

Penggunaan economic value added dalam menilai kinerja cabang PT. SAR

Jany Candra, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20438558&lokasi=lokal>

Abstrak

Perkembangan pasar modal ekuitas yang sangat pesat, mengglobal, dan sernakin terintegrasi menyebabkan perhatian terhadap nilai pemegang saham berkembang sangat pesat dan mengglobal. Pada perusahaan-perusahaan di Amerika Serikat perhatian akan pentingnya nilai pemegang saham berawal dari gelombang akuisisi dan hostile take over yang menyadarkan para CEO akan bahaya dari pengabaian kepentingan pemegang saham. Sedangkan pada perusahaan-perusahaan di Indonesia kesadaran akan pentingnya nilai pemegang saham didorong oleh kebutuhan akan modal yang salah satunya berasal dari investor pasar saham.

Ada banyak model yang dikembangkan untuk membantu manajemen untuk menilai apakah kebijakan mereka telah memberikan nilai tambah bagi pemegang saham, atau belum. Tetapi model yang paling banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan adalah model yang dikembangkan oleh G. Bennet Steward, dengan nama Economic Value Added (EVA). EVA adalah suatu konsep yang berusaha menjembatani kesenjangan antara perhitungan rugi laba yang atas dasar akuntansi dengan nilai pemegang saham yang sebenarnya (true shareholder value). Konsep ini sebenarnya bukan merupakan konsep yang baru, karena konsep ini didasari oleh konsep residual income yang didefinisikan sebagai operating profit dikurangi dengan charge. EVA adalah variasi dari residual income dengan penyesuaian pada cara menghitung pendapatan (income) dan capital. (Esa Makelinen, 1998).

Telah terdapat sangat banyak penelitian mengenai Economic Value Added. Topik yang paling menarik perhatian peneliti/ akademisi adalah bagaimana korelasi antara EVA dengan pergerakan Harga Saham. Hasil dari penelitian ini sangat beragam, ada yang menyatakan adanya korelasi yang signifikan dan ada juga yang tidak. Salah satu diantaranya adalah penelitian yang dilakukan oleh Lenh dan Makhija (1996) terhadap 241 perusahaan di Amerika Serikat selama kurun waktu 1987,1988,1992 dan 1993, yang menyimpulkan bahwa terdapat korelasi yang positif antara EVA dengan return saham dan juga korelasi antara Return On Asset, Return On Equity atas return saham, tetapi EVA memiliki korelasi lebih kuat daripada ROA dan ROE. Karya tulis ini bertujuan untuk menilai kinerja cabang PT.SAR dalam menciptakan nilai pemegang saham dengan menggunakan EVA sebagai parameter, mengidentifikasi variabel variabel yang berpengaruh terhadap nilai pemegang saham (value driver), dan menyarankan strategi yang dapat ditempuh untuk meningkatkan penciptaan nilai pemegang saham.

Dari hasil analisa karya tulis ini akhirnya ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- Bila kinerja cabang hanya mendasar pada perhitungan profit/loss dan atau pertumbuhan tanpa mempertimbangkan faktor shareholder value dapat menyebabkan cabang mengorbankan shareholder value untuk mengejar pertumbuhan yang tinggi.
- Walaupun secara relatif hasil perhitungan EVA antar cabang berkorelasi positif dengan laba rugi cabang yang bersangkutan, tetapi EVA dapat menunjukkan adanya shareholder value destruction yang tidak terlihat bila kinerja cabang hanya dianalisa atas dasar laba/rugi.
- Karena lebih dari 90% asset cabang adalah berupa kendaraan yang

harus didepresiasi, maka penilaian metoda perhitungan depresiasi atas asset kendaraan akan sangat mempengaruhi kinerja EVA suatu cabang. Secara teoritis sinking fund method merupakan metoda yang paling dapat menjelaskan realitas operasional PT.SAR, dan bila metoda sinking fund digunakan maka strategi pengadaan unit cabang akan sinergis dengan kebijakan kantor pusat yang mengharapkan komposisi unit kendaraan baru yang lebih dominan. Tetapi dari sudut tingkat kepraktisan maka metoda sinking fund masih sulit untuk dapat diterapkan.

Strategi yang dapat digunakan oleh cabang untuk meningkatkan EVA adalah dengan meningkatkan nilai bagi pelanggan dengan kualitas pelayanan yang lebih baik, brand equity yang lebih kuat, dan hubungan dengan pelanggan yang lebih dekat, sehingga pelanggan menjadi tidak terlalu sensitive terhadap harga, meningkatkan utilisasi unit dengan perencanaan penjualan dan stok yang akurat, efisiensi biaya perawatan kendaraan, optimalisasi staf yang ada, outsourcing untuk pekerjaan yang membutuhkan investasi mesin yang mahal tetapi utilisasi rendah, selektif dalam memilih kontrak dan melanjutkan kontrak.

Karena 15% dari customer menyumbang 85% dari perputaran usaha, maka evaluasi terhadap 15% pelanggan utama dengan menggunakan EVA dapat membantu cabang untuk meningkatkan kinerja EVA-nya.

Atas dasar kesimpulan di atas, penulis menyarankan penggunaan EVA sebagai indikator kinerja tambahan atas indikator kinerja yang telah digunakan selama ini, dan agar EVA sebagai indikator kinerja dapat efektif, maka sistem kompensasi dan rewarding system dapat dikaitkan dengan kinerja cabang menurut EVA. Pada level operasional, cabang perlu lebih kreatif dalam menemukan cara-cara untuk meningkatkan customer value dengan cost yang dapat dipertanggungjawabkan dengan perhitungan EVA. Selain itu cabang juga harus lebih selektif dalam mengevaluasi perjanjian kerja sama dan kontrak sewa jangan sampai kontrak ataupun customer yang diperoleh hanya menyebabkan penghilangan nilai pemegang saham. Dan akhirnya penulis menyarankan bahwa SAR perlu mengembangkan dan melatih Setiap lini cabang mengenai EVA dan maknanya terhadap daya saing perusahaan.