PLS model.

Figure 1. Overall Model Estimation

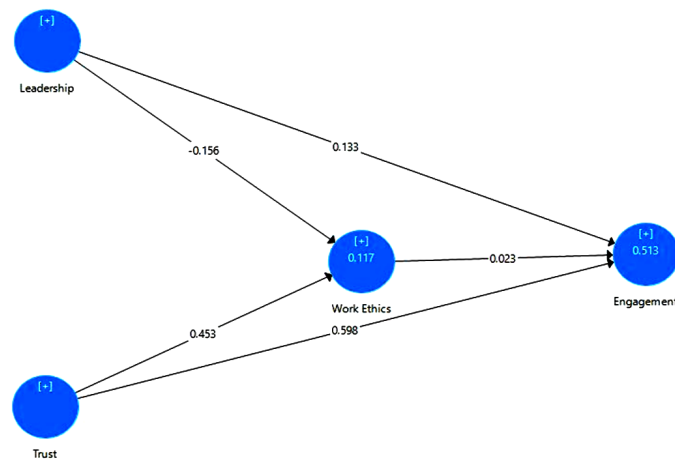


Source: Internal data is processed

RESULTS AND DISCUSSION

The results of the analysis there result as some certain indicators that have been removed because they have a load factor below 0.7 so that they are considered invalid and must be removed from the model, then invalid indicators are dropped from the model. The estimation results show in Figure 2. Load factor values above 0.7 are owned by all variables. The estimation results are in the image, so that the model has met the criteria for convergent validity. Convergent validity can also be measured from the AVE value of each construct. Apart from seeing the value of the loading factor of each predictor, if the AVE value of each construct is > 0.7 then the model is declared to meet the convergent validity (see Table 2).

Figure 2. Valid Model Estimation Discussion



Source: Internal data is processed

In Table 2, the values of the AVE of all constructs are good. Where the dimensions and variables have exceeded 0.5 can be seen, this means that it shows that all indicators in each construct have met the convergent validity criteria as a condition. This means that each variable is valid for analysis in the next submission process.

Table 2. Average Variance Extracted (AVE)

Latent Variable	Average Variance Extracted (AVE)
Engagement	0.611
Leadership Style	0.669
Trust	0.634
Work Ethic	0.677

Source: internal Data Proceed

Table 3. Discriminant Validity

Latent Variable	Engagement	Leadership Style	Trust	Work Ethic
Engagement	0.781			
Leadership Style	0.614	0.818		
Trust	0.712	0.797	0.796	
Work Ethic	0.247	0.205	0.329	0.823

Source: internal Data Proceed

Discriminant validity / Discriminant validity is used to ensure that each latent variable definition is different from other variables. If the AVE square value of each exogenous construct (the value on the diagonal) exceeds the correlation between that construct and the other constructs (values below the diagonal), the model has strong discriminant validity. The findings obtained from the discriminant validity test show in Table 3. The results of the discriminant validity test show that all constructs have a square root value of AVE, can be seen in Table 3, and are above the correlation value with other latent constructs, so it can be concluded that the model has fulfilled the discriminant validity.

The Cronbachs Alpha value, the Composite Reliability value of each construct, the construct reliability can be evaluated. Composite reliability is recommended and the Cronbachs alpha value is greater than 0.7, but due to the low loading factor limit (0.5) in the production test, the composite reliability is low and the Cronbachs alpha value is still feasible as long as the validity and validity criteria overlap. Discrimination has been achieved. The reliability test in Table 4 shows that all constructs have a value of composite reliability > 0.7 and a Cronbachs alpha value > 0.7. This result means that the required reliability has been met by all constructs.

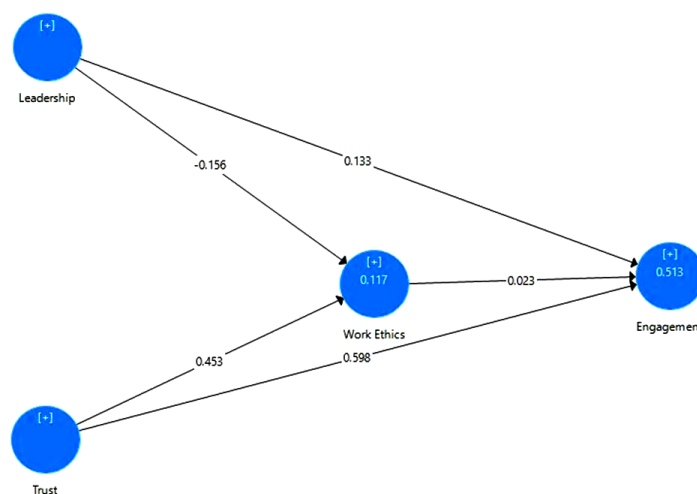
Table 4. Composite Reliability

Latent Variable	Cronbach's Alpha	Composite Reliability
Engagement	0.874	0.904
Leadership Style	0.958	0.963
Trust	0.935	0.945
Work Ethic	0.947	0.954

Source: Data Proceed

In analyzing the effect of exogenous variables on endogenous variables, the direct effect significance test is used. Figure 3 shows the estimation results of the model. The p value of Leadership / Leadership towards Work Ethic / Work Ethic is negative with a value of -0.156, and it conclude that Leadership has a negative impact on the Work Ethic/ Work Ethic, meaning that the relationship between leadership and work ethics is inversely proportional, which is made clear by the Ethics of Leadership. The p value of Trust on Work Ethic shows the value of 0.453, so it is concluded that Leadership has a negative impact against the Work Ethic.

Figure 3. PLS Model Estimation Model Valid Discussion



The p value of Leadership on Work Engagement shows the value of 0.133, so it is conclude that Leadership has a negative impact towards Work Engagement, meaning that there is a directly proportional relationship between Leadership and engagement. The p value

of trust on work engagement has value of 0.00, and then it is conclude that Leadership has an impact negative to Work Engagement. The p value of Work Ethic on Work Engagement shows validity and also influences with a value of 0.023, so it is concluded that Work Ethic has an impact but negative to Work Engagement.

Table 5. Value of Significance Test Results

	R Square	R Square Adjusted	Conclusion
Engagement	0.513	0.502	Positive and Significant
Work Ethics	0.117	0.104	

Source: Data Proceed

The R Square value of Engagement of 0.513 is shown in Table 5 means that the variable is Engagement can be explained by the Work Ethic variable 53.13%, while the remaining 48.7% is explained by other variables. Meanwhile, the R Square Work Ethic value is 0.117, which means that the Work Ethic work behavior variable can be explained by the Engagement variable being 11.7%, the remaining 88.3% is explained by other variables.

Table 7. Indirect Effect

	Engagement
Engagement	
Leadership	-0.004
Trust	0.010
Work Ethics	

Source: Data Proceed

For all paths, the t-statistic value is above 1.96 and all path coefficients are positive. This means that it can be assumed that the assumption that the main effect of the independent variable on the dependent variable must be important has been fulfilled in order to carry out the mediation effect test. To understand the effect of hypothesis testing for mediating effects, can be seen in Table 7.

Table 8. Specific indirect effect

	Specific Indirect Effects
Leadership -> Work Ethics -> Engagement	-0.004
Trust -> Work Ethics -> Engagement	0.010

Source: Data Proceed

Table 8 show that Leadership according to Work Ethics has a negative and important effect on commitment. From the Total Effects Value in Table 9, Leadership on Engagement does not have a direct effect on Work Ethics and the research from Malik & Khan (2019) mentioned that leadership has an impact on engagement through relational identification and positive emotions, while Leadership does not have a direct effect on Work Ethics. But with the previous research by Eriyanto et al. (2015), mentioned that leadership style

significantly influences the work ethic. Likewise, Trust has a positive effect on Engagement and similarly has a significant positive effect on Work Ethics. With the mediating results of the Work Ethics variable that shows that Work Ethics has a positive effect, this mediating effect can only be called quasi-mediating. Complete mediation occurs if the cumulative effect on work ethics in interactions is considered insignificant (Abdillah & Hartono, 2014).

The research reveals that leadership style itself has a direct influence on Employee Engagement and Service Orientation of employees; three associations are significantly influenced under the influence of Employee Engagement mediation. Batista-Taran et al. (2009) mentioned that transformational leaders seem to be more self-confident to lead the way toward a culture of engagement. While all the leadership-engagement, leadership-service orientation and engagement-service orientation relationships are significant; the mediation effect accentuates the importance of employee engagement in the organization (Popli & Rizvi, 2017). The results show that an integrated approach in developing and instilling a leadership style that encourages Employee Engagement can be the basis for leadership development programs, especially in service sector organizations.

Table 9. Total Effect

	Engagement	Leadership	Trust	Work Ethics
Engagement				
Leadership	0.129			-0.156
Trust	0.609			0.453
Work Ethics	0.023			

An interactive model, rather than an additive model best predicts engagement, because employees who feel a good fit for their organization and who trust their organization are most involved with their work. Furthermore, engagement mediates the relationship between interaction and task performance (Alfes et al, 2016). The results showed that organizational trust and psychological empowerment were predictors of job involvement. There is a moderate effect of empowerment on the relationship between trust and engagement (Ugwu et al., 2014). Another study conducted by Engelbrecht (2017) investigates how employees' job involvement in the organization is influenced by the trustworthiness of the integrity of the leader as well as ethical leadership.

The unique discovery in this company is that the work ethic applied in the company collides with the work ethic prevailing in the culture of the local community, who in fact are the employees of the company. So, the Work Engagement that is expected to improve through the company's Work Ethics does not occur. The international standard work ethic does have an influence but it is very little and insignificant, so even if work ethics is needed as an intervention, it should adopt the philosophy of the work ethic of local culture. Workplace ethics culture had a positive effect on the work engagement dimensions of vigor, dedication, and absorption via the mediation of perceived ethical leadership. Workplace ethics culture is an informal control system of an organization that includes the experiences, assumptions, and expectations of managers/leaders and employees about how the organization prevents unethical behavior and encourages ethical behavior (Kaptein, 2009).

It is certain that the research results show that work ethics with international standards is not needed to bridge leadership and trust in the work attachments of PT ALS employees. This is a new thing because in previous studies there was no research on work ethics in the service industry on working engagement and this is a state of the art of this research. With the concept that has been described, at the end of this research, a Work Ethic finding can be concluded that combines two international and traditional cultures by embracing it in the variable of the Work Ethic Acculturative which is a multicultural work ethic value system which contains two or more combined cultures which are considered a good ethos for a social interaction in a certain area. In This case, we have to avoid the turn over intention due leadership style that impact to work engagement. Ethical leadership has a direct and indirect effect on affective commitment and turnover intention (Demirtas & Akdogan, 2015; Brown et al., 2005). The indirect effect of ethical leadership shapes perceptions of the ethical climate, which leads to greater affective organizational commitment and less intention to leave.

CONCLUSION

When the results of the variable Leadership Style have an effect on the variable Work Ethics, but not significantly on the variable Engagement. The variable Trust on Work Ethics has a positive relationship. This indicates that the trust variable shows positive results on Work Ethics. Finally, it will result in greater engagement or attachment to the organization. When the results of the variable Leadership Style have an effect on the variable Work Ethics, but not on the variable Engagement. The variable Trust on Work Ethics has a positive and significant relationship. Finally, it will result in greater engagement or attachment to the organization.

REFERENCES

- Abdillah, W., & Hartono, J. (2015). *Partial Least Square (PLS): Alternatif Structural Equation Modeling (SEM) dalam Penelitian Bisnis*. Penerbit Andi: Yogyakarta
- Alfes, K., Shantz, A., & Alahakone, R. (2016). Testing Additive Versus Interactive Effects of Person-Organization Fit and Organizational Trust on Engagement and Performance. *Personnel Review*, 45(6), 1323-1339.
- Andersen, B., Busi, M., & Onsøyen, L. E. (2014). Performance Management Practice and Discipline: Moving Forward or Standing Still? *International Journal of Business Performance Management*, 15(2), 117-126.
- Batista-Taran, L. C., Shuck, M. B., Gutierrez, C. C., & Baralt, S. (2009). The Role of Leadership Style in Employee Engagement. In Plakhotnik, M. S., Nielsen, S. M., & Pane, D. M. (Eds.). *Proceedings of the Eighth Annual College of Education & GSN Research Conference*, 15-20.
- Brown, M. E., Treviño, L. K. & Harrison, D. A. (2005). Ethical Leadership: A Social Learning Perspective for Construct Development and Testing. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 97(2), 117-134.
- Eubanks, D. L., Brown, A. D., & Ybema, S. (2012). Leadership, Identity, and Ethics. *Journal of Business Ethics*, 107(1), 1-3. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1295-5>
- Demirtas, O., & Akdogan, A. A. (2015). The Effect of Ethical Leadership Behavior on Ethical Climate, Turnover Intention, and Affective Commitment. *Journal of Business Ethics*, 130, 59-67. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2196-6>

- Den Hartog, D. N., & Belschak, F. D. (2012). Work Engagement and Machiavellianism in The Ethical Leadership Process. *Journal of Business Ethics*, 107, 35-47. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1296-4>.
- Dewettinck, K., & van Dijk, H. (2013). Linking Belgian Employee Performance Management System Characteristics with Performance Management System Effectiveness: Exploring The Mediating Role of Fairness. *The International Journal of Human Resource Management*, 24, (4), 806-825.
- Engelbrecht, A., Heine, G., & Mahembe, B. (2017). Integrity, Ethical Leadership, Trust and Work Engagement. *Leadership & Organization Development Journal*, 38(3), 368-379.
- Eriyanto, A. W., Sunaryo, H., & Khoirul ABS, M. (2019). Pengaruh Human Relation, Kondisi Lingkungan Kerja dan gaya Kepemimpinan Terhadap Etos Kerja (Studi Kasus Pada Pengurus Koperasi Mahasiswa Ilham Ramadhan Universitas Islam Malang). *Jurnal Ilmiah Riset Manajemen*, 8(2), 81-90.
- Guridno, E. (2020). Analysis of Leadership Style, Organizational Culture on Job Satisfaction and the Impact on Employee Performance. *International Research Journal of Advanced Engineering and Science*, 5(4), 234-240,
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a Silver Bullet *Journal of Market. Theory & Practice*, 18(2), 139-152.
- Kaptein, M. (2009). Ethics Programs and Ethical Culture: A Next Step in Unravelling Their Multi-faceted Relationship. *Journal of Business Ethics*, 89(2), 261-281.
- Malik, M. F., & Khan, M. A. (2019). Tracking Engagement Through Leader: Authentic Leadership's Consequences on Followers' Attitudes: A Sequential Mediated Mode. *International Journal of Public Administration*, 43(10), 831-838.
- Mariappanadar, S. (2018). The Impact of Dissonance in Schema Based Leadership Perceptions on Employee Engagement: Evidence from Australia. *Personnel Review*, 47(7), 1309-1329. <https://doi.org/10.1108/PR-03-2017-0081>
- Paul, J., Mittal, A., & Srivastav, G. (2016). Impact of Service Quality on Customer Satisfaction in Private and Public Sector Banks. *International Journal of Bank Marketing*, 34(5), 606-622. <https://doi.org/10.1108/IJBM-03-2015-0030>.
- Popli, S., & Rizvi, I. A. (2017). Leadership Style and Service Orientation: The Catalytic Role of Employee Engagement. *Journal of Service Theory and Practice*, 27(1), 292-310. <https://doi.org/10.1108/JSTP-07-2015-0151>.
- Sharma, N. P., Sharma, T., & Agarwal, M. N. (2016). Measuring Employee Perception of Performance Management System Effectiveness: Conceptualization and Scale Development. *Employee Relations*, 38(2), 224-247.
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif dan R&D*. Alfabeta: Bandung.
- Ugwu, F. O. (2013), Work Engagement in Nigeria: Adaptation of the Utrecht Work Engagement Scale for Nigerian Samples. *International Journal of Multidisciplinary Academic Research*, 1(3), 16-26.
- Ugwu, F. O., Onyishi, I., & Rodríguez-Sánchez, A. M. (2014). Linking Organizational Trust with Employee Engagement: The Role of Psychological Empowerment. *Personnel Review*, 43(3), 377-400. <https://doi.org/10.1108/PR-11-2012-0198>.
- Victor, J., & Hoole, C. (2017). The Influence of Organisational Rewards on Workplace Trust and Work Engagement. *SA Journal of Human Resource Management*, 15, a853.

Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan

Rafi Dima Putra¹, Rilla Gantino^{2*}

^{1, 2}Universitas Esa Unggul, Indonesia

²rilla.gantino@esaunggul.ac.id

*Penulis Korespondensi

Abstract

Business competition encourages companies to continue to improve their performance in order to increase company value. This study aims to determine the effect of profitability, leverage, and company size on firm value. The data analysis method used is multiple linear regression analysis. The test results show that profitability, leverage, and company size simultaneously affect firm value in the pharmaceutical sector and in the property & real estate sector. Profitability has no effect on firm value in the pharmaceutical sector and profitability has an effect on firm value in the property & real estate sector. Leverage affects company value in the pharmaceutical sector and property & real estate companies. Firm size has no effect on firm value in both sectors. Through the results of this study, companies in the property and real estate sector should strive to continue to increase profitability and leverage so that company value increases, meanwhile, company value in the pharmaceutical sector will increase, influenced by leverage.

Keywords: *profitability, leverage, firm size, firm value*

Abstrak

Persaingan usaha mendorong perusahaan untuk terus meningkatkan kinerjanya agar nilai perusahaan meningkat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh profitabilitas, leverage, dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Hasil pengujian menunjukkan bahwa profitabilitas, leverage, dan ukuran perusahaan secara simultan berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada sektor farmasi dan sektor property & real estate. Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada sektor farmasi dan profitabilitas berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada sektor property & real estate. Leverage berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada sektor farmasi dan perusahaan property & real estate. Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada kedua sektor. Melalui hasil penelitian ini maka perusahaan di sektor property dan real estate hendaknya berupaya terus meningkatkan profitabilitas dan leverage agar nilai perusahaan meningkat sementara itu nilai perusahaan di sektor farmasi akan meningkat dipengaruhi oleh leverage.

Kata kunci: *profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, nilai perusahaan*

Cara Mengutip:

Putra, R. D., & Gantino, R. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 11(1), 81–96. <https://doi.org/10.15408/ess.v11i1.20338>.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan dunia industri saat ini berjalan dengan begitu pesat sehingga menciptakan persaingan yang semakin ketat. Menurut Aida (2020), persaingan yang ada menuntut perusahaan semakin meningkatkan kinerja agar tujuan perusahaan dapat tetap tercapai. Perusahaan yang mampu bersaing dan unggul tentunya harus memiliki kinerja yang baik agar dapat mempertahankan eksistensinya. Perusahaan dapat mencerminkan kinerjanya melalui nilai perusahaan. Kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana perusahaan tersebut telah melaksanakan dan mempergunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar (Fahmi, 2018). Melalui kinerja keuangan ini, nilai perusahaan dapat ditentukan. Semakin tinggi kinerja keuangan perusahaan, maka semakin tinggi juga nilai perusahaan dan begitu juga sebaliknya disaat kinerja perusahaan buruk maka, nilai perusahaan akan turun (Jihadi dkk., 2019).

Nilai perusahaan dapat ditingkatkan dengan memperhatikan faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan. Faktor internal yang secara prinsip mempengaruhi nilai perusahaan adalah *leverage*, ukuran perusahaan, dan profitabilitas. Sedangkan faktor eksternal perusahaan yaitu faktor-faktor dari luar perusahaan yang dapat mempengaruhi perusahaan itu sendiri, seperti nilai kurs, inflansi, dan pertumbuhan pasar (Kadim dkk., 2018). Oleh karena itu nilai perusahaan akan berbeda untuk setiap perusahaan disetiap sektor industry.

Nilai perusahaan dapat dipengaruhi oleh besar kecilnya profitabilitas yang dihasilkan oleh perusahaan (Zuhroh, 2019). Rasio profitabilitas dalam penelitian ini diukur menggunakan *Return on Equity* (ROE), karena ROE mampu menunjukkan seberapa besar kontribusi ekuitas dalam menciptakan laba bersih, sehingga ROE dapat menggambarkan seberapa efektif perusahaan mengelola modal yang diperoleh dari investor untuk menciptakan laba bersih (Sabrin dkk., 2016). Hasil penelitian Sondakh (2019) menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian Ichسانی & Susanti (2019) dan Tui dkk., (2017) yang juga menyimpulkan profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan.

Faktor lain yang dapat mempengaruhi nilai perusahaan adalah *leverage*. *Leverage* merupakan kemampuan suatu entitas dalam melunasi hutang lancar maupun hutang jangka panjang, atau rasio yang digunakan untuk menilai sejauh mana suatu entitas dibiayai dengan menggunakan hutang (Jeleel & Olayiwola, 2017). Rasio *leverage* dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan *debt to equity ratio* (DER). Rasio ini menunjukkan perbandingan total hutang terhadap total ekuitas pemegang saham (Bintara, 2020). Semakin tinggi rasio utang terhadap modal, maka semakin tinggi pula kewajiban perusahaan untuk melunasi hutang yang harus dibayar baik dalam jangka pendek ataupun dalam jangka panjang. Perusahaan dengan rasio utang terhadap modal yang kecil akan lebih mudah mendapatkan pendanaan dari investor.

Penelitian Al-Slehat (2020) menghasilkan bahwa *leverage* memiliki pengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Perusahaan yang mendapatkan pendanaan dari pihak eksternal akan memberikan harapan atas return yang maksimal sehingga akan berimbas pada pencapaian nilai perusahaan yang optimal. Penelitian mengenai pengaruh *leverage* terhadap nilai perusahaan juga telah diteliti oleh Fajaria & Isnalita (2018), dan Wicaksono (2018) dengan hasil bahwa variabel *leverage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap

nilai perusahaan. Artinya bahwa setiap ada penambahan hutang, maka akan menurunkan nilai perusahaan secara signifikan (Mery *et al.*, 2017).

Ukuran perusahaan juga mempunyai pengaruh terhadap nilai perusahaan. Semakin besar ukuran atau skala perusahaan maka akan semakin mudah pula perusahaan memperoleh sumber pendanaan baik yang bersifat internal maupun eksternal. Penelitian ini menggunakan proksi ukuran perusahaan dengan total penjualan. Penelitian mengenai pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan telah diteliti oleh Laksono (2020) yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Perusahaan yang besar lebih diminati daripada perusahaan kecil, sehingga pertumbuhan perusahaan sangat mempengaruhi nilai perusahaan. Perusahaan yang mengalami perkembangan yang pesat mendapatkan keuntungan berupa citra positif perusahaan yang dapat menarik perhatian investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut. Perusahaan besar dapat dengan mudah mengakses ke pasar modal. Kemudahan untuk mengakses ke pasar modal berarti perusahaan memiliki fleksibilitas dan kemampuan untuk mendapatkan dana, karena kemudahan aksesibilitas ke pasar modal dan kemampuannya untuk memunculkan dana lebih besar. Adanya kemudahan tersebut ditangkap oleh investor sebagai sinyal positif, sehingga meningkatkan nilai perusahaan. Penelitian mengenai pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan juga diteliti oleh Lubis dkk (2021). yang mendukung hasil penelitian Laksono.

Tabel 1. Perbandingan *Price Book To Value*, Profitabilitas, *Leverage*, Ukuran Perusahaan pada Industri sektor Farmasi dan sektor *Property & Real Estate* yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2019

Kode Emiten	Tahun	PBV	ROE	DER	Size	Kode Emiten	Tahun	PBV	ROE	DER	Size
Sub Sektor Farmasi						Sub Sektor <i>Property & Real Estate</i>					
DVLA	2016	1.56	0.14	0.42	28.00	ASRI	2016	1.07	0.07	1.81	21.72
	2017	2.09	0.15	0.47	28.09		2017	0.78	0.16	1.42	29.00
	2018	1.79	0.17	0.40	28.16		2018	0.74	0.10	1.19	29.01
	2019	2.09	0.17	0.40	28.23		2019	0.61	0.09	1.07	28.88
INAF	2016	5.14	-0.03	1.40	28.15	LPKR	2016	0.37	0.06	1.07	30.01
	2017	20.78	-0.09	1.91	28.12		2017	0.55	0.03	0.90	30.02
	2018	23.78	-0.07	1.90	28.10		2018	0.99	0.07	0.98	30.07
	2019	21.48	-0.02	1.74	27.94		2019	0.20	-0.06	0.60	30.14
KLBF	2016	5.63	0.19	0.22	30.59	BSDE	2016	1.71	0.08	0.58	29.52
	2017	5.44	0.18	0.20	30.64		2017	1.37	0.18	0.57	29.97
	2018	4.39	0.16	0.19	30.68		2018	1.26	0.06	0.72	29.52
	2019	4.14	0.15	0.21	30.75		2019	0.89	0.09	0.62	29.59

Sumber: Bursa Efek Indonesia (Data diolah peneliti, 2020)

Hasil pengamatan peneliti atas pengaruh kinerja terhadap nilai perusahaan tidak konsisten, sebagaimana terlihat pada Tabel 1. Berdasarkan Tabel 1 menunjukkan bahwa

Return On Equity (ROE) PT Darya Varia Laboratoria Tbk (DVLA) pada tahun 2017 ke 2018 mengalami peningkatan dari 0.15 menjadi 0.17 namun price book to value (PBV) menurun dari 2.09 menjadi 1.79 dan pada sektor property & real estate. PT Lippo Karawaci Tbk (LPKR) pada tahun 2016 ke 2017 mengalami penurunan dari 0.06 menjadi 0.03 namun price book to value (PBV) meningkat dari 0.37 menjadi 0.55. Hal ini bertentangan dengan konsep yang dinyatakan Husnan (2015) bahwa semakin baik pertumbuhan profitabilitas perusahaan berarti prospek perusahaan di masa depan dinilai semakin baik, artinya nilai perusahaan juga akan dinilai semakin baik di mata investor. Apabila kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba meningkat, maka harga saham juga akan meningkat, dengan demikian semakin tinggi rasio ini maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk menutupi investasi yang digunakan. Hal ini memungkinkan perusahaan membiayai investasi dari dana yang berasal dari sumber internal yang tersedia dalam laba ditahan, sehingga informasi dalam ROE akan menjadi nilai positif bagi investor dan dapat meningkatkan nilai perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Sucuahi & Cambarihan (2016) menemukan bahwa adanya pengaruh positif antara profitabilitas terhadap nilai perusahaan. Adapun perbedaan hasil penelitian ditemukan oleh Nuswandari dkk., (2019) yang menemukan bahwa profitabilitas tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

Perusahaan yang kondisi keuangannya baik akan menunjukkan rasio leverage yang rendah atau minimal sama. Namun jika dilihat dari Tabel 1 terdapat peningkatan dan penurunan pada tingkat utang atau leverage yang dihitung menggunakan nilai DER menunjukkan perusahaan di sub sektor farmasi PT Kalbe Farma Tbk (KLBF) pada tahun 2016 ke 2017 mengalami penurunan dari 0.22 menjadi 0.20 dan nilai PBV menurun dari 5.63 menjadi 5.44. Kondisi serupa juga terjadi pada perusahaan di sektor property & real estate, PT Bumi Serpong Damai Tbk (BSDE) pada tahun 2016 ke 2017 mengalami penurunan dari 0.58 menjadi 0.57 dan nilai PBV menurun dari 1.71 menjadi 1.37. Hal ini bertentangan dengan konsep yang dinyatakan Syamsuddin (2016) bahwa leverage yang semakin tinggi menunjukkan risiko investasi yang semakin besar. Perusahaan dengan leverage yang rendah memiliki risiko investasi yang rendah, karena pada kondisi tersebut menandakan seberapa besar hutang pada perusahaan tersebut dan seberapa besar tingkat risiko yang akan diterima investor jika menanamkan modalnya. Rendahnya minat investor dalam membeli saham menunjukkan rendahnya permintaan terhadap saham perusahaan sehingga akan menurunkan harga saham. Harga saham yang rendah akan membuat nilai perusahaan ikut menurun, sehingga adanya leverage yang tinggi akan menurunkan nilai perusahaan. Penelitian Lamtiar dkk., (2021) menghasilkan leverage memiliki efek positif pada nilai perusahaan tetapi efeknya tidak signifikan. Namun, Rochmah & Fitria (2017) menunjukkan bahwa leverage berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan.

Ukuran perusahaan pada tabel di atas yang diukur dari total penjualan pada sub sektor farmasi menunjukkan bahwa PT Indofarma Tbk (INAF) pada tahun 2016 ke 2017 mengalami penurunan 28.15 menjadi 28.12 namun price book to value (PBV) mengalami peningkatan dari 5.14 menjadi 20.78, sedangkan pada sektor property & real estate PT Lippo Karawaci Tbk (LPKR) pada tahun 2018 ke 2019 mengalami kenaikan dari 30.07 menjadi 30.14 namun price book to value (PBV) mengalami penurunan dari 0.99 menjadi 0.20. Hal ini tidak sejalan dengan konsep apabila ukuran perusahaan mengalami peningkatan

maka akan diikuti dengan kenaikan nilai perusahaan, begitu pula sebaliknya apabila terjadi penurunan ukuran perusahaan maka akan diikuti oleh penurunan nilai perusahaan. Besar kecilnya ukuran dari sebuah perusahaan akan berpengaruh terhadap nilai perusahaannya Brigham & Houston (2018). Penelitian yang dilakukan oleh Dang dkk., (2020), dan Feriyanto (2020) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Berbeda dengan penelitian Anggraini (2020) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian kausalitas yaitu penelitian dengan bertujuan menganalisis hubungan sebab-akibat antara variabel independen dan variabel dependen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui serta pengaruh variabel independen yaitu profitabilitas, leverage, dan ukuran perusahaan terhadap variabel dependen yang dalam penelitian ini adalah nilai perusahaan. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dari BEI atau www.idx.co.id. Sedangkan data yang digunakan penelitian ini adalah laporan keuangan tahunan perusahaan untuk periode 2016-2019 pada perusahaan industri sektor farmasi dan sektor *property & real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Persamaan regresi linier berganda dinyatakan dalam bentuk formula sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Keterangan:

Y = Nilai Perusahaan

X1 = Profitabilitas

X2 = *Leverage*

X3 = Ukuran Perusahaan

Persamaan regresi yang dihasilkan melalui proses perhitungan tidak selalu merupakan model atau persamaan yang baik untuk melakukan estimasi terhadap variabel independennya. Untuk mengetahui ketepatan model regresi sampel dalam menaksir nilai aktualnya dapat diukur dari nilai statistik t, nilai statistik F, dan koefisien determinasi (R^2).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Empiris

Analisis statistik deskriptif digunakan untuk mengetahui karakteristik sampel yang digunakan dan menggambarkan variabel-variabel dalam penelitian. Analisis statistik deskriptif meliputi jumlah, sampel, nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata (mean), dan standar deviasi dari semua variabel. Penelitian ini menggunakan nilai Perusahaan (PBV) sebagai variabel dependen, profitabilitas (ROE), *leverage* (DER), dan ukuran perusahaan (*Size*) sebagai variabel independen.

Berdasarkan Tabel 2, didapatkan informasi mengenai nilai minimum, maksimum, rata-rata dan standar deviasi dari setiap variabel dalam penelitian ini. Variabel Nilai Perusahaan yang di proksikan dengan *Price Book Value* memiliki nilai tertinggi sebesar 22,43 yang

ditempati oleh PT Indofarma Tbk pada tahun 2017 dan nilai terendah 0,85 ditempati oleh PT Pyridam Farma Tbk pada tahun 2018. Sedangkan rata-rata *Price Book Value* perusahaan sektor farmasi sebesar 5,8307 dan standar nilai deviasi sebesar 6,39157. Kemudian nilai standar deviasi pun lebih besar daripada nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa variasi data relatif tidak seragam.

Tabel 2. Hasil Uji Analisis Statistik Deskriptif Sektor Farmasi

	Descriptive Statistics				
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PBV	28	.85	22.43	5.8307	6.39157
ROE	28	-.09	2.24	.1796	.41259
DER	28	.19	1.91	.7754	.58570
Size	28	26.10	30.75	28.5725	1.47709
Valid N (listwise)	28				

Sumber: Data diolah peneliti

Variabel Profitabilitas yang diproksikan dengan *Return On Equity* memiliki nilai tertinggi sebesar 2,24 yang ditempati oleh PT Merk Indonesia Tbk pada tahun 2018 dan nilai terendah -0,09 yang ditempati oleh PT Indofarma Tbk pada tahun 2017. Sedangkan rata-rata *Return On Equity* perusahaan sektor farmasi sebesar 0,1796 dan nilai standar deviasi sebesar 0,41259. Kemudian nilai standar deviasi pun lebih besar daripada nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa variasi data relatif tidak seragam. Variabel *Leverage* yang diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio* memiliki nilai tertinggi 1,91 yang ditempati oleh PT Indofarma Tbk pada tahun 2017 dan nilai terendah 0,19 yang ditempati oleh PT Kalbe Farma Tbk pada tahun 2018. Sedangkan rata-rata *Debt to Equity Ratio* sebesar 0,7754 dan nilai standar deviasi sebesar 0,58570. Kemudian nilai standar deviasi pun lebih kecil daripada nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa variasi data relatif seragam.

Variabel Ukuran Perusahaan yang diproksikan dengan Ln (Total Penjualan) memiliki nilai tertinggi 30,75 atau nominal sebesar 22,633,476,361,038 yang ditempati oleh perusahaan PT Kalbe Farma Tbk pada tahun 2019 yang artinya perusahaan yang paling besar pada sektor ini termasuk dalam perusahaan yang bersekala besar dan nilai terendah 26,10 atau nominal sebesar 216,951,583,953 ditempati oleh perusahaan PT Pyridam Farma Tbk pada tahun 2016 yang artinya perusahaan yang paling kecil pada sektor ini termasuk kedalam perusahaan yang bersekala besar. Sedangkan rata-rata (*mean*) ukuran perusahaan yaitu 28,5725 dan nilai standar deviasi sebesar 1.47709. Kemudian nilai standar deviasi pun lebih kecil daripada nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa variasi data relatif seragam.

Berdasarkan Tabel 3, didapatkan informasi mengenai nilai minimum, maksimum, rata-rata dan standard deviasi dari setiap variabel dalam penelitian ini. Variabel Nilai Perusahaan yang di proksikan dengan *Price Book Value* memiliki nilai tertinggi sebesar 14,08 yang ditempati oleh PT Plaza Indonesia Realty Tbk pada tahun 2017 dan nilai terendah 0,02

ditempati oleh PT Lippo Cikarang Tbk pada tahun 2017. Sedangkan rata-rata *Price Book Value* perusahaan sektor *property & real estate* sebesar 1,2747 dan standar nilai devisiasi sebesar 1,74229. Kemudian nilai standar devisiasi pun lebih besar daripada nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa variasi data relatif tidak seragam.

Variabel Profitabilitas yang diproksikan dengan *Return On Equity* memiliki nilai tertinggi sebesar 3,18 yang ditempati oleh PT Plaza Indonesia Realty Tbk pada tahun 2016 dan nilai terendah -0,24 yang ditempati oleh PT Cowel Development Tbk pada tahun 2018. Sedangkan rata-rata *Return On Equity* perusahaan sektor *property & real estate* sebesar 0,386 dan nilai standar devisiasi sebesar 0,26240. Kemudian nilai standar devisiasi pun lebih besar daripada nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa variasi data relatif tidak seragam.

Tabel 3. Hasil Uji Analisis Statistik Deskriptif Sektor *Property & Real Estate*

	Descriptive Statistics				
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PBV	160	.02	14.08	1.2747	1.74229
ROE	160	-.24	3.18	.0757	.26240
DER	160	.00	10.07	.8356	1.07393
Size	160	21.20	30.14	27.1243	1.86752
Valid N (listwise)	160				

Sumber: Data diolah peneliti

Variabel Leverage yang diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio* memiliki nilai tertinggi 10,07 yang ditempati oleh PT Plaza Indonesia Realty Tbk pada tahun 2016 dan nilai terendah 0,00 yang ditempati oleh PT Duta Anggada Realty Tbk pada tahun 2016. Sedangkan rata-rata *Debt to Equity Ratio* sebesar 0,8356 dan nilai standar devisiasi sebesar 1,07393. Kemudian nilai standar devisiasi pun lebih besar daripada nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa variasi data relatif tidak seragam. Variabel Ukuran Perusahaan yang diproksikan dengan Ln (Total Penjualan) memiliki nilai tertinggi 30,14 atau nominal sebesar 12,320,248,000,000 yang ditempati oleh perusahaan PT Lippo Karawaci Tbk pada tahun 2019 yang artinya perusahaan yang paling besar pada sektor ini termasuk dalam perusahaan yang bersekala besar dan nilai terendah 21,20 atau nominal sebesar 1,609,456,677 ditempati oleh perusahaan PT Plaza Indonesia Realty Tbk pada tahun 2017 yang artinya perusahaan yang paling kecil pada sektor ini termasuk kedalam perusahaan yang bersekala kecil. Sedangkan rata-rata (*mean*) ukuran perusahaan yaitu 27,1243 dan nilai standar devisiasi sebesar 1.86752. Kemudian nilai standar devisiasi pun lebih kecil daripada nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa variasi data relatif seragam.

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menguji pengaruh dua atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen. Adapun hasil analisis regresi linear berganda dalam penelitian terlihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda Sektor Farmasi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
(Constant)	-15.256	17.265	
ROE	-3.217	2.125	-.208
DER	7.963	1.492	.730
Size	.542	.596	.125

Sumber: Data diolah peneliti

Berdasarkan Tabel 4 diperoleh nilai konstanta sebesar -15,256, nilai β_1 sebesar -3,217, nilai β_2 sebesar 7,963 dan β_3 sebesar 0,542. Dengan demikian dapat dibentuk persamaan linear berganda sebagai berikut:

$$Y = -15,256 - 3,217 X_1 + 7,9633 X_2 + 0,542 X_3$$

Apabila nilai X_1 , X_2 , dan X_3 adalah 0 maka nilai perusahaan berkurang sebesar 15,256. Persamaan ini menunjukkan bahwa nilai perusahaan di sektor farmasi ini dipengaruhi oleh X_2 dan variabel ini harus menjadi perhatian khusus karena variabel inilah yang akan memiliki kekuatan dalam meningkatkan nilai perusahaan (menghilangkan kemungkinan nilai perusahaan menurun karena konstanta negative) karena koefisien yang lebih besar dari X_1 dan X_3 . X_1 koefisien nya negative artinya apabila X_1 naik 1 akan menurunkan nilai perusahaan sebesar 3,217.

Tabel 5. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda Sektor Property & Real Estate

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
(Constant)	819	.632	
ROE	1.988	.599	.320
DER	-.233	.091	-.251
Size	-.004	.024	-.016

Sumber: Data diolah peneliti

Berdasarkan Tabel 5 diperoleh nilai konstanta sebesar 0,819, nilai β_1 sebesar 1,988, nilai β_2 sebesar -0,233 dan β_3 sebesar -0,004. Dengan demikian dapat dibentuk persamaan linear berganda sebagai berikut:

$$Y = 0,819 + 1,988 X_1 - 0,233 X_2 - 0,004 X_3$$

Apabila nilai X_1 , X_2 , dan X_3 adalah 0 maka nilai perusahaan berkurang sebesar 0.819. Persamaan ini menunjukkan bahwa nilai perusahaan di sektor *Property & Real Estate* ini dipengaruhi oleh X_1 dan variabel ini harus menjadi perhatian khusus karena variabel inilah yang akan memiliki kekuatan dalam meningkatkan nilai perusahaan, karena hanya X_1 yang koefisiennya positif. Pada nilai koefisien X_2 dan X_3 negative artinya apabila X_2 dan X_3 naik 1 akan menurunkan nilai perusahaan sebesar 0,237 (penjumlahan -0,233 dan -0.004).

Tabel 6. Hasil Uji Statistik F Sektor Farmasi

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	615.486	3	205.162	10.100	.000 ^b
Residual	487.522	24	20.313		
Total	1103.008	27			

Sumber: Data diolah peneliti

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen yang menyatakan adanya pengaruh antara Profitabilitas, *Leverage* dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan. Berdasarkan Tabel 6 pada sektor farmasi diperoleh nilai F hitung 10,100 dan nilai signifikan F hitung sebesar 0,000, yaitu nilai signifikan lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh Profitabilitas, *Leverage* dan Ukuran Perusahaan secara simultan terhadap Nilai Perusahaan.

Tabel 7. Hasil Uji Statistik F Sektor *Property & Real Estate*

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	2.511	3	.837	5.795	.001 ^b
Residual	15.453	107	.144		
Total	17.964	110			

Sumber: Data diolah peneliti

Berdasarkan Tabel 7 pada sektor *property & real estate* diperoleh nilai F hitung 5,795. Hal ini menunjukkan bahwa H_{a1} diterima yang artinya bahwa terdapat pengaruh Profitabilitas, *Leverage* dan Ukuran Perusahaan secara simultan terhadap Nilai Perusahaan.

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa besar pengaruh variabel independen secara individu terhadap variabel dependen, dengan tingkat signifikan sebesar 0,05. Apabila nilai signifikan < 0,05 maka H_0 akan ditolak, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara satu variabel independen terhadap variabel dependen. Apabila nilai signifikan > 0,05 maka H_0 akan diterima, artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara satu variabel independen terhadap variabel dependen.

Tabel 8. Uji Parsial (Uji t) Sektor Farmasi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)				-0.884	.386
ROE	-3.217	2.125	-.208	-1.514	.143
DER	7.963	1.492	.730	5.336	.000
Size	.542	.596	.125	.909	.372

Berdasarkan Tabel 8 pada sektor farmasi diperoleh nilai t hitung profitabilitas (ROE) sebesar -1,514 dan nilai signifikan t hitung sebesar 0,143. Hal ini menunjukkan bahwa

tidak terdapat pengaruh profitabilitas terhadap nilai perusahaan. Selanjutnya nilai t hitung *leverage* (DER) sebesar 5,336, hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif *Leverage* secara parsial terhadap Nilai Perusahaan. Kemudian nilai t hitung Ukuran Perusahaan (SIZE) sebesar 0,909, hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh ukuran perusahaan terhadap Nilai Perusahaan.

Tabel 9. Uji Parsial (Uji t) Sektor Property & Real Estate

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)				1.294	.198
ROE	1.988	.599	.320	3.321	.001
DER	-.233	.091	-.251	-2.575	.011
Size	-.004	.024	-.016	-.158	.874

Berdasarkan Tabel 9 pada sektor *property & real estate* diperoleh nilai t hitung profitabilitas (ROE) sebesar 3,321 dan nilai signifikan t hitung sebesar 0,001 yaitu nilai signifikan lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa Ho2 ditolak dan Ha2 diterima yang artinya terdapat pengaruh Profitabilitas secara parsial terhadap Nilai Perusahaan. Selanjutnya diperoleh nilai t hitung *leverage* (DER) sebesar -2,575 dan nilai signifikan t hitung sebesar 0,011 yaitu nilai signifikan lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa Ho3 diterima dan Ha3 ditolak. Yang artinya tidak terdapat pengaruh positif *Leverage* secara parsial terhadap Nilai Perusahaan. Kemudian nilai t hitung ukuran perusahaan (Size) sebesar -0,158 dan nilai signifikan t hitung sebesar 0,874 yaitu nilai signifikan lebih besar dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa Ho4 diterima dan Ha4 ditolak yang artinya tidak terdapat pengaruh positif Ukuran perusahaan secara parsial terhadap Nilai Perusahaan.

Tabel 10. Hasil Uji Koefisien Determinasi R² Sektor Farmasi

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
.747 ^a	.558	.503	4.50704	1.652

Sumber: Data diolah peneliti

Koefisien determinasi (R²) mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai (R²) yang kecil berarti kemampuan variabel – variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen amat terbatas. Berdasarkan hasil uji pada Tabel 10 diketahui nilai *adjusted R Square* pada sektor farmasi sebesar 0,503 hal ini berarti 50,3% variabel dependen Nilai Perusahaan dipengaruhi variabel independent yaitu Profitabilitas, *Leverage* dan Ukuran Perusahaan. Sedangkan sisanya 49,7% dijelaskan oleh faktor-faktor lain diluar variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil uji pada Tabel 11 diketahui nilai *adjusted R Square* pada sektor *property & real estate* sebesar 0,116 hal ini berarti 11,6% variabel dependen Nilai Perusahaan

dipengaruhi variabel independent yaitu Profitabilitas, *Leverage* dan Ukuran Perusahaan. Sedangkan sisanya 88,4% dijelaskan oleh faktor-faktor lain diluar variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

Tabel 11. Hasil Uji Koefisien Determinasi R² Sektor *Property & Real Estate*

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
.374 ^a	.140	.116	.38003	1.826

Sumber: Data diolah peneliti

PEMBAHASAN

Sesuai dengan *signaling theory* yang menjelaskan bahwa perusahaan memberikan sinyal pada pengguna laporan keuangan, terkhusus para investor yang akan melakukan investasi. Sinyal ini merupakan unsur penting bagi investor dan pelaku bisnis karena menyajikan keterangan, catatan atau gambaran baik untuk keadaan masa lalu, saat ini maupun keadaan masa yang akan datang bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan. Informasi yang lengkap, relevan, akurat dan tepat waktu sangat diperlukan oleh investor dipasar modal sebagai alat analisis pengambilan keputusan investasi. Informasi yang dipublikasikan sebagai suatu pengumuman akan memberikan sinyal baik (*good news*) atau sinyal buruk (*bad news*) bagi investor dalam pengambilan keputusan investasi.

Penelitian ini sesuai dengan konsep *signaling theory* yang menyatakan bahwa ketika investor menerima informasi yang baik (*good news*) terhadap kinerja suatu perusahaan, maka investor akan bereaksi yaitu membeli saham. Semakin banyak investor yang tertarik, maka harga saham yang tercipta akan meningkat, dan meningkatnya harga saham membuat nilai perusahaan akan meningkat pula. Hasil dari penelitian ini didukung penelitian yang dilakukan Radja & Artini (2020) dan Jihadi dkk. (2021) yang menyatakan bahwa *leverage*, profitabilitas, dan ukuran perusahaan bersama-sama berpengaruh simultan terhadap nilai perusahaan. Tingkat ROE yang rendah menunjukkan adanya sinyal negatif yang diberikan perusahaan kepada stakeholder, hal ini yang nantinya dapat berpengaruh pada keputusan investasi. Sesuai dengan *signaling theory* yang menjelaskan bahwa perusahaan memberikan sinyal pada pengguna laporan keuangan, terkhusus pada investor yang akan melakukan investasi.

Hasil empiris menunjukkan bahwa profitabilitas secara parsial tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor farmasi. Hal ini karena pada sektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tidak ada perusahaan mengalami kenaikan *return on equity* setiap tahunnya bahkan beberapa mengalami penurunan, salah satu faktor yang mempengaruhi adalah melemahnya saham yang dipicu lemahnya nilai tukar rupiah terhadap dolar. Hal sebaliknya terjadi pada perusahaan sektor property & real estate dimana hasil empiris menunjukkan bahwa profitabilitas secara parsial berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor property & real estate. Hal ini akan meningkatkan daya tarik perusahaan kepada investor. Peningkatan daya tarik perusahaan menjadikan perusahaan tersebut semakin diminati oleh investor, karena tingkat keuntungan akan semakin besar. Temuan ini mengindikasikan *return on equity* yang tinggi dari perusahaan

property & real estate mampu memperlihatkan kinerja perusahaan dimana apabila kinerja suatu perusahaan meningkat, maka akan diikuti oleh akan meningkatnya return yang akan diperoleh oleh para investor. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Sari & Sedana (2020), Satria dkk. (2020), Antoro dkk. (2020) yang menunjukkan bahwa profitabilitas yang diprosikan dengan return on equity (ROE) berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Namun hasil ini bertentangan dengan hasil penelitian Hirdnis (2019), Lamtiar dkk. (2021) bahwa variabel profitabilitas tidak memiliki hubungan yang signifikan terhadap nilai perusahaan.

Tinggi dan rendahnya DER dapat memberi sinyal kepada para investor terkait dengan informasi pemenuhan kewajibannya berupa hutang, yang akan berpengaruh kepada nilai perusahaan itu sendiri. Dengan adanya DER akan meningkatkan kinerja dari suatu perusahaan dan berdampak pada laba yang dihasilkan akan meningkat. Hasil empiris menunjukkan bahwa *leverage* secara parsial berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor farmasi. *Leverage* memiliki nilai koefisien yang besar yaitu 7,6933 oleh karena variabel ini berpengaruh signifikan dan memiliki koefisien yang besar maka variabel ini menjadi penentu dalam meningkatkan nilai perusahaan di sektor ini. Hal sebaliknya terjadi pada perusahaan sektor property & real estate *leverage* secara parsial tidak memiliki pengaruh positif terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor property & real estate. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Adenugba & Kesinro (2016), Jihadi dkk. (2021) yang menunjukkan bahwa *leverage* yang diprosikan dengan debt equity ratio (DER) berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Namun penelitian ini tidak sesuai dengan Ibrahim & Isiaka (2020), Cheryta & Moeljadi (2017) dimana hasil penelitiannya menyatakan bahwa *leverage* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

Ukuran perusahaan yang meningkat menunjukkan ukuran perusahaan yang baik. Peningkatan yang terjadi mengindikasikan bahwa perusahaan terus mengalami perkembangan usaha sehingga menghasilkan laba yang tinggi. Pada perusahaan yang berukuran besar, manajer akan berusaha memaksimalkan kemampuannya mengelola perusahaan untuk meningkatkan nilai perusahaan, karena pada perusahaan besar cenderung menjadi sorotan masyarakat. Berdasarkan hasil pengujian parsial, pengaruh ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan berdasarkan uji parsial (uji t) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan secara parsial berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor farmasi. Hal sebaliknya terjadi pada perusahaan sektor property & real estate dimana ukuran perusahaan secara parsial tidak memiliki pengaruh positif terhadap nilai perusahaan pada perusahaan sektor property & real estate.

Hal ini diartikan bahwa ukuran perusahaan bukan menjadi pertimbangan bagi investor untuk melakukan investasi. Hal ini berbeda dengan teori yang menjelaskan bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka akan berdampak baik dengan nilai perusahaan. Karena akan memberikan kemudahan untuk memperoleh pendanaan yang dapat digunakan untuk meningkatkan nilai perusahaan. Bukan menjadi halangan untuk investor melakukan investasi karena ukuran perusahaan yang rendah. Prospek yang baik menjadi hal utama dalam menanamkan sahamnya bukan berpacu pada ukuran perusahaannya, karena sebesar apapun nilai perusahaan jika prospeknya kurang bagus maka akan mengurangi minat investor. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Natsir & Yusbardini (2020),

Limbong (2018), dan Azaro dkk. (2020) yang menunjukkan bahwa ukuran perusahaan ukuran tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Namun penelitian yang dilakukan oleh Dang dkk. (2020), Djashan (2019), dan Le Ha & Minh (2018) memiliki hasil yang bertentangan, dimana hasil penelitiannya menyatakan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

SIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel Profitabilitas, Leverage dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan pada industri sektor farmasi dan sektor property & real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2016–2019. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat ditarik kesimpulan bahwa Profitabilitas, Leverage dan Ukuran Perusahaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan pada sektor farmasi dan sektor property & real estate. Profitabilitas secara parsial tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan pada sektor farmasi, Sedangkan pada sektor property & real estate secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan. Leverage secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan pada sektor farmasi dan sektor property & real estate. Ukuran Perusahaan secara parsial tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Nilai Perusahaan pada sektor farmasi dan sektor property & real estate.

PUSTAKA ACUAN

- Aida, S.D. (2020) Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Likuiditas, Ukuran Perusahaan, Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur subsektor Industri dan Kimia yang terdaftar di BEI periode 2014-2018). *Prisma (Platform Riset Mahasiswa Akuntansi)*, 1, 47–57.
- Al-Slehat, Z. A. F. (2020). Impact Of Financial Leverage, Size And Assets Structure On Firm Value: Evidence From The Industrial Sector, Jordan. *International Business Research*, 13(1), 109–120. <https://doi.org/10.5539/ibr.v13n1p109>
- Angraini, F. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Likuiditas, Solvabilitas, dan Inflasi Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Yang Konsisten Terdaftar Dalam Indeks Lq-45 Periode 2016-2018). (*Unpublished Dissertation*). Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Antoro, W., Sanusi, A., & Asih, P. (2020). The Effect of Profitability, Company Size, Company Growth on Firm Value Through Capital Structure in Food and Beverage Companies on the Indonesia Stock Exchange 2014-2018 Period. *Internastional Journal of Advances in Scientific Research and Engineering*, 6(9), 36-43.
- Azaro, K., Djajanto, L., & Sari, P. A. (2020, April). The Influence of Financial Ratios and Firm Size on Firm Value (An Empirical Study on Manufacturing Companies Sector Consumers Goods Industry Listed in Indonesian Stock Exchange in 2013–2017). *Proceeding 1st Annual Management, Business and Economic Conference (AMBEC 2019)* (pp. 142-147). Atlantis Press.
- Bintara, R. (2020). The Effect of Working Capital, Liquidity and Leverage on Profitability. *Saudi Journal of Economics and Finance Abbreviated*, 4(1), 28-35.

- Brigham, E. F., & Houston, J.F. (2018) Dasar-Dasar Manajemen Keuangan (14 ed.). Salemba Empat: Jakarta.
- Cheryta, A. M., & Moeljadi, D. N. K. A. (2017). The Effect of Leverage, Profitability, Information Asymmetry, Firm Size on Cash Holding and Firm Value of Manufacturing Firms Listed At Indonesian Stock Exchange. *International Journal of Research in Business Studies and Management*, 4(4), 21-31.
- Dang, H. N., Nguyen, T. T. C., & Tran, D. M. (2020). The Impact of Earnings Quality on Firm Value: The Case of Vietnam. *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 7(3), 63-72.
- Djashan, I. A. (2019). The Effect Of Firm Size And Profitability On Firm Value With Capital Structure As Intervening Variables In Indonesia. *Journal of International Business, Economics and Entrepreneurship*, 4(2), 55-59.
- Fahmi, I. (2018) Pengantar Manajemen Keuangan. Alfabeta: Bandung.
- Fajaria, A. Z., & Isnalita, N. I. D. N. (2018). The Effect of Profitability, Liquidity, Leverage and Firm Growth of Firm Value with its Dividend Policy as a Moderating Variable. *International Journal of Managerial Studies and Research (IJMSR)*, 6(10), 55-69.
- Feriyanto, M.Z. (2020) Pengaruh Struktur Modal, Kinerja Keuangan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 9(5), 1-16.
- Heikal, M., Khaddafi, M., & Ummah, A. (2014). Influence Analysis Of Return On Assets (ROA), Return On Equity (ROE), Net Profit Margin (NPM), Debt To Equity Ratio (DER), And Current Ratio (CR), Against Corporate Profit Growth In Automotive In Indonesia Stock Exchange. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 4(12), 101.
- Ibrahim, U. A., & Isiaka, A. (2020). Effect of Financial Leverage on Firm Value: Evidence From Selected Firms Quoted on the Nigerian Stock Exchange. *European Journal of Business and Management*, 12(3), 124-135.
- Ichsani, S., & Susanti, N. (2019). The Effect of Firm Value, Leverage, Profitability And Company Size On Tax Avoidance In Companies Listed On Index Lq45 Period 2012-2016. *Global Business and Management Research*, 11(1), 307-313.
- Jeleel, A., & Olayiwola, B. (2017). Effect of Leverage on Firm Performance In Nigeria: A Case Of Listed Chemicals and Paints Firms In Nigeria. *Global Journal of Management And Business Research*, 17(2), 14-24.
- Jihadi, M., Vilantika, E., Hashemi, S. M., Arifin, Z., Bachtiar, Y., & Sholichah, F. (2021). The Effect of Liquidity, Leverage, and Profitability on Firm Value: Empirical Evidence from Indonesia. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 423-431.
- Kadim, K. A., Nardi, S., Hendro, W., Dessy, A., & Endang, K. (2018). The Effects of Bank Soundness With The RGEC Approach (Risk Profile, Good Corporate Governance, Earnings, Capital) of Leverage And Its Implications on Company's Value of State Bank In Indonesia For The Period of 2012-2016. *IJER (International Journal of Economic Research)*, 15(11), 41-52.
- Laksono, R.T. (2020) Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan. *Proceeding of The URECOL*, 226-232.

- Lamtiar, S., Arnas, Y., Rusdiyanto, A. A., Kalbuana, N., Prasetyo, B., Kurnianto, B., ... & Utami, S. (2021). Liquidity Effect, Profitability Leverage to Company Value: A Case Study Indonesia. *European Journal of Molecular & Clinical Medicine*, 7(11), 2800-2822.
- Lamtiar, S., Arnas, Y., Rusdiyanto, A. A., Kalbuana, N., Prasetyo, B., Kurnianto, B., ... & Utami, S. (2021). Liquidity Effect, Profitability Leverage to Company Value: A Case Study Indonesia. *European Journal of Molecular & Clinical Medicine*, 7(11), 2800-2822.
- Le Ha, N. T., & Minh, B. T. (2018). Determinants of Firm Value in Vietnam: A Research Framework. *International Journal of Science and Research (IJSR) ISSN*, 2319-7064.
- Limbong, C. H. (2018). An Analysis on The Influence of Corporate Social Responsibility, Profitability, and Firm Size on Firm Value With Managerial Ownership As Moderating Variable in Open Mining Companies. *International Journal of Public Budgeting, Accounting and Finance*, 1(3), 1-10.
- Lubis, M. I., Sadalia, I., & Silalahi, A. S. (2021). Effect of Good Corporate Governance, Financial Leverage and Firm Size on Firm Value with Profitability as an Intervening Variable (Case Study of Banking Companies Included in the ASEAN Corporate Governance Score Card Country Reports and Assessments). *International Journal of Research*, 8(1), 509-514.
- Mery, K.N. (2017) Pengaruh Likuiditas, Leverage Dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Kebijakan Dividen Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2014. (*Unpublished Doctoral Dissertation*). Riau University.
- Mulyana, A., & Zuraida, M. S. (2018). The Influence of Liquidity, Profitability And Leverage On Profit Management And Its Impact on Company Value In Manufacturing Company Listed on Indonesia Stock Exchange. *International Journal of Managerial Studies and Research*, 6(1), 8-14.
- Natsir, K., & Yusbardini, Y. (2020, June). The Effect of Capital Structure and Firm Size on Firm Value Through Profitability as Intervening Variable. *Proceeding 8th International Conference of Entrepreneurship and Business Management Untar (ICEBM 2019)*, 218-224.
- Nuswandari, C., Sunarto, S., Jannah, A., & Ikromudin, I. (2019). Corporate Social Responsibility Moderated the Effect of Liquidity and Profitability on the Firm Value. *Proceedings of the International Conference on Banking, Accounting, Management, and Economics (ICOBAME 2018)*, 87-90.
- Radja, Firmike & Artini, Luh. (2020). The Effect Of Firm Size, Profitability and Leverage on Firm Value (Study on Manufacturing Companies Sector Consumer Goods Industry Listed in Indonesian Stock Exchange Period 2017-2019). *International Journal of Economics and Management Studies*. 7. 18-24. <https://doi.org/10.14445/23939125/IJEMS-V7111P103>.
- Rochmah, S.A., & Fitria, A. (2017) Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan : Kebijakan Dividen Sebagai Variabel Moderating. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 6, 998-1017.
- Sabrin, A., Sarita, B., Takdir, D., & Sujono, C. (2016). The Effect of Profitability On Firm Value In Manufacturing Company At Indonesia Stock Exchange. *The International Journal of Engineering and Science*, 5(10), 81-89.

- Satria, D. K. A., Rizky Dwi, P., & Muhamad Hasan, I. F. (2018) Capital Structure, Profitability, and Firm Values. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 7(12), 54-56.
- Sondakh, R. (2019). The Effect of Dividend Policy, Liquidity, Profitability and Firm Size on Firm Value In Financial Service Sector Industries Listed In Indonesia Stock Exchange 2015-2018 period. *Accountability*, 8(2), 91-101.
- Sucuahi, W. And Cambarihan, J.M. (2016) Influence of Profitability To The Firm Value Of Diversified Companies In The Philippines. *Accounting And Finance Research*, 5(2), 149-155. <https://doi.org/10.5430/Afr.v5n2p149>
- Syamsuddin, L. (2016) *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Rajawali Pers: Jakarta.
- Tui, S., Nurnajamuddin, M., Sufri, M., & Nirwana, A. (2017). Determinants of Profitability and Firm Value: Evidence from Indonesian Banks. *IRA-International Journal of Management & Social Sciences*, 7(1), 84-95. <https://doi.org/10.21013/jmss.v7.n1.p10>
- Wicaksono, P. G. (2018). The Effect of Dividend Policy, Profitability, Leverage and Good Corporate Governance on Firm Value (Study on Banking Sector Listed on the Indonesian Stock Exchange Period 2013-2016). (*Unpublished Doctoral Dissertation*). Universitas Jenderal Soedirman.
- Zuhroh, I. (2019). The Effects of Liquidity, Firm Size, and Profitability on the Firm Value with Mediating Leverage. *KnE Social Sciences*, 3, 203-230-203-230.

Kepribadian Agreeableness Sebagai Moderasi Efikasi Diri Pengetahuan Terhadap Manajemen Pengetahuan

Nur Laily^{1*}, Prijati², Kasrowi Ahmad³

^{1, 2, 3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya, Indonesia

¹nurlaily@stiesia.ac.id, ²prijati@stiesia.ac.id, ³kasrowiakhammad@stiesia.ac.id

*Penulis Korespondensi

Abstract

Knowledge management has an important role in economic growth, therefore every organization needs to focus on knowledge for the development of its business. This study examines the influence of knowledge Self Efficacy on Knowledge Management, with Agreeableness personality as a moderating variable. Probability Sampling Simple Random Sampling is a technique used in this study. There were 98 employees at manufacture companies in Surabaya as respondents in this study. Data analysis using PLS-SEM approach. The results of the research test showed that Knowledge Self Efficacy has an effect on Agreeableness personality and Knowledge Management. However, Agreeableness personality is able to moderate Knowledge Self Efficacy towards Knowledge Management. This research also has important practical implications for companies regarding the importance of implementing knowledge self efficacy and personality of Agreeableness personality due to their proven ability to Improve knowledge management and result in increased Organizational Performance.

Keywords: *knowledge self efficacy, agreeableness personality, knowledge management*

Abstrak

Pengetahuan manajemen memiliki peran penting pertumbuhan perekonomian, karena itu setiap organisasi perlu fokus pada pengetahuan untuk perkembangan usahanya. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh knowledge Self Efficacy terhadap Knowledge Management, dengan kepribadian Agreeableness sebagai variabel pemoderasi. Probability Sampling Simple Random Sampling merupakan teknik yang digunakan dalam penelitian ini. Terdapat 98 karyawan pada perusahaan manufaktur di Surabaya sebagai responden dalam penelitian ini. Analisis data menggunakan SEM Partial Least Square (PLS). Hasil uji penelitian menunjukkan Knowledge Self Efficacy berpengaruh terhadap kepribadian Agreeableness dan Knowledge Mangement. Namun kepribadian Agreeableness mampu memoderasi efikasi diri pengetahuan terhadap manajemen pengetahuan . Studi ini memiliki implikasi praktis yang penting karena memperingatkan perusahaan akan pentingnya penerapan Efikasi diri pengetahuan dan kepribadian Agreeableness di perusahaannya karena terbukti mampu meningkatkan manajemen pengetahuan dan yang mengakibatkan kinerja organisasi meningkat.

Kata kunci: *efikasi diri pengetahuan, kepribadian agreeableness, manajemen pengetahuan*

Cara Mengutip:

Laily, N., Prijati., & Ahmad, K. (2021). Kepribadian Agreeableness Sebagai Moderasi Efikasi Diri Pengetahuan Terhadap Manajemen Pengetahuan. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 11(1), 97–104. <https://doi.org/10.15408/ess.v11i1.20341>.

PENDAHULUAN

Pengetahuan manajemen (*Knowledge Management*) memegang peran penting pertumbuhan perekonomian, karena itu setiap organisasi perlu fokus pada pengetahuan untuk perkembangan usahanya. Pengetahuan merupakan sumber yang terpenting dalam suatu bisnis, memiliki peran yang cukup luas yang salah satunya sebagai fasilitas dalam pengambilan keputusan. Organisasi yang awalnya berlandaskan sumber daya sekarang bergeser kearah organisasi berlandaskan pengetahuan. Management pengetahuan mampu menjadikan perusahaan untuk selalu berinovasi dan berdaya saing. Menurut Bacera dkk. (2010) Fokus manajemen pengetahuan pada pengelolaan organisasi dan ketersediaan pengetahuan, selalu tersedia pada saat kapanpun dibutuhkan. Pengelolaan *knowledge* yang baik pada organisasi juga akan berdampak meningkatkan kinerja karyawan dan organisasi. *Knowledge Management* sebagai “proses meningkatkan dan mengumpulkan atau mengekspresikan ketrampilan dan keahlian karyawan yang ditunjang dengan teknologi informasi” (Kusumawardani dkk., 2017). *Knowledge Management* bagi organisasi adalah cara meningkatkan efisiensi dan daya saing organisasi melalui berbagi pengetahuan dan aplikasi untuk mencapai tujuan organisasi serta untuk membangun budaya pengetahuan dan pembelajaran organisasi (Biasutti & EL-Deghaidy, 2012). Menurut Buckley & Carter (2002), pengetahuan memainkan peran penting dalam suatu organisasi karena pengetahuan, adalah campuran informasi dan konteks manusia yang meningkatkan kemampuan untuk bertindak. Jennex & Olfman (2006) berpendapat bahwa pengetahuan hanya berharga jika digabungkan dengan pengalaman manusia dan interpretasi. Dari aspek efektivitas dan kepraktisan, Lumby (2013) menganggap manajemen pengetahuan sebagai peningkatan kualitas dan kuantitas pengetahuan kreatif dalam suatu organisasi dan untuk memperkuat kepraktisan dan nilai pengetahuan. Bagian terpenting dalam manajemen pengetahuan adalah mendorong individu didalam organisasi untuk melakukan berbagi pengetahuan. Hasil penelitian Sedighi, (2016) menunjukkan bahwa karyawan yang memiliki efikasi diri yang tinggi, mampu meningkatkan kualitas dari pengetahuan.

Efikasi diri merupakan persepsi seseorang pada kemampuannya dalam mengatur dan melaksanakan tugas. Hal ini tidak hanya menyangkut keterampilan yang dimiliki tetapi juga penilaian tentang apa yang dapat dilakukan dengan keterampilan yang dimiliki oleh individu tersebut (Bandura, 2007; Laily & Wahyuni, 2018). Efikasi diri berkaitan dengan evaluasi individu terhadap kemampuannya untuk melakukan tugas atau perilaku tertentu yang mana dilakukan untuk menyelesaikan hambatan dalam menunjukkan perilaku tersebut. Penilaian individu terhadap kemampuan yang dimilikinya memberikan pengertian tentang bagaimana seseorang membuat keputusan untuk berbagi pengetahuan. Temuan studi oleh Lee Endres dkk. (2017) bahwa individu dengan efikasi diri pengetahuan yang lebih tinggi memiliki pengetahuan yang lebih luas. Studi Sedighi, (2016) menunjukkan bahwa karyawan yang memiliki efikasi diri yang tinggi, mampu meningkatkan kualitas dari pengetahuan.

Kepribadian merupakan karakteristik ada dalam diri individu yang digunakan untuk beradaptasi dan berhubungan dengan lingkungannya (Widyasari dkk., 2017). Menurut Robbin & Judge (2013) kepribadian sebagai “jumlah total dari cara seseorang untuk bereaksi dan berinteraksi dengan orang lain”, Dimensi kepribadian *the big five model* memiliki karakteristik yang meliputi *neuroticism, conscientiousness, extraversion, agreeableness,*

openness to experience. Templer (2012) mengatakan *Conscientiousness* yang berarti cenderung memiliki sikap ketergantungan yang tinggi pada orientasi penghargaan dan karakter yang keras. *Neuroticism* yang berarti cenderung memiliki *mood negative* yang berbeda-beda seperti gelisah, sedih, dan tidak percaya. *Openness to experience* yang memiliki karakteristik pikiran yang terbuka dan berseni. *Extraversion* yang berarti cenderung memiliki karakter untuk menjadi orang yang suka bergaul. Menurut Feist & Feist (2010) *Agreeableness* yang mempunyai arti menyenangkan dan berorientasi pada orang lain. Studi ini hanya berfokus pada *agreeableness* karena individu yang *agreeableness* cenderung kooperatif, penolong dan membantu yang lain. Oleh karena itu sifat dari *agreeableness* diduga memiliki intense yang tinggi dalam manajemen pengetahuan. Individu dengan kepribadian *agreeableness* yang tinggi memiliki karakter yang altruis, suka menolong orang, dan mengutamakan kepentingan orang lain (Agyemang & Boateng, 2016). Kepribadian, lingkungan sosial dan jaringan sosial individu dapat membentuk *Self-efficacy* seseorang (Bandura, 1997; Laily & Wahyuni, 2020). Hasil penelitian Gupta (2008), Teh dkk. (2011) dan Lotfi dkk. (2016) menunjukkan ada hubungan antara pengetahuan dan kepribadian *agreeableness*. Selanjutnya Caprara dkk. (2011) menunjukkan efisiensi diri berpengaruh terhadap kepribadian

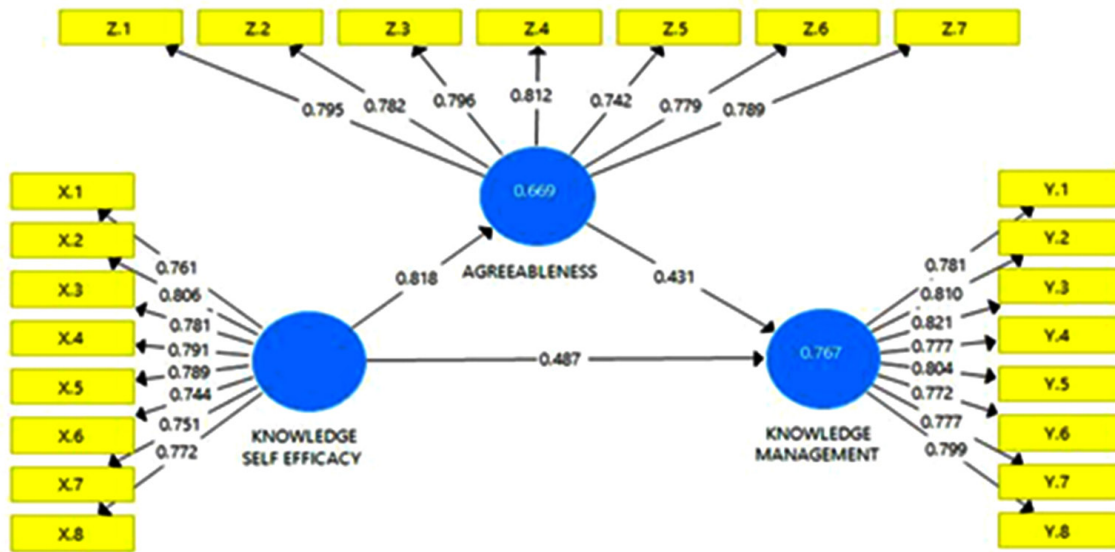
METODE

Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan pada perusahaan manufaktur yang berlokasi di kawasan industri kota Surabaya yaitu karyawan tetap yang bekerja lebih dari 2 tahun. Penarikan sampel dilakukan dengan teknik *Non probability sampling* dan *Purposive*. Jumlah sampel yang sesuai dengan kriteria sebanyak 98 responden. Variabel independen dalam penelitian ini adalah Efikasi diri pengetahuan yang diukur dengan indikator yang dikembangkan Luthans (2010) yaitu: positif efikasi diri dan negatif efikasi diri. Variabel *Agreeableness personality* merupakan variabel moderasi menggunakan indikator yang dikembangkan oleh Feist & Feist (2010) yaitu cenderung ramah, kooperatif, mudah percaya, dan hangat. Variabel manajemen pengetahuan, menggunakan Indikator yang dikembangkan oleh Bacera dkk. (2010), yaitu akuisisi pengetahuan, penciptaan pengetahuan, dan penyimpanan dan transfer pengetahuan. Analisis data menggunakan pendekatan *SEM-Partial Least Square* (PLS), dalam uji analisis menggunakan dua evaluasi yaitu model pengukuran: (1) *Outer Model* untuk menguji validitas dan reliabilitas, (2) *Inner Model* untuk menguji kausalitas. Untuk menguji pengaruh tidak langsung menggunakan *Sobel tes*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Responden dalam penelitian ini adalah karyawan pada perusahaan manufaktur yang berlokasi pada kawasan industri kota Surabaya. Kuesioner yang disebar sebanyak 158, namun yang kembali dan memenuhi kriteria sebanyak 98 yang dapat dipergunakan untuk analisis data. Data responden Pria sebesar 67,2 % dan responden wanita sebesar 32,8% hasil ini menunjukkan karyawan perusahaan manufaktur masih didominasi kaum laki-laki. Usia responden sebagian besar berusia 30 hingga 35 tahun sebanyak 37,2 %. Hasil ini menunjukkan bahwa responden sudah cukup dewasa untuk menjawab pernyataan pada kuesioner. Lama bekerja responden antara 5-10 tahun. Hasil ini menunjukkan bahwa responden memiliki pengalaman kerja yang baik dan cukup lama.

Gambar 1. Model PLS



Hasil uji pada Gambar 1 menunjukkan bahwa *loading factor* atau *outer loading* memiliki nilai diatas 0,7. Berarti indikator yang digunakan di dalam penelitian ini valid atau memenuhi *convergent validity*. Nilai AVE pada setiap variabel yang diujikan memiliki nilai > 0,5 ini menunjukkan bahwa semua variabel di dalam penelitian ini memnuhi *criteria discriminant validity*. Hasil uji diketahui bahwa setiap variabel pada penelitian ini memiliki nilai > 0,70 dengan demikian maka dikatakan bahwa semua variabel yang diujikan memenuhi reliabilitas konstruk.

Tabel 1. Tabel R square

No	Variabel	R Square	R Square Adjusted
1	Agreeableness	0,669	0,665
2	Knowledge Management	0,767	0,763

Sumber: data diolah (2020)

Variabel laten Efikasi diri pengetahuan berpengaruh terhadap kepribadian *Agreeableness* dalam model struktural memiliki nilai R² sebesar 0.669 yang mengindikasikan bahwa model adalah “Kuat”. Variabel laten, Efikasi diri pengetahuan dan kepribadian *Agreeableness* mempengaruhi variabel Manajemen pengetahuan model struktural memiliki nilai R² sebesar 0.767 yang mengindikasikan bahwa model “kuat” (lihat Tabel 1).

Hasil uji hipotesis menunjukkan efikasi diri pengetahuan berpengaruh terhadap Manajemen pengetahuan dinyatakan diterima. efikasi diri pengetahuan berpengaruh terhadap kepribadian *agreeableness* dinyatakan diterima. Kepribadian *Agreeableness* berpengaruh terhadap Manajemen pengetahuan dinyatakan diterima. Hasil Uji sobel ntuk mengetahui pengaruh tidak langsung antara Efikasi diri pengetahuan terhadap manajemen pengetahuan melalui kepribadian *agreeableness* pada Tabel 2.

Tabel 2. Tabel Antar Konstruk

	original sample estimate	mean of subsamples	Standard deviation	t-Statistic	P value
Knowledge Self efficacy → Knowledge management	0.487	0.481	0.090	45.406	0.000
Knowledge Self efficacy → <i>Agreeableness</i>	0.818	0.818	0.048	17.021	0.000
<i>Agreeableness</i> → Knowledge management	0.431	0.439	0.083	5.210	0.000

Sumber: data diolah (2020)

Berdasarkan hasil uji Sobel di Tabel 3 dapat disimpulkan bahwa kepribadian *agreeableness* (KA) mampu memoderasi pengaruh Efikasi Diri Pengetahuan (EDP) terhadap Manajemen Pengetahuan (MP). Hasil studi ini membuktikan bahwa efikasi diri pengetahuan berpengaruh terhadap manajemen pengetahuan. Individu yang memiliki efikasi diri tinggi akan memiliki kemampuan untuk meningkatkan pengetahuannya. Dalam organisasi perusahaan karyawan yang memiliki efikasi diri tinggi akan berusaha meningkatkan pengetahuannya dan berbagi pengetahuannya pada yang lain (Acker dkk., 2014).

Tabel 3. Uji Sobel

	t-statistic	p-value
EDP → KA → MP	4,981	0,0057

Sumber: data diolah (2020)

Karyawan yang memiliki pengetahuan akan berkontribusi pada perusahaan dan akan selalu bersedia berbagi pengetahuan kepada teman kerjanya. Karyawan yang memiliki efikasi diri tinggi akan lebih banyak terlibat dalam aktifitas organisasi, sehingga pengetahuan karyawan bertambah, dibanding dengan karyawan yang mempunyai *self efficacy* rendah (Kwakyee & Nor, 2011). Hasil studi pendahulu Sedighi (2016) dan Lee Endres dkk. (2017) menunjukkan bahwa karyawan yang memiliki *self-efficacy* yang tinggi, mampu meningkatkan kualitas dari pengetahuan. Karyawan yang memiliki efikasi diri tinggi akan akan mendukung kepribadiannya. Kepribadian, lingkungan dan jaringan sosial individu dapat membentuk *self efficacy* seseorang (Bandura, 1997; Laily & Wahyuni, 2020). Kepribadian *agreeableness* yang dimiliki karyawan terbentuk karena keyakinan individu untuk bersikap kooperatif, mudah menerima pendapat orang lain dan tunduk kepada peraturan perusahaan demi tercapainya tujuan perusahaan. Artinya karyawan berkeyakinan kuat semakin karyawan beraktivitas dan berkontribusi dalam perusahaan maka produktivitas perusahaan akan meningkat dan perusahaan akan semakin berkembang. *Agreeableness* mengacu pada kecenderungan untuk tunduk kepada orang lain. Orang dengan tingkat *agreeableness* yang tinggi, adalah orang yang kooperatif, hangat dan penuh kepercayaan, sedangkan seseorang yang mendapat skor rendah, adalah orang yang dingin, tidak mudah patuh, mudah curiga, pelit, tidak bersahabat, tidak ramah, mudah kesal dan suka mengkritik orang lain, lebih agresif dan kurang kooperatif (Robbin & Judge, 2013). Hasil penelitian ini juga mendukung studi (Cheng, 2006) menunjukkan ada korelasi yang kuat antara knowledge self efficacy dengan kepribadian *agreeableness*. Temuan studi menemukan

karyawan yang memiliki kepribadian *agreeableness* yang tinggi memiliki pengetahuan yang tinggi juga. Temuan ini menunjukkan karyawan perusahaan manufaktur di Surabaya memiliki kepribadian *agreeableness* yaitu pribadi yang kooperatif dan berfokus pada orang lain tidak mementingkan diri sendiri, karyawan berusaha menambah pengetahuan yang dimiliki sehingga mampu berkontribusi pada perusahaan dengan demikian perusahaan semakin berkembang dan berdaya saing tinggi. *Agreeableness* merupakan salah satu sifat kepribadian *The Big Five Personality*, yang memiliki ciri keramahan, keakraban dengan orang lain (Feist & Feist, 2010). Sifat ini dimiliki banyak karyawan, yaitu sifat *social adaptability*, bahwa jika terjadi suatu perubahan pada individu di dalam kelompok sosial, karena individu menjalankan kehidupan yang baik dan sesuai dengan fungsi baik dalam lingkungan (Fauziah & Mutiah, 2015). Hasil penelitian ini mendukung studi Larsen dkk. (2017) kepribadian termasuk *Agreeableness* pada individu dapat mempengaruhi pengetahuan cara berinteraksi, berpikir, beradaptasi dengan orang lain, dan perasaan seseorang terhadap keinginan yang dimiliki. Hasil penelitian Gupta (2008), Teh dkk. (2011) dan Lotfi dkk. (2016) menunjukkan ada hubungan antara pengetahuan dan kepribadian *agreeableness*. Selanjutnya temuan studi *agreeableness* mampu memoderasi hubungan efikasi diri pengetahuan dan manajemen pengetahuan. Hasil ini menunjukkan semakin kuat efikasi diri yang dimiliki karyawan akan mendorongnya untuk selalu memiliki pengetahuan yang berhubungan dengan perusahaan, efikasi diri karyawan tidak lepas dari kepribadian *agreeableness* yang dimiliki yaitu kooperatif dan berfokus pada orang lain. Karyawan yang memiliki efikasi diri tinggi akan lebih banyak terlibat dalam aktifitas organisasi, sehingga pengetahuan karyawan bertambah, dibanding dengan karyawan yang mempunyai efikasi diri rendah (Kwakye & Nor, 2011).

SIMPULAN

Efikasi diri pengetahuan berpengaruh terhadap manajemen pengetahuan. Semakin tinggi efikasi diri yang dimiliki karyawan akan semakin tinggi karyawan memiliki kemampuan untuk meningkatkan pengetahuannya. Kepribadian *agreeableness* sebagai variabel moderasi semakin memperkuat hubungan efikasi diri dan manajemen pengetahuan. *Agreeableness* mampu menjadi mediator karena sesuai dengan sifat *agreeableness* yaitu kooperatif dan berfokus pada orang lain. Semakin tinggi sifat *agreeableness* yang dimiliki karyawan akan menambah keyakinan karyawan untuk menambah pengetahuan sesuai dengan organisasinya sehingga produktivitas meningkat, perusahaan semakin berkembang dan memiliki keunggulan kompetitif. Penelitian ini memiliki keterbatasan, penelitian dilakukan pada karyawan yang bekerja pada satu lokasi kawasan industri di Surabaya. Responden yang didapat sangat terbatas karena dampak pandemi dan diberlakukan Pembatasan Sosial berskala besar (PSBB) di kota Surabaya.

Penelitian memiliki keterbatasan pada variabel yang dipergunakan yaitu hanya tiga variabel. Agar penelitian yang akan datang menemukan keterbaruan pengetahuan (*novelty*) disarankan peneliti yang lain menambah variabel misal *learning organization*, *performance organization* dan sifat trust yang merupakan bagian dari *agreeableness*. Disamping itu dengan menambah jumlah responden dan wilayah penelitian. Studi ini memiliki implikasi praktis yang penting karena memperingatkan perusahaan akan pentingnya penerapan Efikasi diri dan kepribadian di perusahaannya karena terbukti mampu meningkatkan pengetahuan karyawan dan yang mengakibatkan kinerja organisasi meningkat.

PUSTAKA ACUAN

- Acker, V., Vermeulen, M., Krejins, K., Lutgerink, J., & Buuren, H. V. (2014). The Role of Knowledge Sharing Self-Efficacy in Sharing Open Educational Resources. *Computers in Human Behavior*, 39, 136–144.
- Agyemang, F.G., M. D., H, D., & Boateng. (2016). Knowledge Sharing among Teachers: the Role of the Big Five Personality Traits. *INE Journal of Information and Knowledge Management Systems*, 46(1), 64–84.
- Bacera, I., Fernandez, & Sabherwal, R. (2010). *Knowledge Management: Systems and Processes*. New York: ME Sharpe.
- Bandura, A. (2007). Mudh Ado Over a Faculty Conception of Perceived Self Efficacy Grounded in Faulty Experimentation. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 26(6), 641-658.
- Biasutti, M., & EL-Deghaidy, H. (2012). Using Wiki in Teacher Education: Impact on Knowledge Management Processes and Student Satisfaction. *Computers & Education*, 59(3), 861–872.
- Buckley, P. J., & Carter, M. J. (2002). Process and Structure in Knowledge Management Practices of British and US Multinational Enterprises. *Journal of International Management*, 8(1), 29–48.
- Caprara, G. V., Vecchione, M., Alessandri, G., Gerbino, M., & Barbaranelli, C. (2011). The Contribution of Personality Traits and Self-Efficacy Beliefs to Academic Achievement: A Longitudinal Study. *British Journal of Educational Psychology*, 81(1), 78–96.
- Cheng, L. (2006). The Relationship of Organization Justice, Trust and Knowledge Sharing Behaviors. *Journal of Human Resource Management*, 1, 69–93.
- Lee Endres, M., Endres, S. P., Chowdhury, S. K., Alam, I. (2007). Tacit Knowledge Sharing, Self-efficacy Theory, and Application to the Open Source Community. *Journal of Knowledge Management*, 11(3), 92–103.
- Fauziah, S., & Mutiah, D. (2015). Pengaruh Trait Kepribadian Big Five dan Konformitas Teman Sebaya terhadap Agresivitas Anak Punk di Jabodetabek. *Raheema Jurnal Studi Gender dan Anak*, 2(2), 1-12.
- Feist, J., & Feist, G. J. (2010). *Theories of Personality*. Mc Graw Hill Book: New York.
- Gupta, B. (2008). Role of Personality in Knowledge Sharing and Knowledge Acquisition Behavior. *Journal of the Indian Academy of Applied Psychology*, 34(1), 143–149.
- Jennex, M. E., & Olfman, L. (2006). A Model of Knowledge Management Success. *International Journal of Knowledge Management (IJKM)*, 2(3), 51–68.
- Kusumawardani, K. A., Elsyah, V., & Kumar, S. (2017). How Attitudinal and Behavioural Loyalty is Formed? A Case of Garuda Indonesia's Customer Satisfaction. *FIRM Journal of Management Studies*, 2(2), 1-25. <https://doi.org/10.33021/firm.v2i2.333>.
- Kwakye, O., & Nor, K. M. (2011). Individual Factors and Knowledge Sharing. *American Journal of Economics and Business Administration*, 3(1), 66–72.
- Laily, N., & Wahyuni, D. (2020). The Effect of Personality, Self Efficacy, and Locus of Control On The Success Of Javanese Female Merchants In Surabaya. *Indonesian Journal of Business & Entrepreneurship*, 6(1), 66–73.

- Laily, N., & Wahyuni D. (2018). The Key Success Female Entrepreneurs Batik Jonegoro in Indonesia. *International Journal of Business Administration*, 9(2), 67–79.
- Larsen, R. J., Buss, D. M., Wismeijer, A., Song, J., & Van den Berg, S. M. (2017). *Personality Psychology: Domains of Knowledge About Human Nature*. Mc Graw Hill Book: New York.
- Lotfi, M., Bt. Muktar, S. N., Ologbo, A. C., & Chiemeké, K. C. (2016). The Influence of the Big-Five Personality Traits Dimensions on Knowledge Sharing Behavior. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 7(1 S1), 241-250. <https://doi.org/10.5901/mjss.2016.v7n1s1p241>
- Lumby, J. (2013). Distributed Leadership: The Uses and Abuses of Power. *Educational Management Administration & Leadership*, 41(5), 581–597.
- Luthans, F. (2010). *Organizational Behavior: An Evidence-Based Approach*, 13 Ed. McGraw-Hill Education: New York.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2013). *Organizational Behavior (15th ed)*. Prentice Hall: New Jersey.
- Sedighi, M. (2016). Exploration of Multi-Layered Knowledge Sharing Participation: The Roles of Perceived Benefits and Costs. *Journal of Knowledge Management*, 20(6), 1247–1267.
- Teh, P. L., Yong, C. C., Chong, C. W., & Yew, S. Y. (2011). Do The Big Five Personality Factors Affect Knowledge Sharing Behaviour? A Study of Malaysian Universities. *Malaysian Journal of Library and Information Science*, 16(1), 47–62.
- Templer, K. (2012). Five-Factor Model of Personality and Job Satisfaction: The Importance of Agreeableness in a Tight and Collectivistic Asian Society. *Applied Psychology*, 61(1), 114-129.
- Widyasari, S. D., Prasetyo, & Puspongoro, R. A. (2017). Pengaruh Kepribadian Openness dan Agreeableness Terhadap Intensi Berbagi Pengetahuan pada Karyawan Perum LPPNPI (AirNav Indonesia) Cabang Madya Surabaya. *Jurnal Mediapsi*, 3(2), 29–48.

How Far Will an Islamic Bank with The Largest Asset Elevate?

Masruri Muchtar

Polytechnic of State Finance STAN, Indonesia

masruri.m@pknstan.ac.id

Abstract

Indonesian Islamic banking continues to show positive developments. Banking assets, the amount of financing, and third party funds continues to grow. A critical question arises particularly related to the issue of efficiency and effectiveness. This study is aimed to assess the level of efficiency of Bank Syariah Mandiri (BSM) as an Islamic bank with the largest asset and to analyze factors that affect its level of profitability over the period of 2001-2019. Data Envelope Analysis was employed to assess efficiency and ordinary least square regression was applied for profitability analysis. The results show that the level of efficiency of BSM is categorized high with an average efficiency score of 97.7% but with the average level of profitability of only 1.3%, which is considered as medium. The level of efficiency was at the lowest point in 2003. Non-Performing Financing (NPF), Financing to Deposits Ratio (FDR), Operational Cost to Operational Income (BOPO), and Capital Adequacy Ratio (CAR) simultaneously have a significant effect on the level of profitability, but independently, FDR does not. The results imply that an Islamic bank with a gigantic asset shall give attention to its profitability while maintaining efficiency level.

Keywords: *efficiency, profitability, Islamic bank*

Abstrak

Perbankan syariah Indonesia terus menunjukkan perkembangan positif. Aset perbankan, jumlah pembiayaan, dan dana pihak ketiga terus bertambah. Pertanyaan kritis muncul terutama terkait dengan masalah efisiensi dan efektivitas. Penelitian ini bertujuan untuk menilai tingkat efisiensi Bank Syariah Mandiri (BSM) sebagai bank syariah dengan aset terbesar dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat profitabilitasnya selama periode 2001-2019. Data Envelope Analysis (DEA) digunakan untuk menilai efisiensi sedangkan persamaan regresi untuk analisis profitabilitas. Hasil penelitian menunjukkan tingkat efisiensi BSM tergolong tinggi dengan rata-rata skor efisiensi 97,7% tetapi rata-rata tingkat profitabilitas hanya 1,3% yang tergolong sedang. Tingkat efisiensi berada pada titik terendah pada tahun 2003. Non-Performing Financing (NPF), Financing to Deposits Ratio (FDR), Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO), dan Capital Adequacy Ratio (CAR) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap tingkat profitabilitas, namun FDR secara mandiri tidak. Hasil ini mengimplikasikan bahwa bank syariah dengan aset yang besar harus memperhatikan tingkat profitabilitas dengan tetap menjaga efisiensinya.

Kata kunci: *efisiensi, profitabilitas, bank syariah*

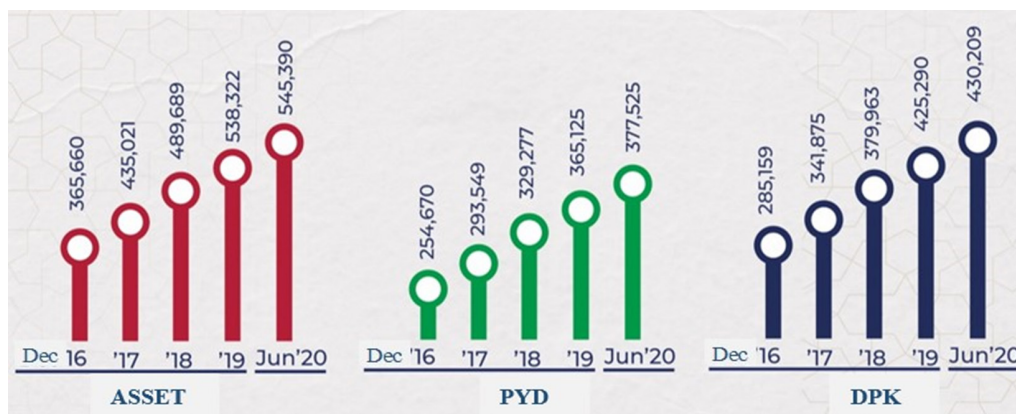
Cara Mengutip:

Muchtar, M. (2021). How Far Will an Islamic Bank With The Largest Asset Elevate? *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 11(1), 105–118. <https://doi.org/10.15408/ess.v11i1.20393>.

INTRODUCTION

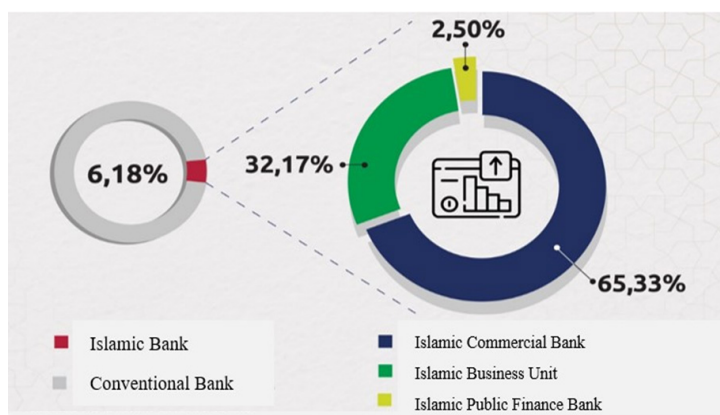
Indonesian Islamic banking continues to show positive developments amid the Covid-19 pandemic. Islamic banking assets, the amount of financing (PYD), and third-party funds (DPK) keeps growing. Until June 2020, Islamic banking assets reached IDR 545.39 trillion or a growth of 9.22% (year on year). In total, the PYD and DPK of Islamic banking also increased to IDR 377.525 trillion and IDR 430.209 trillion, respectively. Figure 1 shows the development of assets, PYD, and DPK over the last four years.

Figure 1. Development of Assets, PYD, and DPK (IDR Trillion)



The market share of Islamic banking had increased to 6.18% in June 2020. This number came from 65.33% of Islamic commercial banks, 32.17% of Islamic business units, and 2.5% of Islamic public finance banks as seen in Figure 2. In term of bank assets, Bank Syariah Mandiri (BSM) managed to occupy the first position with total assets reaching IDR 114.4 trillion. This amount is the highest because its value is more or less equivalent to two times the average assets of other large Islamic banks. BSM was also awarded the Market Leadership Award 2020 for the category of Developing Islamic Banking in Indonesia. The valuation was based on the organizer's scoring of innovation, quantity and quality, cross border, role in industrial development, sharia authenticity, and commitment to sharia economy.

Figure 2. Market Share of Islamic Banking



Source: Financial Service Authority (OJK), June 2020

According to 2019 annually financial report, BSM has made many achievements. In addition to an increase in assets by 14.19%, there was also an increase in the amount of financing, qardh (loans), and receivables by 15.99%. Third-party funds increased by 14.11% and what is quite notable is that BSM's net profit increased by 110.68% from IDR 605 billion in 2018 to IDR 1,275 billion in 2019. In addition, BSM is currently merging with two other state-owned (BUMN) Islamic banks and it is said to make Indonesia have a giant Islamic bank. Total assets of these three largest banks reach 40.39% of the total assets of Indonesian Islamic banking. Discussing performance and achievements obtained by the Islamic bank with the largest asset, a critical question arises. This is particularly related to the issue of efficiency and effectiveness: does BSM have circulated excessive funds to society efficiently and effectively? Efficient means the conformity of results of the comparison between the input used and the output produced, while effective the extent to which a company can generate profits.

Efficiency is such a parameter that theoretically reflects the underlying performance of an entity. The ability to produce maximum output with available inputs is a measure of expected performance. When the efficiency measurement is carried out, banks are faced with the question of how to get the optimal level of output with the existing input level or to obtain a minimum input level with a certain output level. By identifying the input allocation and its output, banks are able to further analyze the cause of the inefficiency. In the long term, efficiency will be able to consistently increase market share in the Islamic banking industry (Rusyiana, 2018). The results of measuring the relative efficiency of the top 100 Islamic banks indicate that the performance of several banks is sub-optimal, suggesting the potential for significant improvements (Mostafa, 2011). Compared to conventional banks, Indonesian Islamic banks have better asset quality and are more stable. Islamic banks are relatively more efficient than conventional banks in terms of overall efficiency as well as technical efficiency (Sakti & Azhar, 2018).

In contrast, conventional banks in Qatar are the most efficient in terms of technical and pure technical efficiencies, while Islamic banks are the most efficient in terms of scale efficiency. Moreover, compared to Islamic banks, conventional and foreign banks recorded a reduction in average technical efficiency (Abdul-Wahab & Haron, 2017). Srairi & Kouki (2012) examined the efficiency of 25 Islamic banks operating in the Gulf countries for the period of 2003-2009 and the findings show that changes in technical efficiency and pure technical efficiency are positively related to equity returns, while changes in scale efficiency have no impact on equity returns.

Ascarya & Yumanita (2006) conducted a research on Islamic banking in Indonesia during 2000-2004 period. The results show that the technical relative efficiency of Islamic banks with the intermediation approach is 100%, while with the production approach is 85%. Likewise, the relative efficiency in scale from the intermediation approach is 87% and from production approach is 97%. They claimed that the production approach of Islamic banks decreases technical efficiency but increase scale efficiency because at that time, Islamic banks were aggressively expanding by opening new offices.

The major constraints impeding Islamic banking growth include labor costs (Anagnostopoulos et al., 2020). Manpower evaluation and control of costs, income, and

assets using mathematical programming methods make it easier for managers to make decisions. Data Envelopment Analysis (DEA) has been widely used in recent years as a powerful tool for evaluating decision-making units (DMU) performance based on relative efficiency regarding input and output parameters (Kamyab et al., 2020). Ascarya & Yumanita (2008) measured and compared the level of efficiency of Islamic banks in Indonesia and Malaysia. Using DEA, they argued that Islamic Banks in Malaysia and Indonesia showed a convergence in input and output characteristics, where deposits and labor were still inefficient and must be a top priority for improvement. Input variables consist of labor cost, fixed assets, and total deposits, while the output variable consists of total loans and other sources of income.

Sufian & Kamarudin (2015) also used the non-parametric DEA method to examine the revenue, cost, and profit efficiencies of Malaysia, Indonesia, and Brunei Islamic banks over the period of 2006-2011. They found that Islamic banks had not fully used the inputs efficiently to produce the same outputs. The three input variables consist of deposits, labor, and physical capital, while two output variables are loans and investment.

Another important issue about Islamic Bank is the level of profitability. Profitability is a company's ability to gain profit from its business (Suntoto, 2013). Tabari et al. (2013) argued that profitability is a parameter that indicates management approach and the competitive position of a bank in a market-based banking. Return on equity (ROE) and return on assets (ROA) are two of the most important measures for determining level of profitability of a bank. ROE is measured by dividing the net income to total equity, while ROA is a type of return-on-investment ratio which indicates profitability in comparison to the total assets and determines how well a bank is performing. ROA is calculated by dividing the net profit with the total assets. Compared to ROE, ROA tends to show how effectively a bank takes advantage of the basic income of its assets. This is considered as the most popular way of comparing banks to each other.

Hosen & Rahmawati (2016) used ROA to estimate profitability for five Islamic banks in Indonesia in 2010-2013. They analyze whether the Non-Performing Financing (NPF), Financing to Deposit Ratio (FDR), Operational Cost Operational Income (BOPO), and Capital Adequacy Ratio (CAR) affect the level of profitability of Islamic banks. The findings show that all variables simultaneously have a significant influence on ROA of those five Islamic banks. In case of BSM, CAR independently has no significant effect on profitability. Nasution et al. (2019) also argued that CAR, NPF, FDR, and BOPO simultaneously have a significant effect on ROA in Islamic banking in Indonesia during the period of 2005-2018. In addition, Wasiuzzaman & Hanimas (2013) and Haron (2004) claimed that CAR has a significant effect on the profitability of Islamic banks.

Although many studies comprehensively have discussed the topic of efficiency in Islamic banking, there has no study that deeply explains this issue, particularly for a single entity. Previous studies mostly assessed level of efficiency by comparing several Islamic banks then evaluated all of them. This study is slightly different because it compares and evaluates the level of efficiency of a single entity between years in a certain period of time. This paper intently digs out when efficiency of an Islamic bank reaches its lowest point and thoroughly evaluates it. Moreover, it is important to examine what factors affect its profitability.

Based on the previous explanation, this study combined and modified some variables from Ascarya & Yumanita (2008) and Sufian & Kamarudin (2015) to assess level of efficiency by employing DEA. To analyze factors that affect the level of profitability, this paper used ordinary least square (OLS) regression by adopting the research conducted by Hosen & Rahmawati (2016). The measurement of efficiency and profitability of BSM is crucial since it has the largest asset among Islamic banks in Indonesia. The merge of BSM with two other Islamic banks is also an interesting thing to discuss. Yet, this study focuses only on issue of cost efficiency and level of profitability. The purposes of conducting this study are to measure the cost efficiency level of an Islamic bank with the largest asset in Indonesia for the period of 2001-2019 and to analyze the components of input and output that affect the level of cost efficiency. This paper also examines whether the Non-Performing Financing (NPF), Financing to Deposit Ratio (FDR), Operational Cost Operational Income (BOPO), and Capital Adequacy Ratio (CAR) affect the level of profitability.

METHOD

Efficiency emerges with the concept of microeconomic theory, namely the producer theory and consumer theory (Ascarya & Yumanita, 2006). They argued that producers tend to maximize profits and minimize costs while consumers have a tendency to maximize their utility or level of satisfaction. The concepts used in defining the input-output relationship in the behavior of the financial industry in parametric and non-parametric methods are (i) the production approach, (ii) the intermediation approach, and (iii) the asset approach. Ascarya & Yumanita (2006) distinguish this concept as follows.

The production approach sees the financial institution as a producer of deposit and loan. The input used in this approach is the amount of labor, capital expenditures on fixed assets, and other relevant materials. Meanwhile, the output is the sum of deposit, loan, and other related transactions. The intermediation approach views a financial institution as an intermediary converting and transferring financial assets and surplus units to deficit units. The inputs required are labor and capital costs as well as interest payments on deposits. Output is measured by loan.

The asset approach perceives the primary function of a financial institution as a loan creator. Asset efficiency measures the ability of banks to invest funds in the form of credit, securities, and other alternative assets as output. Input is measured by the price of labor, the price of funds, and the price of physical capital. Based on the description above, the intermediation approach emphasizes on bank operation while running the mediation function to distribute savings from the public in the form of loan. It defines a financial institution as an intermediary and it tends to be more appropriate for the purpose of assessing an Islamic bank compared to other approaches. This study mainly adopts a modified intermediation approach that reflects the activities of Islamic banks as carried out by Ascarya & Yumanita (2006).

Therefore, it is assumed that Islamic banks provide financing services (Y_1) and earn income (Y_2) by using third-party funds (X_1), labors (X_2), and asset (X_3). This study measures the level of efficiency of BSM for the period of 2001-2019 by using the Data Envelopment Analysis (DEA) method. DEA, as a non-parametric estimation technique, is robust in estimating the true cost and revenue frontiers and associated economic measures

including data sets even without a single output and is also less affected by distributional assumptions (Parman & Featherstone, 2019). The variables used as input and output are seen in Table 1 as follows.

Table 1. Variables of Input and Output

I/O	Symbol	Definition	Source
X ₁	Third party fund	Giro, savings, deposits	Balance sheet
X ₂	Personnel Expenses	Labor cost	Income Statement
X ₃	Asset	Total asset	Balance sheet
Y ₁	Financing	Total amount of financing	Balance sheet
Y ₂	Income	Income earned by the bank as <i>mudharib</i>	Income Statement

Source: Processed Data, 2020

The author obtained the input and output variable data above from the Financial Services Authority (OJK) Publication Report that can be accessed from its official website. After conforming the data to BSM annual company report, the author then performed data processing.

DEA is a non-parametric method that uses a linear programming model to calculate the ratio of output to input for all units being compared and it was first introduced by Charnes et al. (1978) which is used to evaluate the performance of an activity in an entity unit namely decision making unit (DMU).

In general, the measurement of efficiency is formulated using the following model:

$$\text{Efficiency} = \frac{\text{Total Output}}{\text{Total Input}}$$

Adopting Ascarya & Yumanita (2006), efficiency measurement is mathematically formulated as follows:

$$\text{Efficiency of DMU}_0 = \frac{\sum_{k=1}^p \mu_k y_{k0}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{i0}}$$

Where:

DMU = decision making unit;

n = DMU will be evaluated;

m = different inputs;

p = different outputs;

μ_k = average of total output

v_i = average of total input

x_{ij} = total input I consumed

y_{kj} = total output k produced

Analysis for measuring efficiency will be carried out within two steps. First, the calculation of efficiency with the constant return to scale (CRS) approach was first developed by Charnes et al. (1978). Assumption of this model is that the ratio between the addition of input and output is remain the same, meaning that the addition of input x times will cause the output to increase by x times. Later, the measurement of efficiency with the variable return to scale (VRS) method which was introduced by Banker et al. (1984). The assumption of this model is that the ratio between the addition of input and output is not the same, meaning that the addition of input x times will not cause the output to increase by x times, it can be smaller or greater than x times.

In term of profitability, this study conducts an analysis of some factors that affect the level of profitability of BSM by using ROA as an indicator. This study adopts Hosen & Rahmawati (2016) to examine whether Non-Performing Financing (NPF), Financing to Deposit Ratio (FDR), Operational Cost Operational Income (BOPO), and Capital Adequacy Ratio (CAR) affect ROA.

To analyze some factors that affect the level of profitability, the authors use ordinary least square (OLS) regression assisted by the EViews 11 software. By adopting research conducted by Hosen & Rahmawati (2016), research model as follows:

$$Y = \alpha_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \varepsilon$$

Where:

Y : ROA (Return On Asset)

X_1 : NPF (Non-Performing Financing)

X_2 : FDR (Financing to Deposits Ratio)

X_3 : BOPO (Operasional Cost/Operasional Income)

X_4 : CAR (Capital Adequacy Ratio)

There are several steps in this research. First, the data went through a classic assumption test starting from normality test, heteroscedasticity test, multicollinearity test, and autocorrelation test. Second, using simple linear regression, this study tested hypothesis partially to show the relation between the independent variables and dependent variable. Lastly, use multiple linear regression to show the relation between the independent variables and dependent variable simultaneously.

RESULTS AND DISCUSSION

DEA Test Results

Before discussing the results, Table 2 describes the descriptive statistics of each input and output variable used in this study. Based on Table 2, the mean value of financing is 30,208 with maximum and minimum values of 653 and 73,300, respectively. Income has a mean value of 1,930 with a maximum value of 8.418 and a minimum value of 108. Asset has a mean value of 21,799, a maximum value of 112,291, and a minimum value of 933. Labors have a mean value of 18,063, a maximum value of 2,084,091, and a minimum value of 83,945. Meanwhile, third-party fund has minimum and maximum values of 475 and 92,290, respectively, with a mean value of 482,805. All these amounts are in IDR millions.

Table 2. Descriptive Statistics of Input and Output Variables

Indicators	Output (IDR million)			Input (IDR million)	
	Financing	Income	Asset	Labors	Third Party Fund
Mean	30,208	1,930	21,799	18,063	482,805
Min	653	108	933	83,945	475
Max	73,300	8,418	112,291	2,084,091	92,290
Std. Dev	24,424	2,776	35,445	639,576	30,454

Source: Processed Data, 2020

This research used an output-oriented approach, which has an output maximization objective function, assuming constant return to scale (CRS) analysis. Assumption of this model is that the ratio between the addition of input and output remains the same, meaning that the addition of input x times will cause the output to increase by x times. Using DEAP-xp1, this study conducted data processing and then analyzed the results. An efficiency score was generated based on the output orientation. A bank is efficient when the efficiency score is close to 100% and inefficient when it is smaller. Based on the result, we can identify in what periods BSM performances are deemed efficient and inefficient. The efficient output was used as a benchmark for other inefficient periods to optimize the use of the resulting input and output. Hosen & Rahmawati (2016) defined a categorization of cost efficiency as shown in Table 3.

Table 3. Category of Cost Efficiency

Level of Cost Efficiency	Category
65% - 85%	Low Efficiency
86% - 96%	Medium Efficiency
97% - 100%	High Efficiency

Source: Hosen & Rahmawati (2016)

Table 4. Efficiency Score of BSM-CRS

Year	Efficiency Score	Year	Efficiency Score
2001	1.000	2011	0.914
2002	0.943	2012	1.000
2003	0.819	2013	0.970
2004	1.000	2014	0.906
2005	1.000	2015	0.904
2006	0.994	2016	0.878
2007	1.000	2017	0.865
2008	1.000	2018	0.849
2009	0.933	2019	0.842
2010	0.918	Mean = 0.933, Std. Dev = 0.061	

Source: Processed Data, 2020

Based on Table 4, it can be seen that BSM has an average efficiency value of 93.3% with a standard deviation of efficiency of 0.061. During the 2001-2019 period, BSM is

categorized in the medium efficiency and high efficiency levels because almost during each year, the efficiency score is above 85%. BSM is categorized in the low efficiency only in 2003 (81.9%), 2018 (84.9%), and 2019 (84.2%).

After analyzing the results of the CRS efficiency, then this study assesses the level of efficiency based on VRS approach. The assumption of this model is that the ratio between the addition of input and output is not the same, meaning that the addition of input x times will not cause the output to increase by x times, it can be smaller or greater than x times. As seen in Table 5, the efficiency score of BSM with VRS approach fluctuates, but overall, the score is higher than the CRS approach.

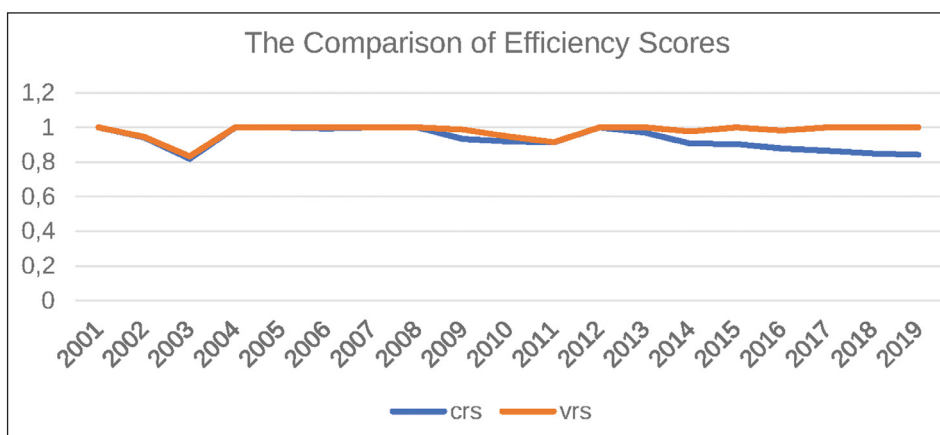
Table 5. Efficiency Score of BSM-VRS

Year	Efficiency Score	Year	Efficiency Score
2001	1.000	2011	0.915
2002	0.945	2012	1.000
2003	0.833	2013	1.000
2004	1.000	2014	0.976
2005	1.000	2015	1.000
2006	1.000	2016	0.982
2007	1.000	2017	1.000
2008	1.000	2018	1.000
2009	0.987	2019	1.000
2010	0.947	Mean = 0.978, Std. Dev = 0.041	

Source: Processed Data, 2020

BSM had an average efficiency value of 97.8% with a standard deviation of efficiency of 0.041 during the 2001-2019 period. Based on this fact, BSM had an efficiency level that is categorized in the medium efficiency and high efficiency because almost during each year, the efficiency score is above 85%. BSM is categorized in the low efficiency only in 2003 (83,3%). These results are consistent with the BSM efficiency scores calculated using the CRS approach. When the two CRS and VRS approaches are combined, the comparison of efficiency scores appears as in Figure 3.

Figure 3. The Comparison of Efficiency Scores-CRS and VRS



From Figure 3, levels of efficiency are mostly high and medium. This result is in line with a study conducted by Hosen & Rahmawati (2016) that cost efficiency of BSM is categorized medium. Firdaus & Hosen (2013) also claimed that average score of BSM is 92.60%, which is considered high. The level of efficiency is considered insufficient only in 2003 because the efficiency score is 81,9% (CRS) and 83,3% (VRS). Both CRS and VRS show similar pattern in early period as expected but quite different in the last five years. If the efficiency score = 1, it means in that period BSM operates at the best scale efficiency measure. If the score is less than 1, it means there is inefficiency in that period. Thus, the value (1-scale) indicates the inefficiency of BSM. Based on this finding, BSM needs to evaluate why there are still DMUs that have not reached the optimum point, especially in 2003, which has the lowest efficiency score.

If we deeply investigate BSM Financial Report in 2003, there was a significant increase in input, namely third-party fund (235%), labor costs (202%), and assets (211%) to more than twice from the previous year but this was not followed by the same increase in output, namely income and total financing, which only increased by 171% and 190%, respectively. Furthermore, if we scrutinize the 2003 balance sheet, it is found that BSM issued securities worth IDR 200 billion. Compared to the previous year, 2002, there was no issuance of investment securities. There was also a tremendous increase in total asset in 2003, so the value became IDR 3,422 trillion. In 2002, the asset value was only IDR 1,622 million. The author did not have additional information related to the purchase or transaction regarding to BSM fixed assets during that period, so a comprehensive evaluation of this significant increase cannot be carried out precisely.

Regarding the personnel expense issue, there was a decrease in labor costs in 2004, which only amounted to IDR 83,945 million. This figure is far from the labor cost in 2005, which almost doubled, amounting to IDR 152,577 million. This condition caused inefficiency in 2003 since the score was at the lowest position. These findings confirmed the research conducted by Anagnostopoulos et al. (2020) that the major constraints impeding Islamic banking growth include labor costs. There was a significant increase in inputs, namely assets, labor costs, and third-party funds (DPK) in 2003 but the resulting outputs, which are income and total financing, had not been able to keep up with their pace. Ascarya & Yumanita (2006) argued that one of the drawbacks in using DEA is that it is very sensitive to extreme value or observations. In addition, the results should be cautiously interpreted in terms of variability of characteristics, size, and limited number of observations. This gap condition needs the attention of BSM management to make an in-depth evaluation.

Using DEA based on data from 2001 to 2019, it is highly critical to increase the output side, namely income and the amount of financing. There are some alternatives: potential income from Wadiah Certificate of Bank Indonesia (SWBI), placement of fund to other Islamic Banks, fee-based income, and earning from security investments. From the input side, BSM shall maintain and increase the level of efficiency by reducing labor costs or other unnecessary expenses. Decision related to all aspects of cost policy must be consistent with the organization strategic goals and future organizational development needs.

Profitability Analysis

For assessing level of profitability, the descriptive statistic for independent dan dependent variables used in this study can be seen in Table 6. The mean value of the first variable, ROA, is 1.36, with maximum and minimum values of 0.17 and 3.58, respectively. The second variable, NPF, has a mean value of 4.03 with a maximum value of 6.94 and a minimum value of 2.42. FDR as the third variable has a mean value of 83.48, a maximum value of 94.40, and a minimum value of 74.55. BOPO has a mean value of 83.57, a maximum value of 100.60, and a minimum value of 73.00. Meanwhile, CAR has minimum and maximum values of 10.57 and 63.18, respectively, with a mean value of 15.71.

Table 6. Descriptive Statistics for Profitability Analysis

Indicators	Dependent variable		Independent Variable		
	ROA	NPF	FDR	BOPO	CAR
Mean	1.36	4.03	83.48	83.57	15.71
Min	0.17	2.42	74.55	73.00	10.57
Max	3.58	6.94	94.40	100.60	63.18
Std. Dev	0.92	1.43	6.08	8.27	12.31

Source: Processed Data, 2020

Profitability is the company's ability to gain profit from his business (Suntoto, 2013). Tabari et al. (2013) argued profitability is a parameter that indicates management approach and the competitive position of a bank in a market-based banking. These parameters help banks to accept some degree of risk. Return on asset (ROA) is a ratio that shows the company's ability to use all assets to generate profits. Hosen & Rahmawati (2016) categorized levels of profitability in Table 7.

Table 7. Category of Profitability

Level of Profitability	Category
0% - 0.99%	Low Profitability
1.00% - 1.99%	Medium Profitability
2.00% - ∞	High Profitability

Source: Hosen & Rahmawati, 2016

This study analyzed some factors namely NPF, FDR, BOPO, and CAR that affect the level of profitability of Bank Syariah Mandiri (BSM) by using ROA as an indicator as detailed in Table 8. From Table 8, levels of profitability in BSM look diverse and evenly distributed across all categories, namely low profitability (0%-0.99%), medium profitability (1%-1.99%), and high profitability (2%-∞). The average level of profitability is 1.36% and categorized as medium.

Before testing the hypothesis, the OLS classic assumption test was carried out. The results showed that the data were normally distributed and there was no autocorrelation, heteroscedasticity symptoms, and multicollinearity. The hypothesis results are presented in Table 9. Based on Table 9, the coefficient of R-squared determination is 85%. The table also

shows that the independent variables, NPF, FDR, BOPO, and CAR, used in the research model are able to explain the variation in the dependent variable, ROA, by 85%. Meanwhile, the remaining 15% is influenced or explained by other variables and not included in this model. Since sample size is limited ($n < 30$), this study applied the central limit theorem that allows the author to use a normal distribution data for some meaningful applications (Triola, 2011).

Table 8. Level of Profitability in BSM

Year	Level of Profitability	Year	Level of Profitability
2001	3.30%	2011	1.95%
2002	3.58%	2012	2.25%
2003	1.04%	2013	1.53%
2004	2.86%	2014	0.17%
2005	1.83%	2015	0.56%
2006	1.10%	2016	0.59%
2007	1.53%	2017	0.59%
2008	1.83%	2018	0.88%
2009	2.23%	2019	1.69%
2010	2.21%	Average = 1.36%	

Source: Annual Report of BSM, 2020

Table 9. Statistical Testing Results

Variable	Statistical Test			
	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.976022	2.793184	2.497517	0.0256
X ₁	-0.16371	0.073888	-2.2157	0.0438
X ₂	0.00525	0.022535	0.232953	0.8192
X ₃	-0.07058	0.01526	-4.62509	0.0004
X ₄	0.049256	0.008982	5.48394	0.0001
R-squared	0.848729		Sample	19
Adjusted R-squared	0.805509		S.E. of regression	0.415695
F-Statistic	19.63731		Durbin-Watson stat	2.299957
Prob(F-Statistic)	0.000013			

Source: Processed Data with EViews, 2020

Based on Table 9, the research regression equation can be made as follows.

$$Y = 6,976 - 0,164NPF + 0,005FDR - 0,071BOPO + 0,049CAR + \epsilon$$

From the results of regression testing, the value of Prob (F-Statistic) = 0.0000 is below the value of $\alpha = 5\%$, so there is sufficient evidence that the NPF, FDR, BOPO, and CAR variables simultaneously and significantly affect ROA. This finding confirmed the study conducted by Hosen & Rahmawati (2016) that the aforementioned variables simultaneously have a significant influence on the profitability of the BSM.

When using t-test results, there is sufficient evidence that each of the NPF, BOPO, and CAR variables independently has a significant effect on the level of profitability (ROA). This result is in line with the study conducted by Abdillah et al. (2016) that BOPO and

CAR have significant effect on profitability. Only the FDR variable has no significant effect on the level of profitability (ROA). Non-Performing Financing (NPF) has a significant negative effect on the level of profitability (ROA). Likewise, BOPO, or the ratio of operating costs and operating income, has a significantly negative effect on the level of profitability (ROA). In contrast to NPF and BOPO, CAR has a significant positive effect on the level of profitability (ROA).

The findings imply that financing to deposit ratio (FDR) does not have a significant effect on the level of profitability (ROA). This result was appropriated with a research conducted by Hosen & Rahmawati (2016) that FDR did not affect BSM profitability in the period of January 2010 to December 2013. This means either the large or small amount of financing distributed to the public, which comes from a number of funds collected, will not significantly affect the level of profitability. As a consequence, BSM shall not be highly concerned with the amount of funds financed compared to the amount of deposits since this condition will not significantly affect the level of profitability.

CONCLUSION

As an Islamic bank with the largest asset in Indonesia, the level of efficiency of BSM is categorized as high because it has an average efficiency score of 97.8%. Either CRS or VRS shows similar pattern in the early period but quite different for last five years. The level of efficiency was at its lowest point in 2003 due to a significant increase in inputs, namely assets, labor costs, and third-party funds (DPK) while the resulting outputs, which are income and total financing, have not been able to keep up with their pace.

The average level of profitability of BSM is 1.36% and categorized as medium. NPF, FDR, BOPO, and CAR simultaneously have a significant effect on the level of ROA. However, independently, FDR has no significant effect on ROA. This research implies that BSM shall increase the ROA by thoroughly evaluating the fluctuation of some financial ratio such as NPF, BOPO, and CAR. Ultimately, an Islamic bank with a gigantic asset shall give attention to its profitability while maintaining its efficiency level.

REFERENCES

- Abdillah, R., Hosen, M. N., & Muhari, S. (2016). The Determinants Factor of Islamic Bank's Profitability and Liquidity in Indonesia. *Knowledge Horizons. Economics*, 8(2), 140-147.
- Abdul-Wahab, A. H., & Haron, R. (2017). Efficiency of Qatari Banking Industry: an Empirical Investigation. *International Journal of Bank Marketing*, 35(2), 298-318. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1108/IJBM-07-2016-0090>
- Anagnostopoulos, I., Noikokyris, E., & Giannopoulos, G. (2020). A Meta-Crisis Banking Efficiency: Study in The MENA Region. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 11(9), 2087-2112. <https://doi.org/10.1108/JIABR-12-2019-0235>
- Ascarya., & Yumanita, D. (2008). Comparing The Efficiency of Islamic Banks in Malaysia and Indonesia. *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*, 11(2), 95-105.
- Ascarya, & Yumanita, D. (2006). Analisis Efisiensi Perbankan Syariah di Indonesia. *TAZKIA Islamic Finance and Business Review*, 1(2), 91-100.

- Banker, R. D., Charnes, A., and Cooper, W. W. (1984). Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiency in Data Envelopment Analysis. *Management Science*, 30(9), 1078-1092.
- Charnes, A., Cooper, W.W., and Rhodes, E. (1978). Measuring the Efficiency of Decision Making Units. *European Journal of Operation Research*, 2, 429-444.
- Firdaus, M. F., & Hosen, M. N. (2013). Efficiency of Islamic Banks Using Two Stage Approach of Data Envelopment Analysis. *Bulletin of Monetary, Economics and Banking*, 16(2), 155-176.
- Haron, S. (2004). Determinants of Islamic Bank Profitability. *KLBS Working Paper Series No.02*.
- Hosen, M. N., & Rahmawati, R. (2016). Efficiency and Profitability on Indonesian Islamic Banking Industry. *Al-Iqtishad: Journal of Islamic Economics*, 8(1), 33-48. <https://doi.org/10.15408/aiq.v8i1.2507>
- Kamyab, P., Mozaffari, M. R., Gerami, J., & Wanke, P. F. (2020). Two-Stage Incentives System for Commercial Banks Based on Centralized Resource Allocation Model in DEA-R. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 70(2), 427-458. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-11-2018-0396>.
- Mostafa, M. M. (2011). Modeling Islamic Banks' Efficiency: a Non-Parametric Frontier Approach. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(1), 7-29. <https://doi.org/10.1108/17538391111122186>
- Nasution, L. N., Novalina, A., & Faried, A. I. (2019). Financial Performance and Profitability of Islamic Banking on Economic Growth In Indonesia. *1st International Halal Conference & Exhibition 2019*, 28-34.
- Parman, B. J., & Featherstone, A. M. (2019). A Comparison of Parametric and Nonparametric Estimation Methods for Cost Frontiers and Economic Measures. *Journal of Applied Economics*, 22(1), 59-84. <https://doi.org/10.1080/15140326.2018.1526868>
- Rusydiana, A. S. (2018). Efisiensi dan Stabilitas Bank Umum Syariah di Indonesia. *Akuntabilitas*, 11(2), 203-222. <https://doi.org/10.15408/akt.v11i2.7033>
- Sakti, M. R. P., & Azhar, M. (2018). Efficiency, Stability, and Asset Quality of Islamic vis-à-vis Conventional Banks: Evidence from Indonesia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 9(3), 378-400. <https://doi.org/10.1108/JIABR-07-2015-0031>.
- Srairi, S., & Kouki, i. (2012). Efficiency and Stock Market Performance of Islamic Banks in GCC Countries. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 4(2), 89-116.
- Sufian, F., & Kamarudin, F. (2015). Determinants of Revenue Efficiency of Islamic Banks. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 8(1), 36-63. <https://doi.org/10.1108/imefm-12-2012-0114>
- Suntoto, D. (2013). *Analisis Laporan Keuangan Untuk Bisnis*. CAPS: Yogyakarta.
- Tabari, N. A. Y., Ahmadi, M., & Emami, M. (2013). The Effect of Liquidity Risk on the Performance of Commercial Banks. *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, 4(6), 1624-1631.
- Triola, M. F. (2011). *Essentials of Statistics 5th Edition*. Pearson College Division: New York.
- Wasiuzzaman, S., & Hanimas. (2013). Profitability of Islamic Banks in Malaysia: An Empirical Analysis. *Journal of Islamic Economics, Banking Finance*, 6(4), 53-68.

Family Background Memoderasi Social Norms Terhadap Entrepreneurial Intention

Neng Sri Nuraeni^{1*}, Disman², Eeng Ahman³, Kusnendi⁴

^{1, 2, 3, 4}Universitas Pendidikan Indonesia, Indonesia

¹nengsrinuraeni@upi.edu, ²disman@upi.edu, ³eengahman@upi.edu, ⁴Kusnendi@upi.edu

*Penulis Korespondensi

Abstract

The purpose of this research is to examines the role of family background in moderating the relationship between social norms and entrepreneurial intention. The method used in this research is the explanatory survey method. Testing of the conditional process model in this study uses path analysis based on OLS (Ordinary Least Square) regression and the bootstrap method uses statistical tools SPSS version 23 and PROCESS version 3.4 by Andrew F. Hayes, the 1st model. This test is performed to measure the direct effect and indirect effect, as well as the total effect of the effect of the independent variable on the dependent variable. The results of the study state that social norms have a positive and significant effect on entrepreneurial intention. Meanwhile, family background has no positive and significant effect on entrepreneurial intention. Family background effectively moderates the relationship between social norms and entrepreneurial intention.

Keywords: family background, social norms, entrepreneurial intention

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menguji peran family background dalam memoderasi hubungan social norms terhadap entrepreneurial intention. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metode explanatory survei. Pengujian model conditional process pada penelitian ini menggunakan path analysis berbasis regresi OLS (Ordinary Least Square) dan metode bootstrap memakai alat statistik SPSS versi 23 dan PROCESS versi 3.4 by Andrew F. Hayes model ke-1. Pengujian ini dilakukan untuk mengukur direct effect (pengaruh langsung), dan indirect effect (pengaruh tidak langsung), serta total effect (pengaruh total) pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil Penelitian menyatakan bahwa social norms berpengaruh positif dan signifikan terhadap entrepreneurial Intention. Sedangkan family background tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap entrepreneurial Intention. Family background efektif memoderasi hubungan social norms terhadap entrepreneurial intention.

Kata kunci: latar belakang keluarga, norma sosial, intensi kewirausahaan

Cara Mengutip:

Nuraeni, N. S., Disman., Ahman, E., & Kusnendi. (2021). Family Background Memoderasi Social Norms Terhadap Entrepreneurial Intention. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 11(1), 119–126. <https://doi.org/10.15408/ess.v11i1.20829>.

PENDAHULUAN

Indonesia sebagai salah satu negara yang berada di urutan keempat di dunia dengan jumlah penduduk terbanyak, memiliki jumlah wirausaha yang sedikit dibandingkan dengan jumlah populasinya. Menurut Badan Pusat Statistik, disampaikan bahwa jumlah penduduk Indonesia pada tahun 2020 mencapai 274 Juta penduduk dengan laju pertumbuhan penduduk mencapai 1,19% dari 5 tahun sebelumnya. Menurut McClelland dalam Margahana & Triyanto (2019), suatu negara hanya akan mencapai tingkat kemakmuran apabila jumlah wirausahawannya paling sedikit 2% dari total jumlah penduduknya.

Berdasarkan data Global Entrepreneurship Index 2018, dari 137 negara, Indonesia berada di peringkat 94 dalam hal kewirausahaan. Posisi tersebut masih tertinggal dibandingkan beberapa negara di Asia Tenggara lainnya. Sebab, Vietnam berada di urutan ke 87, Filipina di posisi 76, Thailand di 71, Malaysia peringkat 58, Brunei Darussalam di 53, serta Singapura berada di urutan ke 27. Masih sedikitnya wirausaha di Indonesia disebabkan oleh banyak faktor, diantaranya adalah pola pikir masyarakat yang masih kuno, kurangnya motivasi untuk maju, kurangnya keberanian dalam mengambil resiko dan kurang ditanamkannya jiwa kewirausahaan sejak dini. Padahal Semakin banyaknya wirausaha maka akan berdampak pada pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan pekerjaan dan juga meningkatkan pendapatan nasional suatu negara.

Keinginan seseorang untuk melakukan usaha disebut juga Intensi (niat berwirausaha). Intensi kewirausahaan masyarakat yang rendah menjadi tanggung jawab bersama baik pemerintah maupun masyarakat itu sendiri, kontribusi yang diberikan dunia pendidikan menjadi sangat penting untuk meningkatkan niat masyarakat untuk berwirausaha karena proses pembentukan sikap dan kompetensi ada pada dunia pendidikan. Seseorang dengan intensi untuk memulai usaha akan memiliki kesiapan dan kemajuan yang lebih baik dalam usaha yang dijalankan dibandingkan seseorang tanpa intensi untuk memulai usaha. Seperti yang dinyatakan oleh Chrismardani (2016) intensi telah terbukti menjadi prediktor yang terbaik bagi perilaku kewirausahaan. Oleh karena itu, intensi dapat dijadikan sebagai pendekatan dasar yang masuk akal untuk memahami siapa-siapa yang akan menjadi wirausaha.

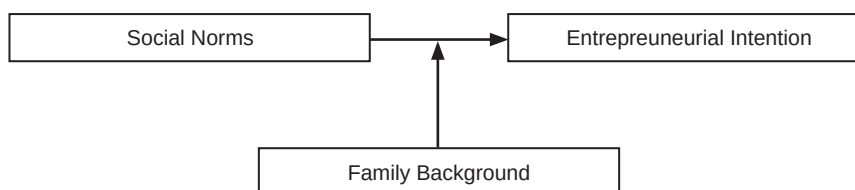
Faktor pendukung yang signifikan terhadap intensi wirausaha di kalangan siswa adalah pengaruh latar belakang keluarga, kepribadian, dan efikasi diri (Bullough dkk., 2014). Latar belakang keluarga memainkan peran penting dalam mempengaruhi niat anak sehingga anak memiliki preferensi yang kuat untuk berwirausaha. Linan (2004) membangun model yang kemudian dinamakan "*Entrepreneurial Intention-based Models*". Model ini dirancang untuk mendeteksi intensi kewirausahaan dengan menggunakan pendekatan pendidikan. Model ini merupakan gabungan dan modifikasi dari dua teori yang relatif telah mapan, yaitu *Theory of Planned Behavior (TPB)* yang dikemukakan oleh Ajzen (1991) dan *Theory of Entrepreneurial Event (TEE)* yang disampaikan Shapero & Sokol (1982). Linan (2004) menyimpulkan bahwa intensi kewirausahaan mahasiswa dipengaruhi secara langsung oleh sikapnya terhadap kewirausahaan, persepsi tentang norma-norma sosial yang diyakininya, dan efikasi dirinya. Ketiga hal ini terbentuk berdasarkan pengetahuan yang dimilikinya tentang kewirausahaan yang merupakan hasil dari suatu proses pembelajaran yang didesain oleh guru. Menurut Hisrich dkk. (2008) berbagai latar belakang dan karakteristik individu dapat mempengaruhi intensi wirausaha.

Memiliki seorang ibu dan ayah yang berwirausaha memberikan inspirasi kepada anak untuk menjadi wirausahawan. Fleksibilitas dan kemandirian dari wirausahawan telah mendarah daging pada anak sejak dini. Anak terinspirasi untuk berwirausaha karena melihat kesungguhan dan kerja keras ayah dan ibunya. Anak juga terinspirasi karena memang dilatih sejak kecil, dimintai bantuan mulai dari pekerjaan yang ringan atau mudah sampai yang rumit dan kompleks. Terlatih dan terinspirasinya sehingga mempengaruhi minatnya dalam berwirausaha. Melalui keluarga pola pikir kewirausahaan terbentuk.

Menurut Alma (2010) Pekerjaan orang tua sering kali terlihat bahwa ada pengaruh dari orang tua yang bekerja sendiri dan membuka usaha sendiri maka cenderung anaknya akan menjadi pengusaha. Penelitian tentang intensi dan hubungannya dengan *family background* pernah dilakukan oleh Georgescu & Herman (2020), Arifin & Ziyad (2018) dan Natalita & Slamet (2019). Hasil penelitian menyatakan bahwa *family background* atau latar belakang pekerjaan orangtua mempengaruhi niat siswa untuk melakukan wirausaha. Sedangkan Penelitian yang dilakukan oleh Setyowati (2013) mengemukakan bahwa latar belakang pekerjaan orangtua tidak mempengaruhi intensi berwirausaha. Penelitian mengenai *social norms* dan hubungannya dengan intensi kewirausahaan dilakukan oleh Abbas dkk. (2020) yang menyatakan bahwa *social norms* berpengaruh positif terhadap intensi berwirausaha mahasiswa.

Penelitian ini bertujuan menguji secara langsung dan tidak langsung pengaruh *family background* terhadap intensi berwirausaha, serta menjadikan *family background* sebagai variabel moderator. Berdasarkan beberapa teori diatas dan beberapa hasil penelitian yang relevan, model "*Entrepreneurial Intention-based Models* jika ditambah dengan variabel *family background* sebagai variabel moderator bisa menjadi salah satu pendekatan yang bisa melengkapi pendekatan-pendekatan sebelumnya dalam upaya kita mendeteksi intensi kewirausahaan di Indonesia.

Gambar 1. Paradigma Penelitian



Berdasarkan Gambar 1, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

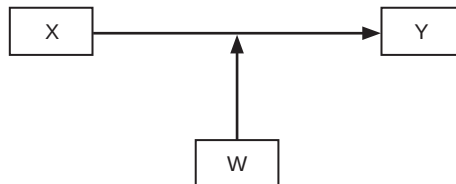
- Ha₁ : Terdapat pengaruh positif *Social Norms* terhadap *Entrepreneurial Intention*
 Ha₂ : Terdapat pengaruh positif *Family Background* terhadap *Entrepreneurial Intention*
 Ha₃ : *Family Background* efektif memoderasi pengaruh *Social Norms* terhadap *Entrepreneurial Intention*

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Metode *explanatory survei*. Teknik pengumpulan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling* (Sugiyono, 2017). Sampel yang dipilih adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang berjumlah 285

orang. Pengujian model *conditional process* pada penelitian ini menggunakan *path analysis* berbasis regresi OLS (*Ordinary Least Square*) dan metode *bootstrap* memakai alat statistik SPSS versi 23 dan PROCESS versi 3.4 model ke-1 (Hayes, 2013). Pengujian ini dilakukan untuk mengukur *direct effect* (pengaruh langsung), dan *indirect effect* (pengaruh tidak langsung), serta *total effect* (pengaruh total) pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Gambar 2 menunjukkan diagram konseptual model ke 1 Hayes.

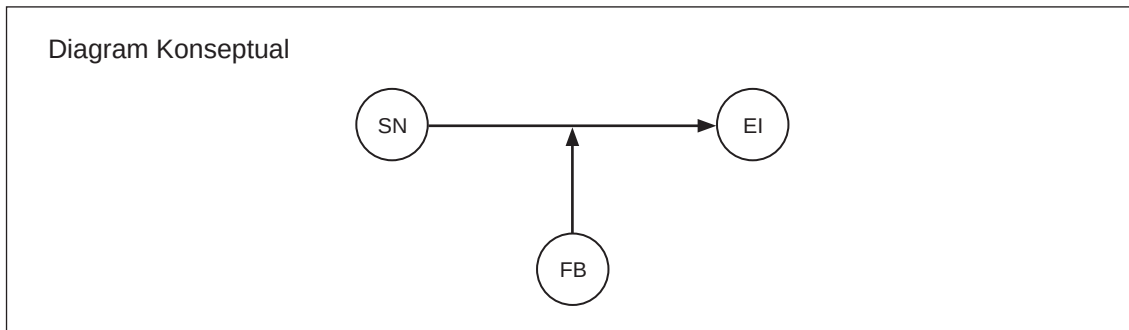
Gambar 2. Diagram Konseptual Model ke 1 Hayes



HASIL DAN PEMBAHASAN

Model *categorical moderation* pada pengaruh *Social Norms* dan *Family Background* Terhadap *Entrepreneurial Intention* dapat dilihat pada Gambar 3. Pada Gambar 3 terlihat bahwa *social norms* akan dilihat pengaruhnya terhadap *entrepreneurial intention* dengan *family background* sebagai variabel moderasinya.

Gambar 3. Model *Categorical Moderation* pada Pengaruh *Social Norms* dan *Family Background* terhadap *Entrepreneurial Intention*



Uji hipotesis model *categorical moderation* pada Pengaruh *Social Norms* dan *Family Background* terhadap *Entrepreneurial Intention* dapat dilihat pada Tabel 1. Berdasarkan Tabel 1 , Hasil uji hipotesa H_1 , kontribusi *Social Norms* terhadap *Entrepreneurial Intention* sebesar 0,7006 dan signifikan pada p-value 5% yang berarti jika *Social Norms* meningkat 100% maka *Entrepreneurial Intention* akan meningkat sebesar 70,06%. Hasil uji hipotesa H_2 , kontribusi *family background* terhadap *entrepreneurial intention* sebesar 0,6562 dan tidak signifikan pada p-value 5% yang berarti *family background* tidak berpengaruh signifikan terhadap *entrepreneurial intention*. Hasil uji hipotesa H_3 , *family background* efektif memoderasi hubungan antara *social norms* dan *entrepreneurial intention* dengan interaksi sebesar 0,0030 dan signifikan pada p-value 5%. yang berarti *family background* memoderasi pengaruh *social norms* terhadap *entrepreneurial intention*.

Tabel 1. Uji Hipotesis Model *Categorical Moderation* pada Pengaruh *Social Norms* dan *Family Background* terhadap *Entrepreneurial Intention*

Hipotesis	Hubungan	Koefisien	p-value	Kesimpulan
H_1	SN →	0,7006	0,0000	H_0 : ditolak H_a : diterima
H_2	FB →	0,6562	0,8847	H_0 : diterima H_a : ditolak
H_3	Int_1 →	0,0030	0,0040	H_0 : ditolak H_a : diterima

Sumber: Olah Data (2021)

Peningkatan variabel *entrepreneurial intention* akibat adanya pengaruh dari variabel bebas (*social norms*, *family background* dan *social norms*family background*), dilihat berdasarkan nilai koefisien regresi dengan persamaan sebagai berikut:

$$EI = k + a_1X_1 \text{ (SN)} + a_2X_2 \text{ (FB)} + a_3X_3 \text{ (SN.FB)} + e$$

Hasil uji regresi berganda model *categorical moderation* pada pengaruh *social norms* dan *family background* terhadap *entrepreneurial intention* terdapat pada Tabel 2.

Tabel 2. Regresi Berganda Model *Categorical Moderation* pada Pengaruh *Social Norms* dan *Family Background* terhadap *Entrepreneurial Intention*

Eksogen (X)	Endogen Y (EI)			
	coeff	se	T	P
constant	6,0902	3,1389	1,9402	0,0534
SN (X)	0,7006	0,0710	9,8625	0,0000
FB (W)	0,6562	4,5196	0,1452	0,8847
Int_1 (SN.FB)	0,0030	0,0693	1,4725	0,0040
R squared		0,3962		
F		61,4666	P	0,0000

Sumber: Olah Data (2021)

Berdasarkan Tabel 2, persamaan regresi yang diperoleh adalah:

$$EI = 6,0902 + 0,7006SN + 4,5196FB + 0,0030 \text{ SN.FB}$$

Berdasarkan persamaan tersebut menunjukkan bahwa variabel *entrepreneurial intention* tidak dipengaruhi oleh variabel bebasnya (*social norms* (SN), *family background* (FB), dan *social norms*family background* (SN.FB) dengan nilai *entrepreneurial intention* adalah 6,0902. Kemudian koefisien regresi variabel *social norms* bernilai 0,7006 dengan arah positif. Maka *social norms* memiliki hubungan yang searah dengan *entrepreneurial intention*. Selanjutnya, koefisien regresi variabel *family background* bernilai 0,6562 dengan arah positif. *Family background* tidak berpengaruh signifikan terhadap *entrepreneurial intention*. Terakhir, nilai p-value variabel *social norms*family background* diatas 0,05 (0,0040) artinya *family background* efektif memoderasi pengaruh *social norms* terhadap *entrepreneurial intention*. Koefisien regresi variabel *social norms*family background* bernilai 0,0030 artinya jika *social norms* meningkat 100% maka *entrepreneurial intention* akan meningkat sebesar 0,30% ketika dimoderasi oleh *family background*.

Model *categorical moderation* pada Pengaruh *Social Norms* dan *Family Background* terhadap *Entrepreneurial Intention*, untuk melihat apakah variabel *Family Background* sebagai moderator dapat berperan secara signifikan memoderasi *Social Norms* terhadap *entrepreneurial intention* maka uji signifikansi dilakukan terhadap variabel *social norms*family background* sebagai variabel interaksi antara variabel moderasi dan variabel bebas (*social norms* dan *family background*). Uji parsial pada model *categorical moderation* pada pengaruh *social norms* dan *family background* terhadap *entrepreneurial intention* adalah Hasil pengujian hipotesis H_1 diperoleh hasil $t = 9,8625$, berarti pengujian signifikan, artinya variabel *Social norms* (SN) berpengaruh signifikan terhadap *entrepreneurial intention* (EI).

Social Norms berpengaruh positif terhadap *entrepreneurial intention*, artinya semakin tinggi *Social Norms* maka semakin tinggi *entrepreneurial intention*. Besarnya pengaruh *social norms* terhadap *entrepreneurial intention* adalah $(0,7006)^2$ yakni sebesar 49,08%. Hasil pengujian hipotesis H_2 diperoleh hasil t sebesar 0,1452 berarti pengujian tidak signifikan, artinya variabel *family background* tidak berpengaruh terhadap *entrepreneurial intention*. Hasil pengujian hipotesis H_3 diperoleh hasil t sebesar 1,4725, berarti pengujian signifikan, artinya *family background* efektif memoderasi pengaruh *Social norms* terhadap *entrepreneurial intention*. Interaksi *family background* memiliki kontribusi (0,0030) yakni sebesar 0,004% pada pengaruh *Social norms* terhadap *entrepreneurial intention*, hal ini berarti *family background* efektif memoderasi sebesar 0,004% hubungan *Social norms* terhadap *entrepreneurial intention*.

Uji simultan (uji statistik f) model *categorical moderation* pada pengaruh *social norms* dan *family background* terhadap *entrepreneurial intention* dapat dilihat pada Tabel 3. Hasil pengujian model regresi diperoleh nilai $F = 61,4666$, berarti pengujian signifikan, artinya seluruh variabel memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel *entrepreneurial intention*. Besarnya pengaruh *Social norms*, *family background* dan *social norms*family background* terhadap *entrepreneurial intention* sebesar 39,62%, hal ini berarti semakin tinggi *social norms* dan *family background*, maka semakin tinggi tingkat *entrepreneurial intention*.

Tabel 3. Uji Simultan (Uji Statistik F) Model Categorical Moderation pada Pengaruh Social Norms dan Family Background Terhadap Entrepreneurial Intention

Model		Summary				
R	R-sq	MSE	F	df1	df2	P
0,6295	0,3962	31,2222	61,4666	3	281	0,0000

Sumber: Olah Data (2021)

Berdasarkan output model *summary* diperoleh nilai *R square* pada model *categorical moderation* pada pengaruh *social norms* dan *family background* terhadap *entrepreneurial intention* sebesar 0,3962, artinya 39,62% variabel *entrepreneurial intention* (Y) dipengaruhi oleh variabel *Social norms*, *family background*, Sedangkan sisanya yakni sebesar 60,39% dipengaruhi oleh variabel selain *Social norms*, *family background*.

Hipotesis pertama dalam penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh variabel *Social Norms* terhadap variabel *Entrepreneurial Intention*. Pada uji hipotesa H_1 , kontribusi

Social Norms terhadap *Entrepreneurial Intention* sebesar 0,7006 dan signifikan pada p-value 5% yang berarti jika *Social Norms* meningkat 100% maka *Entrepreneurial Intention* akan meningkat sebesar 70,06%.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Abbas dkk. (2020) Penelitian ini mengungkapkan hubungan positif dan signifikan antara norma sosial dan niat berwirausaha. Lebih lanjut, penelitian tersebut mengungkapkan bahwa norma sosial dapat secara signifikan menjelaskan 51,8% variasi niat berwirausaha. Hasil studi ini menyimpulkan bahwa norma sosial yang tepat meningkatkan pengembangan niat kewirausahaan pada siswa. Studi tersebut merekomendasikan bahwa manajemen universitas harus menempatkan lingkungan yang mempromosikan pembangunan norma-norma sosial yang sesuai di antara mahasiswa.

Hipotesis kedua dalam penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh variabel *family background* terhadap variabel *Entrepreneurial Intention*. Pada uji hipotesa H_2 , kontribusi *family background* terhadap *entrepreneurial intention* sebesar 0,6562 dan tidak signifikan pada p-value 5% yang berarti *family background* tidak berpengaruh signifikan terhadap *entrepreneurial intention*. Hasil ini bertentangan dengan Alma (2010) yang menyatakan bahwa pekerjaan orang tua sering kali terlihat ada pengaruh dari orang tua yang bekerja sendiri. Temuan ini juga tidak sesuai dengan Hisrich et al (2008) yang menyatakan bahwa memiliki seorang ibu dan ayah yang berwirausaha memberikan inspirasi kepada anak untuk menjadi wirausaha. Tetapi hasil penelitian ini sesuai dengan kajian empiris yaitu penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Setyowati (2013) bahwa latar belakang pekerjaan orang tua tidak memiliki peran dalam menentukan minat berwirausaha.

Hipotesis ketiga dalam penelitian ini adalah untuk menguji variabel *family background* memoderasi pengaruh variabel *social norms* terhadap variabel *Entrepreneurial Intention*. Pada uji hipotesa H_3 , *family background* efektif memoderasi hubungan antara *social norms* dan *entrepreneurial intention* dengan interaksi sebesar 0,0030 dan signifikan pada p-value 5%. yang berarti *family background* memoderasi pengaruh *social norms* terhadap *entrepreneurial intention*. Sejalan dengan penelitian Natalita & Slamet (2019) yang menyatakan bahwa latar belakang keluarga memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi berwirausaha pada mahasiswa. Hal ini terjadi karena orang tua telah mendukung anaknya secara penuh untuk memberikan dorongan kepada anak-anaknya untuk menjadi seorang wirausaha. Namun, Hasil penelitian ini bertentangan dengan Penelitian Georgescu & Herman (2020) yang menyatakan bahwa latar belakang keluarga wirausaha ini secara negatif memoderasi hubungan antara efektivitas pendidikan kewirausahaan dan niat wirausaha. Untuk alasan ini, penekanan harus ditempatkan pada pendidikan kewirausahaan formal dan informal, yang akan meningkatkan kecenderungan kaum muda untuk memilih karir kewirausahaan

SIMPULAN

Social norms berpengaruh secara signifikan terhadap *Entrepreneurial Intention*, hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi *social norms* maka semakin tinggi pula *Entrepreneurial Intention*. *Family background* tidak berpengaruh terhadap *Entrepreneurial Intention*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun latar belakang orang tua siswa itu wirausaha tidak menjamin anaknya memiliki intensi berwirausaha. *Family background* efektif memoderasi hubungan antara *social norms* dan *Entrepreneurial Intention*, hasil penelitian

ini menunjukkan bahwa jika *social norm* meningkatkan maka *Entrepreneurial Intention* akan meningkat ketika dimoderasi oleh *family background*

PUSTAKA ACUAN

- Abbas, M. A., Osunsan, O. K., & Kibuuka, M. (2020). Social Norms and Entrepreneurial Intent of Graduating University Students in North West Nigeria. *EJBMR, European Journal of Business and Management Research*, 5(2), 1-5. <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2020.5.2.232>.
- Alma, B. (2010). *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Alfabeta: Bandung.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T).
- Arifin, Z., & Ziyad, M. (2018). Pengaruh Pekerjaan Orang Tua, Pendidikan Kewirausahaan dan Asal Etnis Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat. *Jurnal Sains Manajemen dan Kewirausahaan*, 2(1), 1-11.
- Bullough, A., Renko, M., & Myatt, T. (2014). Danger Zone Entrepreneurs: The Importance of Resilience and Self-efficacy for Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 38(3), 473-499. <https://doi.org/10.1111/etap.12006>.
- Chrismardani, Y. (2016). Theory of Planned Behavior Sebagai Prediktor Intensi Berwirausaha, Competency. *Journal of Management Studies*, 10(1), 1-14. <https://doi.org/10.21107/kompetensi.v10i1.3426>
- Georgescu, M-A., & Herman, E. (2020). The Impact of the Family Background on Students' Entrepreneurial Intentions: An Empirical Analysis. *Sustainability*, 12(11), 4775. <https://doi.org/10.3390/su12114775>.
- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-Based Approach*. The Guilford Press: New York.
- Hisrich, R. D., Peters, M.P., & Shepherd D. A. (2008). *Kewirausahaan Edisi 7*. Salemba Empat: Jakarta.
- Linan, F. (2004). Intention Based Models of Entrepreneurship Education. *Piccola Impresa/ Small Business*, 3(1), 11-35.
- Margahana, H., & Triyanto, E.. (2019). Membangun Tradisi Entrepreneurship pada Masyarakat. *Edunomika*, 3(2), 300-309. <https://doi.org/10.29040/jie.v3i02.497>.
- Natalita, C., & Slamet, F. (2019). Pengaruh Latar Belakang Keluarga, Kepribadian, dan Efikasi Diri Terhadap Intensi Berwirausaha Mahasiswa. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 1(4), 778-787.
- Setyowati, D. I. (2013). Pengaruh Pekerjaan Orangtua dan Keyakinan Diri Terhadap Minat Berwirausaha Siswa di SMK Negeri 10 Surabaya. *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan*, 1(2), 121-129. <https://doi.org/10.26740/jepk.v1n2.p121-129>.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). *The Social Dimensions of Entrepreneurship*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Afabeta: Bandung.

INDEKSASI

Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen telah tercakup (indeksing dan abstrak) pada lembaga pengindeks berikut:

- Directory of Open Access Journal (DOAJ)
- CrossRef
- Goggle Scholar
- SINTA-3
- Dimensions
- Portal Garuda
- Indonesian Scientific Journal Database (ISJD)
- Moraref
- Indonesia OneSearch
- Bielefiedl Academic Search Engine (BASE)
- Open Archive Initiative (OAI)
- Open Access Library
- Academic Keys

Pernyataan Pengalihan Hak Cipta

Nama Penulis Utama:

.....

Alamat Penulis:

.....

.....

Tel/Fax:

E-mail:

Nama Penulis:

Judul Artikel:

.....

.....

1. Kami mengirimkan artikel pada **Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen**, kami memastikan bahwa artikel yang kami kirimkan belum pernah dipublikasikan sebelumnya atau sedang dalam proses penelaahan pada jurnal lain atau mengandung materi yang melanggar hak cipta kepada orang atau entitas lain.
2. Kami menyetujui untuk mengalihkan hak cipta penerbitan kepada **Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen** sebagai penerbit artikel ini dengan judul artikel yang tersebut di atas.

Demikian pernyataan ini kami buat, apabila ada terjadi pelanggaran hak cipta terkait artikel ini, maka kami siap untuk menerima sanksi sesuai prosedur yang berlaku.

Tanggal:.....

Tanda Tangan

.....

(jika ada lebih dari satu penulis, cukup penulis pertama yang menandatangani)

PETUNJUK PENULISAN NASKAH BERKALA ILMIAH ESENSI

1. Tulisan merupakan karya orisinal penulis (bukan plagiasi) dan belum pernah dipublikasikan atau sedang dalam proses publikasi pada media lain yang dinyatakan dengan surat pernyataan yang ditandatangani di atas meterai Rp 6000;
2. Naskah berupa hasil penelitian;
3. Naskah dapat berbahasa Indonesia dan Inggris;
4. Naskah harus memuat informasi keilmuan dalam bidang ekonomi, manajemen, bisnis, dan keuangan;
5. Aturan penulisan adalah sebagai berikut:
 - a. Judul. Ditulis dengan huruf kapital, maksimum 12 kata diposisikan di tengah (*centered*);
 - b. Nama penulis. Ditulis utuh, tanpa gelar, disertai afiliasi kelembagaan dan email;
 - c. Abstrak. Ditulis dalam bahasa Indonesia dan bahasa Inggris antara 100- 150 kata;
 - d. Sistematika penulisan
 - 1) Judul;
 - 2) Nama penulis (tanpa gelar akademik), nama dan alamat afiliasi kelembagaan penulis, dan *e-mail*;
 - 3) Abstrak ditulis dalam dua bahasa, yaitu bahasa Indonesia dan bahasa Inggris, antara 100-150 kata;
 - 4) Kata kunci, antara 2-5 konsep;
 - 5) Pendahuluan: berisi latar belakang;
 - 6) Metode;
 - 7) Pembahasan;
 - 8) Simpulan;
 - 9) Pustaka acuan (hanya untuk sumber-sumber yang dirujuk).
 - e. Ukuran kertas yang digunakan adalah kertas HVS 70 gram, ukuran A4, margin: atas 3 cm, bawah 2.5 cm, kiri 3 cm, dan kanan 2.5 cm;
 - f. Panjang Naskah antara 15 s.d. 20 halaman, spasi 1, huruf Cambria, ukuran 12;
 - g. Pengutipan Kalimat: kutipan kalimat ditulis secara langsung apabila lebih dari empat baris dipisahkan dari teks dengan jarak satu spasi. Sedangkan kutipan kurang dari empat baris diintegrasikan dalam teks, dengan tanda apostrof ganda di awal dan di akhir kutipan. Setiap kutipan diberi nomor. Sistem pengutipan adalah *bodynote*; Penulisan *bodynote* ialah nama belakang penulis dan tahun.
Contoh: Al Arif (2010)
 - h. Pustaka Acuan: daftar pustaka acuan ditulis sesuai urutan abjad, nama akhir penulis diletakkan di depan. Contoh:

1) Buku, contoh:

- Al Arif, M. N. R. (2015). *Pengantar Ekonomi Syariah*. Bandung: Pustaka Setia
- Al Arif, M.N.R & E. Amalia. (2010). *Teori Mikroekonomi: Suatu Perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*. Jakarta: Kencana.
- Amalia, E, dkk. (2012). *Potret Pendidikan Ekonomi Islam di Indonesia*. Jakarta: Penerbit Gramata

2) Jurnal, contoh:

- Al Arif, M. N. R. (2014). Tipe Pemisahan dan Pengaruhnya Terhadap Nilai Aset Bank Umum Syariah Hasil Pemisahan. *Kinerja*, Vol. 18, No. 2: 168-179.
- Al Arif, M.N.R. & T. Nurasiah. (2015). Customer Relationship Management dan Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Nasabah Bank: Studi Pada Bank Muamalat Indonesia. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 5, No. 1: 51-64

- i. Simpulan: artikel ditutup dengan kesimpulan;
- j. Biografi singkat: biografi penulis mengandung unsur nama (lengkap dengan gelar akademik), tempat tugas, riwayat pendidikan formal (S1, S2, S3), dan bidang keahlian akademik;
- k. Penggunaan bahasa Indonesia. Para penulis harus merujuk kepada ketentuan bahasa Indonesia yang baik dan benar berdasarkan EYD, antara lain:

1) Penulisan huruf kapital

- a) Huruf kapital atau huruf besar dipakai sebagai huruf pertama kata pada awal kalimat;
- b) Huruf kapital dipakai sebagai huruf pertama petikan langsung;
- c) Huruf kapital dipakai sebagai huruf pertama ungkapan yang berhubungan dengan nama Tuhan dan nama kitab suci, termasuk ganti untuk Tuhan;
- d) Huruf kapital dipakai sebagai huruf pertama unsur nama gelar kehormatan, keturunan, dan keagamaan yang diikuti nama orang;
- e) Huruf kapital dipakai sebagai huruf pertama unsur nama jabatan dan pangkat yang diikuti nama orang atau yang dipakai sebagai pengganti nama orang, nama instansi, atau nama tempat;
- f) Huruf kapital dipakai sebagai huruf pertama unsur-unsur nama orang;
- g) Huruf kapital dipakai sebagai huruf pertama nama bangsa, suku bangsa-bangsa dan bahasa. Perlu diingat, posisi tengah kalimat, yang dituliskan dengan huruf kapital hanya huruf pertama *nama bangsa, nama suku, dan nama bahasa*; sedangkan huruf pertama kata *bangsa, suku, dan bahasa* ditulis dengan huruf kecil;
- h) Huruf kapital dipakai sebagai huruf pertama nama tahun, bulan, hari, hari raya, dan peristiwa sejarah;
- i) Huruf kapital dipakai sebagai huruf pertama nama khas dalam geografi;
- j) Huruf kapital dipakai sebagai huruf pertama semua unsur nama negara, nama resmi badan/lembaga pemerintah dan ketatanegaraan, badan, serta nama dokumen resmi;

- k) Huruf kapital dipakai sebagai huruf kapital setiap unsur bentuk ulang sempurna yang terdapat pada nama badan/lembaga;
 - l) Huruf kapital dipakai sebagai huruf pertama semua kata (termasuk semua unsur kata ulang sempurna) dalam penulisan nama buku, majalah, surat kabar, dan judul karangan, *kecuali* kata seperti *di, ke, dari, dan, dalam, yang, untuk* yang tidak terletak pada posisi awal;
 - m) Huruf kapital *tidak* dipakai sebagai huruf pertama kata penunjuk hubungan kekerabatan yang dipakai dalam penyapaan;
 - n) Huruf kapital dipakai sebagai huruf pertama unsur singkatan nama gelar, pangkat, dan sapaan;
 - o) Huruf kapital dipakai sebagai huruf pertama kata ganti *Anda*.
- 2) Penulisan tanda baca titik (.)
- a) Tanda titik dipakai pada akhir kalimat yang bukan pertanyaan atau seruan. Tanda titik dipakai di belakang angka atau huruf pengkodean suatu judul bab dan subbab;
 - b) Tanda titik dipakai untuk memisahkan angka, jam, menit, dan detik yang menunjukkan waktu dan jangka waktu;
 - c) Tanda titik *tidak* dipakai untuk memisahkan bilangan ribuan atau kelipatannya yang tidak menunjukkan jumlah;
 - d) Tanda titik dipakai di antara nama penulis, judul tulisan yang tidak berakhir dengan tanda tanya dan tanda seru, dan tempat terbit dalam daftar pustaka;
 - e) Tanda titik dipakai untuk memisahkan bilangan ribuan atau kelipatannya;
 - f) Tanda titik *tidak* dipakai pada akhir judul, misalnya judul buku, karangan lain, kepala ilustrasi, atau tabel;
 - g) Tanda titik *tidak* dipakai di belakang (1) alamat pengirim atau tanggal surat atau (2) nama dan alamat penerima surat.
- 3) Penulisan tanda koma (,)
- a) Tanda koma dipakai di antara unsur-unsur dalam suatu perincian atau pembilangan;
 - b) Tanda koma dipakai untuk memisahkan kalimat setara yang satu dari kalimat setara berikutnya yang didahului oleh kata seperti *tetapi* atau *melainkan*;
 - c) Tanda koma dipakai untuk memisahkan anak kalimat dari induk kalimat jika anak kalimat itu mendahului induk kalimatnya;
 - d) Tanda koma harus dipakai di belakang kata atau ungkapan penghubung antarkalimat yang terdapat pada awal kalimat, seperti *oleh karena itu, jadi, lagi pula, meskipun begitu, akan tetapi*;
 - e) Tanda koma dipakai untuk memisahkan kata seperti *o, ya, wah, aduh, kasihan* dari kata yang lain yang terdapat di dalam kalimat;
 - f) Tanda koma dipakai untuk memisahkan petikan langsung dari bagian lain dalam kalimat;
 - g) Tanda koma dipakai di antara bagian-bagian dalam catatan kaki;

- h) Tanda koma dipakai di antara orang dan gelar akademik yang mengikutinya untuk membedakannya dari singkatan nama diri, keluarga, atau marga;
 - i) Tanda koma dipakai untuk mengapit keterangan tambahan yang sifatnya tidak membatasi;
 - j) Tanda koma dipakai untuk menghindari salah baca di belakang keterangan yang terdapat pada awal kalimat;
 - k) Tanda koma tidak dipakai untuk memisahkan petikan langsung dari bagian lain yang mengiringinya dalam kalimat jika petikan langsung itu berakhir dengan tanda tanya atau tanda seru.
- 4) Tanda titik koma (;)
- a) Tanda titik koma untuk memisahkan bagian-bagian kalimat yang sejenis dan setara;
 - b) Tanda titik koma dipakai sebagai pengganti kata penghubung untuk memisahkan kalimat yang setara di dalam kalimat majemuk;
 - c) Tanda titik koma dipakai untuk memisahkan unsur-unsur dalam kalimat kompleks yang tidak cukup dipisahkan dengan tanda koma demi memperjelas arti kalimat secara keseluruhan.
- 5) Penulisan huruf miring
- a) Huruf miring dalam cetakan dipakai untuk menuliskan nama buku, majalah, dan surat kabar yang dikutip dalam karangan;
 - b) Huruf miring dalam cetakan dipakai untuk menegaskan atau mengkhususkan huruf, bagian kata, atau kelompok kata;
 - c) Huruf miring dalam cetakan dipakai untuk menuliskan kata ilmiah atau ungkapan asing, *kecuali* yang sudah disesuaikan ejaannya.
- 6) Penulisan kata dasar
Kata yang berupa kata dasar ditulis sebagai satu kesatuan.
- 7) Penulisan kata turunan
- a) Imbuhan (awalan, sisipan, akhiran) ditulis serangkai dengan kata dasarnya;
 - b) Jika bentuk dasar berupa gabungan kata, awalan, atau akhiran ditulis serangkai dengan kata yang langsung mengikuti atau mendahuluinya;
 - c) Jika bentuk dasar yang berupa gabungan kata mendapat awalan dan akhiran sekaligus, unsur gabungan kata itu ditulis serangkai.
- 8) Bentuk ulang
Bentuk ulang ditulis secara lengkap dengan menggunakan tanda hubung.
- 9) Gabungan Kata
- a) Gabungan kata yang lazim disebutkan kata majemuk, termasuk istilah khusus, unsur-unsurnya ditulis terpisah;
 - b) Gabungan kata, termasuk istilah khusus, yang mungkin menimbulkan salah pengertian dapat ditulis dengan tanda hubung untuk menegaskan pertalian unsur yang berkaitan;

- c) Gabungan kata berikut ditulis serangkai karena hubungannya sudah sangat padu sehingga tidak dirasakan lagi sebagai dua kata;
 - d) Jika salah satu unsur gabungan kata hanya dipakai dalam kombinasi, gabungan kata itu ditulis serangkai.
- 10) Kata ganti *ku, kau, mu, dan nya*
Kata ganti *ku* dan *kau* sebagai bentuk singkat kata *aku* dan *engkau*, ditulis serangkai dengan kata yang mengikutinya.
- 11) Kata depan *di, ke, dan dari*
Kata depan *di, ke, dan dari* ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya, *kecuali* di dalam gabungan kata yang sudah dianggap kata yang sudah dianggap sebagai satu kata seperti *kepada* dan *daripada*.
- 12) Kata sandang *si* dan *sang*
Kata *si* dan *sang* ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya.
- 13) Penulisan partikel
- a) Partikel *-lah* dan *-kah* ditulis serangkai dengan kata yang mendahuluinya;
 - b) Partikel *pun* ditulis terpisah dari kata yang mendahuluinya;
 - c) Partikel *per* yang berarti (demi), dan (tiap) ditulis terpisah dari bagian kalimat yang mendahului atau mengikutinya.
6. Setiap naskah yang tidak mengindahkan pedoman penulisan ini akan dikembalikan kepada penulisnya untuk diperbaiki.
7. Naskah sudah diserahkan kepada penyunting, selambat-lambatnya empat bulan sebelum waktu penerbitan. Artikel dapat dikirimkan melalui email di: esensi@uinjkt.ac.id atau melalui online submission: <http://journal.uinjkt.ac.id/index.php/esensi/user/register>.

