

BAB II TINJAUAN LITERATUR DAN METODE PENELITIAN

2.1. Laporan Keuangan sebagai informasi Dalam Menilai Kinerja Perusahaan.

2.1.1. Kinerja Perusahaan.

Setiap ukuran terpilih dalam menilai kinerja suatu perusahaan harus merupakan bagian dari hubungan sebab akibat yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan kinerja keuangan. Sasaran keuangan (Kaplan dan Norton : 1996 : 41), dibedakan pada tiap tahap dari siklus kehidupan bisnis, serta diidentifikasi ke dalam tiga tahapan, yaitu tahap pertumbuhan (*growth*), tahap bertahan (*sustain*) dan tahap menuai/panen (*harvest*).

Pendekatan baru dalam manajemen modern dalam hal keuangan, dimulai melalui proses *cascading*, penyusunan anggaran dikaitkan dengan rencana strategik organisasi. Selanjutnya manajemen menyusun anggaran berdasarkan aktivitas, yang memungkinkan manajemen mengarahkan seluruh usaha personel ke penciptaan nilai (*value creation*) melalui pemuasan kebutuhan *customer* dan *improvement* berkelanjutan terhadap proses. Perbedaannya dengan sistem penyusunan anggaran dengan pendekatan tradisional, dimana penyusunan anggaran terpisah dengan perencanaan strategik/jangka panjang.

Perspektif finansial sangat penting dalam memberikan arah, tujuan dan tindakan ekonomis yang akan diambil. Tujuan finansial memberikan petunjuk strategi organisasi dan berhubungan dengan nilai tambah ekonomis. Namun bagi organisasi publik dimana laba/profit operasi bukanlah tujuan utama dalam perspektif keuangan, tentunya dalam pengukuran kinerja keuangan juga berbeda dengan organisasi yang *profit oriented*.

Organisasi adalah sesuatu yang abstrak, sulit dilihat tetapi dapat dirasakan eksistensinya. Hampir dalam semua aspek kehidupan keberadaan organisasi dapat dirasakan walaupun organisasi-nya sendiri tidak dapat dilihat ataupun diraba. Berbagai literatur memberikan definisi yang berbeda mengenai organisasi, walaupun demikian, terdapat kesamaan pengertian dari keseluruhan definisi

tersebut yaitu pada dasarnya menyatakan organisasi sebagai suatu kesatuan sosial dari sekelompok manusia, yang saling berinteraksi menurut suatu pola tertentu sehingga setiap anggota organisasi memiliki fungsi dan tugasnya masing-masing, yang sebagai suatu kesatuan mempunyai tujuan tertentu dan mempunyai batas-batas yang jelas, sehingga bisa dipisahkan secara tegas dari lingkungannya. (Lubis & Huseini : 1987 : 1)

Disamping pendekatan makro, perspektif lain mengenai organisasi dapat dilakukan dengan pendekatan lain, yakni pendekatan klasik, neo klasik dan pendekatan modern. Pendekatan klasik memusatkan perhatiannya hanya pada anatomi organisasi dan tidak memperhatikan aspek sosial. Organisasi dipandang sebagai mekanik atau mesin. Pendekatan neo klasik lebih menekankan kepada aspek sosial, tetapi kurang memperhatikan anatomi organisasi. Pendekatan neo klasik mengakui bahwa manusia disamping mempunyai perasaan, juga mempunyai ukuran kemampuan serta tujuan yang ingin dicapai seperti menginginkan kebahagiaan, mencapai kemajuan dan sebagainya. Sedangkan pendekatan modern sebagai pendekatan yang mampu menyatukan keseluruhan pandangan dalam analisis organisasi, menekankan bahwa bentuk dan cara pengelolaan organisasi harus sesuai dengan lingkungannya agar organisasi mencapai keberhasilan yang optimal. Pendekatan modern memandang organisasi sebagai suatu sistem terbuka, yang bisa dipengaruhi dan mempengaruhi lingkungan. Karena itu pendekatan modern dapat disebut dengan pendekatan sistem. Sebagai akibat adanya keterbukaan dan ketergantungan terhadap lingkungannya, maka organisasi harus disesuaikan dengan lingkungan dimana organisasi itu berada. (Lubis & Huseini : 1987 : 1-6)

Dalam kaitannya dengan penelitian ini, BUMN sebagai suatu organisasi dilihat dari perspektif modern yang memandang bahwa organisasi berhubungan erat dengan lingkungannya. Karena itu baik struktur, tugas pokok organisasi, fungsi organisasi dan aktivitas yang dilakukan oleh organisasi akan selalu berhubungan dengan lingkungannya, yaitu masyarakat selaku wajib pajak, kondisi ekonomi, kondisi keuangan, kondisi lingkungan global maupun faktor-faktor lain yang erat kaitannya dengan BUMN sebagai organisasi publik.

Penggunaan istilah kinerja banyak diuraikan dalam berbagai pengertian, diantaranya adalah prestasi kerja, performa atau ada yang mengatakan produktivitas. Istilah kinerja atau prestasi sebenarnya adalah pengalihbahasaan dari bahasa Inggris *performance*. Menurut Kaplan (1996 : 23) definisi *performance* adalah sebagai berikut :

“Performance is defined as the record of outcomes produced on a specified job function or activity during a specified time period”. (Prestasi adalah catatan tentang hasil-hasil yang diperoleh dari fungsi pekerjaan atau kegiatan selama kurun waktu tertentu).

Dalam kaitannya dengan kinerja organisasi Lubis dan Husaini (1987 : 7) menyatakan sebagai berikut :

Kinerja organisasi yang tinggi adalah suatu kesatuan dari tenaga kerja yang memproduksi barang dan jasa yang diinginkan pada kualitas yang lebih tinggi dengan penggunaan sumber daya yang sama atau lebih sedikit. Produktivitas dan kualitas mereka meningkat secara berkesinambungan dari hari ke hari, minggu ke minggu dan tahun ke tahun, membawa kepada pencapaian misi mereka (organisasi).

Komponen yang dapat diketahui dari pengertian kinerja organisasi di atas antara lain yaitu (Lubis & Huseini : 1987 : 8-9) :

a. Keterlibatan seluruh komponen organisasi

Keterlibatan seluruh komponen organisasi akan menghasilkan kinerja yang baik dan menunjukkan tingkat kepedulian anggota organisasi terhadap pencapaian tujuan bersama.

b. Kerja sama

Kerja sama mutlak adanya dalam suatu organisasi. Semakin besar organisasi, kerja sama yang harus terjalin semakin tidak sederhana sebagaimana organisasi dapat menyelenggarakan interaksi lintas tingkat organisasi dan lintas sektor (sektor publik dan sektor privat).

c. Pencapaian misi organisasi

Tercapainya misi adalah tujuan setiap organisasi. Semakin jauh organisasi dari tujuan, berarti misi organisasi semakin jauh dari kenyataan. Agar misi tersebut

tercapai perlu adanya manajemen terhadap ruang dan waktu yang tersedia dengan memanfaatkan semua sumber daya yang dimiliki.

d. Daya saing

Organisasi yang memiliki daya saing yang tinggi ditandai dengan tetap eksisnya organisasi tersebut dari waktu ke waktu. Persaingan akan menyeleksi setiap jenis organisasi pada masing-masing bidang kerjanya hingga tersisa organisasi yang benar benar kompeten. Daya saing ditandai dengan kemampuan menghadapi tekanan maupun kendala dalam situasi krisis dan tetap memiliki produktivitas yang tinggi.

e. Dinamis dalam pengembangan organisasi

Kinerja organisasi yang tinggi adalah yang dinamis dan memiliki kesinambungan dalam pengembangan organisasi.

Selanjutnya James C (1997 : 133) menyatakan bahwa untuk mengevaluasi kondisi keuangan dari kinerja perusahaan, analis keuangan harus melakukan pemeriksaan terhadap kesehatan keuangan perusahaan. Alat yang biasa dipakai dalam pemeriksaan ini adalah rasio keuangan atau indeks, yang menghubungkan data keuangan dengan jalan membagi satu data dengan data lainnya.

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan pada tingkat penjualan, aset dan modal saham tertentu (Munawir, 2005 : 83). Terdapat berbagai macam pengukuran profitabilitas. Namun pada dasarnya dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu : *Return On Investment* (ROI) dan *Return On Sales* (White , 2002 : 133). Hasil penelitian oleh Siallagan dan Machfoedz (2006) menunjukkan bahwa semakin besar rasio profitabilitas, semakin baik pula kinerja perusahaan sehingga perusahaan akan cenderung untuk memberikan informasi tersebut pada pihak lain yang berkepentingan.

2.1.2. Laporan Keuangan.

Sebagai suatu *output*, laporan keuangan yang dihasilkan sendiri oleh manajemen, yang kegunaannya akan dikonsumsi oleh banyak pihak, harus disajikan dengan cara-cara dan prosedur-prosedur tertentu berdasarkan suatu pedoman yang berlaku. Jadi, penyajian laporan keuangan tidak bisa secara

operasional tanpa mengikuti aturan dalam penyusunan laporan keuangan. Suatu penyelenggaraan sistem catatan akuntansi harus mencakup keseluruhan aktifitas perusahaan. Hasil dari laporan keuangan tersebut dibutuhkan untuk memberikan berbagai informasi kepada manajemen untuk perencanaan, pengendalian dan pelaporan keadaan serta operasi perusahaan.

Laporan keuangan pada dasarnya adalah suatu rangkuman dari keseluruhan aktifitas yang dapat menaikkan ataupun menurunkan berbagai aktiva, kewajiban, dan modal perusahaan selama suatu periode tertentu. Proses penyajian terdiri dari dua tahap. Tahap pertama disebut tahap pencatatan (*recording phase*) sedangkan tahap kedua adalah tahap pengikhtisaran (*summmarizing phase*).

Masing-masing tahap saling berkaitan dan tidak bisa saling mendahului karena tidak mungkin laporan keuangan disusun tanpa adanya suatu aktifitas. Tahap-tahap ini yang dikenal dengan istilah proses akuntansi atau siklus akuntansi.

Menurut Scott, (1997 : 22-25) Pada tahap pencatatan, ada tiga langkah yang dijalani, yaitu:

- a. Analisis atau transaksi dan kejadian-kejadian terpilih lainnya tidak semua transaksi akan dicatat, namun harus dilakukan seleksi terhadap suatu kejadian, apakah akan diakui dalam laporan keuangan atau tidak. Setelah itu transaksi terpilih tersebut didokumentasikan, akan dijadikan dasar pembuatan catatan asli dari setiap transaksi.
- b. Pencatatan transaksi. Dengan berdasarkan dokumen-dokumen diatas, masing-masing transaksi dicatat secara berurutan (kronologis) didalam buku harian. Buku harian yang digunakan dapat memakai buku harian khusus atau buku harian umum
- c. Pemindahan transaksi kedalam buku besar. Setelah masing-masing transaksi dicatat dibuku harian, selanjutnya dimasukkan kedalam akun-akun yang sesuai pada buku besar dan buku tambahan.

Selanjutnya, pada tahap pengikhtisaran, rangkaian langkah yang dilakukan adalah:

- a. Pembuatan neraca sisa dari akun-akun buku besar. Neraca sisa menyajikan suatu ringkasan informasi yang diklasifikasikan dibuku besar, dan juga

merupakan suatu pengkoreksian umum atas keakuratan pencatatan dan pemindahan ke buku besar.

- b. Penyesuaian atas beberapa akun-akun agar sesuai dengan tanggal bersangkutan.

Sebelum laporan keuangan dapat disusun semua informasi yang dapat dipertanggung jawabkan dan belum tercatat mesti ditetapkan. Penyesuaian harus dibukukan (pada kertas kerja) sehingga akun-akun akan sudah sesuai dengan keadaan saat bersangkutan sebelum penyusunan laporan keuangan dilaksanakan.

- c. Penyusunan laporan keuangan Informasi mengenai ikhtisar kegiatan pada kertas kerja termasuk perubahan-perubahan dalam posisi keuangan akan menjadi dasar disusunnya laporan keuangan untuk periode berjalan.
- d. Penutupan akun-akun yang bersifat sementara. Seluruh saldo-saldo akun persediaan (bila perusahaan menggunakan sistem persediaan periodik), ditutup akun-akun ikhtisar yang bersangkutan "dan selanjutnya dipindahkan ke akun kekayaan pemilik.
- e. Pembuatan neraca sisa setelah penutup. Dilakukan untuk menetapkan kesamaan antara debit dan kredit setelah pembukuan ayat-ayat penyesuaian dan penutup.
- f. Pembalikan akun-akun tertentu. Langkah ini tidak harus ditempuh, namun kerap kali diperlukan sebagai suatu cara untuk memudahkan pencatatan dan penyesuaian pada periode selanjutnya. Adapun akun-akun yang dilakukan pembalikan adalah akun ditangguhkan (*deferred item*) dan akun antisipasi (*accured item*).

Prosedur-prosedur ini merupakan suatu siklus lengkap yang lazimnya dilaksanakan dalam setiap periode fiskal.

Menurut Husnan (2004, hal 20) pelaporan keuangan adalah. "Pengendalian informasi bagi pengambilan keputusan, laporan keuangan ditujukan terutama kepada pemegang saham, kreditor dan calon pemegang saham".

Laporan keuangan yang paling sering disajikan adalah:

- a. Neraca (*balance sheet*)

Neraca menggambarkan posisi keuangan perusahaan pada saat tertentu.

b. Laporan laba rugi (*income statement*)

Laporan laba rugi memberikan gambaran hasil usaha perusahaan pada periode tertentu.

Elemen-elemen neraca menurut Kieso (2002, hal 225) adalah

"Harta adalah kemungkinan manfaat ekonomi masa depan yang diperoleh atau dikendalikan oleh suatu perusahaan sebagai hasil dari transaksi-transaksi atau kejadian-kejadian yang lalu. Kewajiban adalah kemungkinan pengorbanan manfaat ekonomi dimasa depan yang berasal dari kewajiban sekarang dari suatu kesatuan tertentu untuk penyerahan barang dan jasa kepada kesatuan lain dimasa yang akan datang sebagai hasil dari transaksi-transaksi atau kejadian yang lalu. Ekuitas adalah nilai sisa dari harta suatu kesatuan dikurangi kewajiban"

Untuk mengukur sejauh mana keberhasilan kegiatan bisnis suatu perusahaan dapat dilihat dari laporan laba rugi. Laporan ini menggambarkan kinerja suatu usaha terhadap pengelolaan sumber daya yang dimiliki sebagai gambaran akan kemajuan atau kemunduran perusahaan yang tercermin dari tingkat profitabilitas yang dicapai.

Menurut Kieso (2002, hal 182) suatu laporan laba rugi dibentuk. oleh unsur-unsur:

"Pendapatan (*revenue*) adalah arus masuk atau peningkatan lain atas harta dari satu kesatuan atau penyelesaian kewajibannya selama satu periode dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau aktifitas lain yang merupakan operasi pokok atau utama yang berkelanjutan dari kesatuan tersebut. Beban (*expenses*) adalah arus keluar atau penggunaan lain atas harta atau terjadinya kewajiban selama satu periode dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau pelaksanaan aktifitas lain yang merupakan operasi pokok atau yang berkelanjutan dari kesatuan tersebut. Keuntungan (*gains*) adalah kenaikan dalam ekuitas (harta bersih) dari transaksi sampingan atau sekali-kali dari suatu kesatuan kecuali yang dihasilkan dari pendapatan atau investasi oleh pemilik. Kerugian (*losses*) adalah penurunan dalam ekuitas (harta bersih) dari transaksi-transaksi sampingan atau sekali-kali dari satu kesatuan kecuali yang diakibatkan dari beban atau pernbagian kepada pemilik".

Lebih jauh lagi, Soemardjo (1997 : hal 24-25) menjelaskan tentang isi perhitungan laba rugi umumnya terdiri dari:

"Penjualan (*sales*) ialah jumlah penjualan barang atau jasa pada langganan untuk satu periode. Harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) pada perusahaan dagang adalah persediaan awal ditambah pembelian bersih (sama dengan barang tersedia untuk dijual) dikurangi dengan persediaan akhir. Harga pokok penjualan pada penjualan manufakturing ialah persediaan awal barang jadi ditambah biaya pabrikasi dikurangi dengan persediaan akhir barang jadi.

Biaya usaha (*operating expenses*) umumnya dibagi dua yaitu: biaya penjualan ialah biaya yang dibebankan sehubungan dengan penjualan barang, dan biaya administrasi umum ialah biaya yang dibebankan dalam operasi umum perusahaan.

Hasil dan biaya-biaya lain (*other revenue and expenses*), yang termasuk dalam pos ini adalah pos yang dapat diidentifikasi dengan manajemen keuangan dan pos lainnya yang tidak mempunyai hubungan dengan operasi utama perusahaan, misalnya bunga, deviden, sewa, royalti, dan laba rugi atas penjualan aktiva tetap".

Suatu laporan laba rugi dapat disajikan dengan format (bentuk) langsung (*single step income statement*). Dalam bentuk ini, hanya ada satu parameter pengukuran pendapatan (laba), yang dihitung dengan mengurangi jumlah hasil dengan jumlah biaya, dimana unsur laba rugi hanya terdiri dari pendapatan dan beban. Unsur-unsur lain, seperti harga pokok penjualan, biaya-biaya operasi, pendapatan dan biaya-biaya lain, keuntungan dan kerugian, serta pajak penghasilan tidak terdapat didalamnya. Seluruh pendapatan yang dihasilkan dari kegiatan normal, keuntungan, biaya dan kerugian, didaftar dan diikhtisarkan, tanpa mengungkapkan laba kotor, laba operasi atau laba sebelum pajak.

Bentuk penyajian laporan laba rugi yang lain adalah bentuk bertahap (*multiple step income statement*). Bentuk laporan ini mengikhtisarkan adanya pemisahan transaksi operasi normal dan transaksi operasi non normal dan mencocokkan biaya dan beban dengan pendapatan yang berkaitan dengannya. Dari pemisahan yang dilakukan, laba yang diperoleh berupa laba kotor dan laba bersih. Laba kotor adalah laba yang diperoleh dari hasil penjualan bersih diperoleh

setelah laba kotor dikurangi dengan beban operasi serta pendapatan dan beban lain.

Laporan keuangan merupakan hasil tindakan pembuatan ringkasan data keuangan perusahaan. Laporan keuangan ini disusun dan ditafsirkan untuk kepentingan manajemen dan pihak-pihak lain yang menaruh perhatian atau mempunyai kepentingan dengan data keuangan perusahaan. Laporan keuangan yang dihasilkan perusahaan merupakan salah satu informasi yang dapat digunakan dalam menilai kinerja perusahaan. Kinerja perusahaan adalah pengukuran prestasi perusahaan yang ditimbulkan sebagai akibat dari proses pengambilan keputusan manajemen yang kompleks dan sulit karena menyangkut efektivitas pemanfaatan modal, efisiensi, dan rentabilitas dari kegiatan perusahaan. Laba merupakan salah satu indikator kinerja suatu perusahaan. Penyajian informasi laba merupakan fokus kinerja perusahaan yang penting. Para investor dan manajer akan melihat kinerja perusahaan berdasarkan kinerja keuangan dan kinerja operasional dari perusahaan.

Kinerja operasional perusahaan merupakan kinerja yang diperoleh perusahaan dengan menggunakan modal tetap perusahaan tanpa adanya hutang. Hal ini ditunjukkan melalui besar kecilnya laba operasional bersih setelah pajak (*net operating profit after tax*) yang diperoleh perusahaan. Sedangkan kinerja keuangan perusahaan merupakan kinerja yang diperoleh dari kinerja perusahaan dengan menggunakan hutang. Oleh karena itu, penggunaan hutang diharapkan dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Jika hutang yang digunakan dapat meningkatkan kinerja perusahaan, maka penggunaan hutang memberikan manfaat bagi perusahaan.

Penggunaan laporan keuangan sebagai aspek penilaian kinerja didasarkan atas informasi akuntansi, yang mencerminkan nilai sumber daya yang diperoleh perusahaan dari bisnisnya dan juga yang dikorbankan oleh para manajer untuk menjalankan aktivitas bisnis perusahaan. Kinerja perusahaan diwujudkan dalam berbagai kegiatan untuk mencapai tujuan karena setiap kegiatan tersebut memerlukan sumber daya untuk mencapai tujuan perusahaan. Pentingnya laporan keuangan sebagai informasi dalam menilai kinerja perusahaan, mensyaratkan

laporan keuangan haruslah mencerminkan keadaan perusahaan yang sebenarnya pada kurun waktu tertentu. Sehingga pengambilan keputusan yang berkaitan dengan perusahaan akan menjadi tepat, dengan demikian pemegang saham dapat menjadikan laporan keuangan sebagai informasi yang berguna dalam pengambilan keputusannya sebagai pemegang saham perusahaan.

Sebagaimana yang telah dijelaskan, bahwa agar laporan keuangan dapat lebih berdaya guna, dapat dimengerti dan dapat dipertimbangkan serta tidak menyesatkan, perlu ditetapkan suatu kerangka dasar konsep dan prinsip akuntansi yang lazim (*Generally Accepted Accounting Principles*) yang digunakan sebagai pedoman untuk menyiapkan laporan keuangan. Tanpa adanya suatu standar, profesi akuntansi yang penuh dengan terjadinya bahaya penyimpangan, salah penafsiran. ketidak tepatan, akan mengakibatkan para akuntan dan perusahaan harus mengembangkan teori dan prosedur prakteknya sendiri. Hal ini akan berakibat laporan keuangan kehilangan daya bandingnya, sebagai sumber informasi untuk kemajuan masa depan. Untuk mengatasi bahaya inilah, profesi akuntansi telah mengesahkan suatu perangkat standar dan prosedur umum yang disebut prinsip-prinsip akuntansi yang diterima umum.

Oleh karena itu, Menurut Harnanto (1994 : 21) suatu standar akuntansi yang umum sebaiknya disusun dengan berdasarkan kepada kerangka konseptual yang berfungsi untuk:

- a. Menjadikan pegangan bagi badan penyusunan standar akuntansi dalam menyusun standar akuntansi.
- b. Menghilangkan inkonsistensi dalam penyusunan standar
- c. Kerangka acuan dalam mengevaluasi dan menilai praktek akuntansi dan standar-standar yang telah ada
- d. Menghilangkan kontroversi seputar penyusunan prinsip akuntansi.

Jelaslah bahwa untuk mengatasi masalah keaneka ragaman praktek dan untuk profesi akuntansi diperlukan suatu perangkat undang-undang yang mengatur keseluruhan permasalahan sehubungan dengan pelaporan keuangan lalu unit ekonomi dan segala aspeknya.

Adapun tujuan standar akuntansi keuangan yang baku adalah:

- a. Dapat memberikan informasi tentang posisi keuangan perusahaan, prestasi dan kegiatan perusahaan, informasi yang disusun berdasarkan prinsip akuntansi yang lazim diharapkan mempunyai sifat jelas, konsisten, terpercaya dan dapat diperbandingkan.
- b. Memberikan pedoman dan peraturan kerja bagi akuntan publik agar mereka dapat melaksanakan tugas dengan hati-hati, independen dan dapat mengabdikan keahliannya dan kejujurannya melalui penyusunan laporan akuntansi setelah melalui pemeriksaan akuntan.
- c. Memberikan database pada pemerintah tentang berbagai informasi yang dianggap penting dalam perhitungan pajak, peraturan tentang perusahaan, perencanaan, dan pengaturan ekonomi dan peningkatan efisiensi ekonomi serta tujuan makro lainnya.
- d. Dapat menarik perhatian para ahli dan praktisi dibidang teori dan prinsip akuntansi.

Salah satu bentuk informasi akuntansi yang penting dalam proses penilaian kinerja perusahaan adalah berupa rasio-rasio keuangan perusahaan untuk periode tertentu. Dengan rasio-rasio keuangan tersebut akan tampak jelas berbagai indikator keuangan yang dapat mengungkapkan kondisi keuangan suatu perusahaan maupun kinerja yang telah dicapai perusahaan untuk suatu periode tertentu. Rasio keuangan adalah angka yang diperoleh dari perbandingan dari satu pos laporan keuangan dengan pos lainnya yang mempunyai hubungan relevan. Analisis laporan keuangan khususnya memperhatikan pada perhitungan rasio keuangan agar dapat mengevaluasi keadaan pada masa lalu, sekarang dan proyeksi hasil di masa datang.

Pada dasarnya angka-angka rasio dapat digolongkan menjadi dua golongan. Golongan pertama adalah angka-angka rasio yang didasarkan pada sumber data keuangan dimana unsur-unsur angka rasio tersebut diperoleh, dan golongan kedua adalah angka-angka rasio yang disusun berdasarkan tujuan penganalisa dalam mengevaluasi perusahaan.

2.1.3. Tujuan dan Fungsi Laporan Keuangan

Didirikannya *Financial Accounting Standard Board* (FASB) yang menggantikan *Accounting Principles Board* (APB) sebagai lembaga penyusun standar akuntansi di Amerika Serikat pada awal tahun 1970-an dianggap sebagai revolusi yang terjadi dalam pemikiran akuntansi. Salah satu perubahan yang tercermin dalam proyek kerangka konseptual FASB adalah ditekankannya tujuan sosial yang luas dari pelaporan keuangan (Healy, 1999).

FASB (1978) melalui *Statement of Financial Accounting Concepts No. 1 : Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises* dalam kaitan dengan tujuan sosial yang luas ini menyatakan :

"Financial reporting is not an end in itself but is intended to provide information that is useful in making business and economic decisions for making reasoned choices among alternative uses of scarce resources in the conduct of economic activities, ...Accordingly, the objectives of this Statement are affected by the economic, legal, political, and social environment in United States."

Statement tersebut menunjukkan bahwa tujuan pelaporan keuangan diupayakan mempunyai cakupan yang luas agar memenuhi berbagai kebutuhan para pemakai dan melayani kepentingan umum dari berbagai pemakai yang potensial, bukan hanya untuk kebutuhan khusus kelompok tertentu saja.

Pelaporan keuangan juga harus mendorong efektivitas pasar modal dan pasar uang dalam mengalokasikan sumber daya yang langka di antara berbagai penggunaan yang kompetitif sehingga tercipta kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan (Halim dan Tobing, 2005).

Dalam kaitan ini pula, FASB (1978) menyatakan : "*Financial reporting should provide information that is useful to present and potential investors and creditors, and others users in making rational investment, credit, and similar decisions.*"

Dari *Statement* tersebut tampak bahwa meskipun pelaporan keuangan memiliki tujuan sosial yang luas, akan tetapi orientasinya terletak pada investor dan kreditor, karena dengan memenuhi kebutuhan mereka maka hampir semua kebutuhan dari para pemakai eksternal lainnya akan terpenuhi.

Setelah menetapkan tujuan sosial yang luas yang merupakan tujuan menyeluruh dari pelaporan keuangan, FASB juga menggariskan beberapa tujuan khusus yang salah satu di antaranya menyatakan bahwa pelaporan keuangan harus menyediakan informasi yang bermanfaat untuk menaksir arus kas di masa yang akan datang.

Hal ini akan membantu kepada investor, kreditor, dan pemakai lainnya, baik yang sekarang maupun yang potensial, dalam menilai jumlah, waktu, dan ketidakpastian penerimaan kas dari dividen dan bunga di masa yang akan datang (Harnnto, 1994). Tujuan ini mengasumsikan bahwa investor menginginkan informasi tentang hasil dan resiko dari investasi yang dilakukan.

FASB (1980) melalui *Statement of Financial Accounting Concepts No. 2 : Qualitative Characteristics of Accounting Information* menyatakan bahwa kualitas yang membedakan antara informasi yang "lebih baik" (lebih bermanfaat) dengan informasi yang "kurang baik" (kurang bermanfaat) terutama terletak pada kualitas relevansi dan keandalannya ditambah dengan beberapa karakteristik lainnya yang berlaku untuk kualitas tersebut. FASB mendefinisikan informasi yang relevan sebagai informasi yang akan mengakibatkan timbulnya perbedaan. Informasi yang relevan dapat memperteguh, atau sebaliknya, memperlemah pengharapan yang ada. Jadi, relevansi selalu dikaitkan dengan nilai umpan balik dan nilai prediktif.

Adanya nilai prediktif ini menunjukkan bahwa informasi akuntansi seperti yang tercantum dalam pelaporan keuangan dapat digunakan oleh investor sekarang dan investor potensial dalam melakukan prediksi penerimaan kas dari dividen dan bunga di masa yang akan datang. Dividen yang akan diterima oleh investor akan tergantung pada jumlah laba yang diperoleh perusahaan di masa yang akan datang (Harnanto : 1994), sehingga prediksi laba perusahaan dengan menggunakan informasi pelaporan keuangan menjadi sangat penting untuk dilakukan.

Laporan keuangan merupakan produk akhir dari suatu proses akuntansi keuangan dimana cara mencatat, mengelompokkan serta menyimpulkan seluruh informasi keuangan atas kegiatan suatu usaha sehingga dapat berbentuk suatu laporan keuangan yang berguna, haruslah melalui suatu aturan tertentu yang disebut prinsip-prinsip akuntansi. Dapat pula dikatakan bahwa laporan keuangan

merupakan pencerminan dari seluruh transaksi yang dilakukan suatu badan usaha dalam suatu jangka waktu tertentu.

Transaksi yang tidak dapat dicatat dengan nilai uang tidak akan terlihat dalam laporan keuangan. Karena itu, hal-hal yang belum terjadi dan masih berupa potensi tidak tercatat dalam laporan keuangan. Dengan demikian, laporan keuangan merupakan informasi historis. Tetapi guna melengkapi analisis untuk proyeksi masa depan perusahaan, informasi kualitatif dan informasi-informasi lain yang sejenis perlu ditambahkan.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan, dalam Sri (2004) bahwa tujuan laporan keuangan adalah sebagai berikut:

1. Menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.
2. Laporan keuangan disusun untuk memenuhi kebutuhan bersama oleh sebagian besar pemakainya, yang secara umum menggambarkan pengaruh keuangan dari kejadian masa lalu.
3. Laporan keuangan juga menunjukkan apa yang dilakukan manajemen atau pertanggungjawaban manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepadanya.

Secara harfiah, neraca merupakan laporan yang memberikan informasi mengenai jumlah harta, hutang dan modal perusahaan pada saat tertentu. Angka-angka yang ada dalam neraca memberikan informasi yang sangat banyak mengenai keputusan yang telah diambil oleh perusahaan. Informasi tersebut dapat bersifat operasional atau strategis, baik kebijakan modal kerja, investasi maupun kebijakan struktur permodalan perusahaan.

Secara garis besar, neraca memberikan informasi mengenai sumber dan penggunaan dana perusahaan. Sisi sebelah kiri neraca (aktiva) merupakan sisi penggunaan dana perusahaan, yakni berupa kebijakan investasi, baik investasi jangka panjang maupun investasi jangka pendek yang dilakukan perusahaan selama periode tertentu. Sedangkan sisi sebelah kanan (pasiva) menunjukkan

sumber-sumber dana untuk membiayai investasi tersebut, baik sumber dana jangka panjang maupun sumber dana jangka pendek.

Aktiva yang disusun dari atas kebawah menurut tingkat likuiditasnya yang menurun, yaitu aktiva yang terletak semakin ke atas dapat dicairkan lebih cepat dari pada aktiva yang terletak pada kolom bawah.

Laporan Laba Rugi merupakan laporan mengenai pendapatan, biaya-biaya dan laba perusahaan selama periode tertentu. Biasanya laporan ini disusun dengan dua pendekatan, yakni pendekatan kontribusi dan pendekatan fungsional. Pendekatan kontribusi membagi biaya-biaya ke dalam dua sifat pokok, yakni biaya variabel dan biaya tetap. Pendekatan ini biasanya dipergunakan dalam pengambilan keputusan manajemen berkenaan dengan perencanaan biaya, volume dan laba. Laporan Laba-Rugi yang disusun dengan pendekatan fungsional memberikan informasi mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan oleh setiap fungsi utama dalam perusahaan (fungsi produksi, pemasaran, sumber daya manusia dan umum serta fungsi keuangan).

Dalam pengukuran laba perusahaan, pendekatan fungsional dapat memberikan informasi yang jelas mengenai penyimpangan yang dilakukan oleh setiap departemen (fungsi) yang ada dalam perusahaan atas penyimpangan yang terjadi terhadap target laba perusahaan.

Laporan perusahaan posisi keuangan yang sering disebut laporan sumber daya penggunaan dana adalah laporan yang mempunyai peranan penting dalam memberi informasi mengenai berapa besar dan kemana saja dana digunakan serta dari mana sumber dana itu diambil.

Analisis sumber dan penggunaan dana merupakan alat analisis keuangan yang sangat penting bagi manajer keuangan ataupun calon kreditur atau bagi bank dalam menilai permintaan kredit yang diajukan kepadanya. Dengan analisis sumber dan penggunaan dana akan dapat diketahui bagaimana perusahaan mengelola atau menggunakan dana yang dimilikinya.

Salah satu tanggung jawab penting bendaharawan (*treasurer*) perusahaan adalah mengatur sumber dan penggunaan dana. Tugasnya tidak saja memastikan tersedianya kas untuk kebutuhan jangka pendek, misalnya pembayaran gaji dan

upah, membayar tagihan, akan tetapi juga merencanakan kebutuhan dana jangka panjang, untuk memperlancar pertumbuhan perusahaan melalui ekspansi ataupun akuisisi (pembelian perusahaan lain). Alat yang digunakan menganalisis adalah laporan sumber dan penggunaan dana, yang disusun dari perhitungan Laba-Rugi dan dua neraca, yaitu neraca awal periode dan neraca akhir periode. Perubahan posisi kas akan didefinisikan sebagai perbedaan antara sumber dan penggunaan dana. Dapat juga didefinisikan bahwa kenaikan saldo kas sebagai penggunaan dana dan penurunan saldo kas sebagai sumber dana. Jika demikian halnya, maka jumlah sumber akan sama dengan jumlah penggunaan. Laporan sumber dan penggunaan dana tahunan biasanya menggunakan prosedur semacam ini.

Weston dan Copeland, (1996, 25) memberikan contoh laporan sumber dan penggunaan dana adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Laporan Sumber dan Penggunaan Dana

SUMBER	PENGGUNAAN
1. Dari kegiatan Operasi = laba bersih + penyusutan (NI + dep)	1. Dividen
2. Penurunan aktiva jangka pendek (tidak termasuk kas)	2. Kenaikan aktiva jangka pendek (tidak termasuk kas)
3. Kenaikan kewajiban jangka pendek	3. Penurunan Kewajiban jangka pendek
4. Penurunan nilai kotor aktiva tetap (peralatan, bangunan dan mesin)	4. Kenaikan nilai kotor aktiva tetap (peralatan, bangunan dan mesin)
5. Kenaikan hutang jangka panjang	5. Penurunan hutang jangka panjang
6. Penjualan saham preferen atau saham biasa	6. Pembelian kembali saham preferen atau saham biasa (<i>Treasury stock</i>)

2.1.4. Unsur Laporan Keuangan

Laporan keuangan menggambarkan dampak keuangan dari transaksi-transaksi dan peristiwa lain yang diklasifikasikan dalam beberapa kelompok besar menurut karakteristik ekonominya. Kelompok besar ini merupakan unsur laporan

keuangan. Unsur yang berkaitan secara langsung dengan pengukuran posisi keuangan adalah aktiva, kewajiban dan ekuitas. Sedang unsur yang berkaitan dengan pengukuran kinerja dalam laporan laba-rugi adalah penghasilan dan beban. Laporan perubahan posisi keuangan biasanya mencerminkan berbagai unsur laporan laba-rugi dan perubahan dalam berbagai unsur neraca. Menurut Standar Akuntansi Indonesia laporan keuangan terdiri dari:

2.1.4.1. Neraca (*Balance Sheet*)

Hanafi dan Halim (1996;37). Neraca dikenal sebagai laporan posisi keuangan, merupakan laporan pada saat tertentu mengenai sumber daya perusahaan (aktiva), hutang-hutangnya (kewajiban) dan klaim pemilikan residual terhadap sumber daya (ekuitas pemilik). Neraca juga menunjukkan komposisi aktiva dan kewajiban, proporsinya yang relatif dalam pembiayaannya antara hutang dan ekuitas.

Dengan mengikuti model akuntansi tradisional, neraca adalah laporan histories yang menyajikan hasil kumulatif dari semua transaksi masa lalu suatu perusahaan yang diukur dalam satuan harga perolehan. Ini dinyatakan dalam akuntansi dasar : Aktiva = Kewajiban + Ekuitas.

a. Aktiva

Aktiva adalah manfaat ekonomi yang sangat mungkin diperoleh atau dikendalikan oleh entitas tertentu pada masa mendatang sebagai hasil transaksi atau kejadian masa lalu.

a.1. Aktiva lancar

Aktiva lancar mencakup kas dan sumber daya yang layak diharapkan dapat diubah menjadi kas selama siklus operasi normal suatu perusahaan atau di dalam jangka waktu satu tahun, periode mana yang lebih panjang.

a.2. Komposisi Kas

Kas merupakan aktiva lancar yang paling likuid (cair) dan terdiri dari “pos-pos” yang berlaku sebagai alat tukar dan memberikan dasar bagi pengukuran akuntansi. Agar dapat dilaporkan sebagai “kas”, suatu pos harus tersedia setiap saat dan tidak dibatasi penggunaannya untuk pembayaran kewajiban lancar. Pedoman umum untuk menentukan suatu pos sebagai kas adalah dapat

diterimanya pos tersebut sebagai deposito sebesar nilai nominalnya, pada sebuah bank atau lembaga keuangan lain.

Pos-pos yang diklasifikasikan sebagai kas meliputi mata uang logam dan kertas yang ada di perusahaan, serta dana dalam deposito bank yang tidak dibatasi penggunaannya, yang sering kali disebut rekening koran bank (*demand deposit*) karena hal itu dapat ditarik atas permintaan. Dana kas kecil atau uang-uang receh dan instrumen yang dapat di negosiasikan, seperti cek perorangan, cek perjalanan, cek kasir, wesel bank, dan wesel pos juga merupakan pos-pos yang biasa dilaporkan sebagai kas. Total pos-pos ini ditambah uang logam dan uang kertas yang belum disetorkan kadang-kadang disebut kas diperusahaan (*cash on hand*). Pos-pos yang menghasilkan bunga, atau deposito berjangka (*time deposit*), biasanya juga digolongkan sebagai kas, meskipun bank secara resmi dapat meminta pemberitahuan terlebih dahulu sebelum pengambilan dapat dilakukan. Dalam prakteknya, bank-bank umumnya tidak melaksanakan hak resmi ini.

Deposito yang tidak segera tersedia karena pengambilan atau pembatasan lain memerlukan klasifikasi terpisah seperti “kas yang dibatasi” atau “investasi sementara”. Pos-pos ini bukan kas. Sebagai contoh, sertifikat deposito (SD) umumnya dapat ditarik hanya pada tanggal jatuh tempo yang ditentukan. Jadi SD, dana pasar modal, sertifikat tabungan pasar modal, obligasi pemerintah dan surat-surat berharga komersial (wesel jangka pendek yang dikeluarkan perusahaan) lebih tepat digolongkan sebagai investasi sementara ketimbang kas.

Deposito pada bank luar negeri yang dapat diambil segera dan tanpa batas umumnya memenuhi syarat sebagai kas dan dilaporkan sebesar nilai ekuivalennya terhadap mata uang yang digunakan per tanggal neraca. Akan tetapi, kas pada bank luar negeri yang dibatasi pemakaiannya atau pengambilannya harus dicatat sebagai piutang yang bersifat lancar atau tak lancar dan di laporkan bersama-sama dengan penyisihan untuk bagian yang diperkirakan tidak tertagih.

Beberapa pos tidak memenuhi pengujian “dapat diterima sebesar nilai nominal pada saat disetorkan” sehingga tidak boleh dilaporkan sebagai kas. Contoh-contohnya adalah benda-benda pos (yang merupakan perlengkapan kantor)

dan cek mundur, surat hutang, dan cek kosong (yang semuanya sebenarnya merupakan piutang).

Saldo kas yang ditetapkan secara spesifik secara manajemen untuk tujuan khusus harus dilaporkan secara terpisah. Saldo kas yang akan digunakan untuk tujuan jangka pendek atau kewajiban jangka pendek dilaporkan secara tepat pada bagian lancar neraca. Misalnya, dana kas untuk perjalanan karyawan dapat dilaporkan terpisah dari kas tetapi masih digolongkan sebagai aktiva lancar. Akan tetapi, kas yang dibatasi penggunaannya harus dilaporkan sebagai pos lancar hanya bila hal itu digunakan untuk tujuan atau kewajiban jangka pendek. Klasifikasi saldo kas sebagai lancar atau tak lancar harus sejalan dengan klasifikasi yang diterapkan untuk kewajiban. Saldo kas yang tidak tersedia untuk tujuan lancar memerlukan penetapan dan klasifikasi terpisah sesuai dengan judul tak lancar pada neraca.

Saldo kredit pada perkiraan kas akibat penerbitan cek yang melebihi jumlah yang disetorkan dikenal sebagai *overdraft* dan harus dilaporkan sebagai kewajiban lancar. Apabila sebuah perusahaan mempunyai dua rekening atau lebih pada satu bank, *overdraft* dapat di – *offset* terhadap rekening yang mempunyai saldo positif. Jika penyeter tidak dapat menutup *overdraft* itu, bank mempunyai hak hukum untuk menggunakan dana dari satu rekening guna menutup *overdraft* pada rekening lain. Namun demikian, bila perusahaan mempunyai rekening dengan dua bank yang berlainan dan terdapat saldo positif dalam satu rekening dan negatif pada rekening lainnya, maka kedua saldo tersebut harus diperlihatkan dalam neraca; jika ingin menghilangkan *overdraft* tersebut, kas harus ditransfer untuk menutup kekurangan itu karena hak hukum untuk offset tidak ada di antara kedua bank tersebut.

Pendek kata, kas merupakan suatu aktiva lancar yang meliputi uang logam, uang kertas, dan pos-pos lain yang (1) dapat digunakan sebagai alat tukar, dan (2) mempunyai dasar pengukuran akuntansi. Sebagian instrumen (seperti cek, wesel bank, dan wesel pos) dikualifikasikan sebagai kas karena dapat dikonversikan menjadi uang logam atau uang kertas jika hal itu diperlukan atau dapat diterima sebagai setoran oleh bank sebesar jumlah nominalnya. Komponen kas yang dibatasi penggunaan dan penarikannya harus diungkapkan atau dilaporkan secara

terpisah dan diklasifikasikan sebagai investasi, piutang atau aktiva lainnya. Tujuan pengungkapan adalah untuk menyediakan informasi bagi para pemakai laporan keuangan guna membantu pengevaluasian kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya (likuiditas dan solvensinya) serta memperkirakan efektivitas manajemen kas.

Karena konsep kas melibatkan standar nilai, beberapa masalah penilaian dihadapi dalam melaporkan pos-pos yang memenuhi syarat sebagai kas. Manakala kas semata-mata terdiri dari kas di perusahaan dan simpanan yang tidak dibatasi jumlah totalnya umumnya tampak di neraca sebagai pos tunggal "Kas". Apabila komponen kas lain signifikan jumlahnya, hal itu harus diungkapkan atau dilaporkan sebagai pos-pos terpisah.

b. Investasi Sementara

Kelebihan kas yang tersedia untuk sementara dapat diinvestasikan dalam deposito berjangka, berbagai dana pasar modal, dan instrumen-instrumen sejenisnya, atau dapat digunakan untuk membeli sekuritas. Dengan demikian, akan diperoleh pendapatan yang tidak akan ada sekiranya kas dibiarkan menganggur. Investasi musiman yang dilakukan selama periode menurunnya volume aktivitas dapat dialihkan menjadi kas dalam periode peningkatan operasi. Pos-pos aktiva yang timbul akibat perubahan sementara atas kas dilaporkan dalam neraca pada seksi "Aktiva Lancar" sebagai "Investasi sementara".

Investasi dalam sekuritas memenuhi syarat untuk dilaporkan sebagai investasi sementara apabila (1) ada pasar yang setiap saat dapat mengkonversi sekuritas tersebut menjadi kas, dan (2) manajemen bermaksud untuk menjualnya jika timbul kebutuhan kas. Investasi sementara umumnya terdiri dari sekuritas ekuitas (saham preferen dan biasa), sekuritas hutang (obligasi pemerintah dan perseroan), hipotek pertama dan surat berharga jangka pendek (sertifikat deposito, Obligasi Pemerintah dan surat-surat komersial).

Sekuritas dianggap dapat/mudah dipasarkan bila terdapat pasar sehari-hari dan bila hal itu dapat dijual dengan pemberitahuan singkat. Volume perdagangan sekuritas harus mampu menyerap saham perusahaan tanpa secara material

mempengaruhi harga pasar. Sekuritas yang memiliki pasar terbatas dan harga yang sangat berfluktuasi tidak sesuai untuk investasi sementara.

Sekuritas yang mudah dipasarkan dapat diubah menjadi kas beberapa saat setelah diperoleh atau ditahan untuk beberapa lama. Namun demikian, dalam kedua hal tersebut sekuritas bersangkutan tetap layak diklasifikasikan sebagai investasi sementara sepanjang manajemen bermaksud untuk menjualnya jika timbul kebutuhan kas. Faktor penentunya adalah maksud manajemen, bukan jangka waktu pemilikan sekuritas tersebut. Karenanya, tipe investasi berikut tidak memenuhi syarat sebagai investasi sementara meskipun sekuritas bersangkutan mungkin mudah dijual : (1) saham perusahaan sendiri yang dibeli kembali ; (2) sekuritas yang diperoleh untuk mendapatkan pengendalian atas suatu perusahaan; (3) sekuritas yang dimiliki untuk memelihara hubungan usaha; dan (4) sekuritas lainnya yang tidak dapat digunakan sebagai sumber kas yang cepat.

c. Piutang

Dalam arti luas, istilah piutang dapat digunakan bagi semua hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang, atau jasa. Namun, untuk tujuan akuntansi, istilah ini pada umumnya diterapkan dalam pengertian yang lebih sempit, yaitu berupa klaim yang diharapkan akan diselesaikan melalui penerimaan kas.

Dalam mengklasifikasikan piutang, perlu dibuat perbedaan yang penting antara piutang dagang dan piutang nondagang (*trade and nontrade receivables*). Biasanya sumber utama piutang adalah aktivitas normal perusahaan, yakni penjualan barang dan jasa secara kredit kepada para pelanggan. Piutang dagang bisa diperkuat dengan janji tertulis untuk membayar dan ini digolongkan sebagai wesel tagih. Namun, dalam banyak kasus, piutang dagang adalah "piutang terbuka" yang tidak dijamin yang sering kali hanya disebut sebagai piutang usaha.

Piutang usaha merupakan perluasan kredit jangka pendek kepada pelanggan. Pembayarannya biasanya jatuh tempo dalam 30 sampai 50 hari. Perjanjian kreditnya merupakan persetujuan informal antara penjual dan pembeli yang didukung oleh dokumen-dokumen perusahaan, seperti faktur pesanan penjualan dan kontrak penyerahan. Biasanya piutang dagang tidak melibatkan bunga, meskipun bunga atau biaya jasa dapat saja ditambahkan bilamana

pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu. Piutang dagang merupakan tipe piutang yang paling lazim ditemukan dan umumnya mempunyai jumlah yang paling besar.

Piutang nondagang meliputi seluruh tipe piutang lainnya. Piutang nondagang timbul dari berbagai transaksi seperti : (1) penjualan sekuritas atau harta benda lain selain persediaan; (2) uang muka kepada pemegang saham, para direktur, pejabat, karyawan dan perusahaan afiliasi; (3) setoran atau deposito kepada kreditor, perusahaan utilitas (perum), dan instansi-instansi lain; (4) pembayaran di muka atas pembelian; (5) panjar untuk menjamin pelaksanaan kontrak atau pembayaran biaya; (6) tuntutan atas kerugian atau kerusakan; (7) tuntutan atas rabat dan restitusi pajak; (8) harga saham yang masih harus ditagih, dan (9) piutang deviden dan bunga. Piutang nondagang umumnya didukung oleh dokumen yang berupa persetujuan formal, yang acapkali juga tertulis. Piutang nondagang harus diikhtisarkan dalam judul perkiraan yang tepat dan dilaporkan secara terpisah dalam laporan keuangan.

Piutang juga dapat diklasifikasikan menurut lamanya tanggal jatuh tempo. Klasifikasi semacam ini akan menghasilkan piutang lancar atau jangka pendek dan piutang tak lancar atau jangka panjang. Seperti yang ditunjukkan dalam Bab 5, klasifikasi "Aktiva Lancar" seperti yang sudah diterima secara luas, mencakup semua piutang yang diidentifikasi dapat tertagih dalam jangka satu tahun atau dalam satu siklus operasi normal, yang mana yang lebih panjang. Jadi, untuk tujuan klasifikasi, semua piutang dagang dianggap lancar, sementara setiap pos nondagang perlu dianalisis secara terpisah guna menentukan apakah layak untuk diasumsikan akan tertagih dalam jangka satu tahun. Piutang tak lancar dilaporkan di bawah judul "Investasi" atau "Aktiva tak lancar lainnya" atau sebagai pos tersendiri dengan uraian yang sesuai.

Pendek kata, piutang diklasifikasikan dalam berbagai cara, misalnya sebagai piutang usaha atau wesel tagih, sebagai piutang dagang atau nondagang, dan sebagai piutang lancar atau tak lancar. Kategori-kategori ini tidak berdiri sendiri (*non mutually exclusive*). Sebagai contoh, piutang usaha merupakan piutang dagang dan lancar, wesel tagih bisa merupakan piutang dagang dan lancar, wesel tagih bisa

merupakan piutang dagang dan karenanya tergolong lancar, tetapi dalam situasi lain dapat berupa piutang nondagang baik lancar ataupun tidak lancar. Klasifikasi yang paling sering digunakan dalam praktek adalah piutang usaha, wesel tagih dan piutang lain-lain.

d. Wesel Tagih

Harahap (1998;175). Wesel adalah janji tertulis tanpa syarat untuk membayar sejumlah uang tertentu pada waktu tertentu. Wesel ditandatangani oleh pembuatnya dan dapat dibayarkan kepada penerima yang telah ditentukan atau kepada pembawa (atas nama atau atas unjuk). Wesel biasanya dibebani bunga berdasarkan suku bunga tahunan dan dibebankan pada nilai nominal wesel tersebut. Wesel umumnya dapat dinegosiasikan, yakni dapat ditransfer secara legal melalui endosemen atau penyerahan.

Dalam pelaporannya, wesel-tagih-dagang hendaknya hanya mencakup instrumen jangka pendek yang dapat dinegosiasikan, yang diperoleh dari para debitor dagang yang belum jatuh tempo. Wesel dagang pada umumnya timbul dari penjualan dalam jumlah yang relatif tinggi, di mana pembeli menginginkan untuk menanggukkan pembayaran melampaui periode kredit yang biasa selama 30 sampai 90 hari. Juga, para penjual kadang-kadang meminta wesel dari pelanggan yang piutangnya masih "terbuka" (tidak dibuatkan perjanjian tertulis) setelah jatuh tempo.

Wesel tagih nondagang harus dinyatakan secara terpisah pada neraca di bawah judul yang tepat. Sebagai contoh, wesel yang timbul dari pinjaman yang diberikan kepada pelanggan, para pejabat, karyawan dan perusahaan afiliasi harus dilaporkan secara terpisah.

e. Persediaan

Istilah persediaan menunjukkan barang-barang yang dimiliki untuk dijual dalam kegiatan normal perusahaan serta, untuk perusahaan manufaktur, barang-barang yang sedang diproduksi atau akan dimasukkan ke dalam proses produksi. Sifat barang yang diklasifikasikan sebagai persediaan sangat bervariasi menurut sifat perusahaan, dan dalam beberapa hal meliputi aktiva yang biasanya tidak dianggap sebagai persediaan. Sebagai contoh, tanah dan bangunan yang dimiliki

untuk dijual kembali oleh suatu perusahaan real estate, bangunan yang sedang dikerjakan untuk dijual di masa mendatang oleh perusahaan konstruksi, dan saham yang dibeli untuk dijual kembali oleh para pialang (*stockbroker*) selayaknya diklasifikasikan sebagai persediaan oleh perusahaan bersangkutan.

Persediaan merupakan salah satu unsur yang paling aktif dalam operasi perusahaan, yang secara kontinu diperoleh atau di produksi dan dijual. Sebagian besar sumber daya perusahaan acapkali diinvestasikan dalam bentuk barang-barang yang dibeli atau diproduksi. Biaya barang-barang ini harus dicatat, dikelompokkan dan diikhtisarkan selama periode akuntansi. Pada akhir periode, biaya dialokasikan di antara aktivitas periode berjalan dan aktivitas masa mendatang, yaitu diantara barang-barang yang dijual dalam periode berjalan dan barang-barang yang berada dalam persediaan untuk dijual pada periode mendatang.

Jika biaya persediaan konstan, alokasi biaya ini akan mudah dilakukan. Tetapi apabila pengaruh inflasi dan deflasi mengakibatkan perubahan biaya persediaan, dan ini merupakan kondisi yang lazim ditemukan, maka alokasi biaya historis ke pendapatan periode berjalan dan mendatang akan membutuhkan perhatian khusus, baik dari akuntan yang paling berpengalaman sekalipun! Ketidakmampuan untuk mengalokasikan biaya secara tepat dapat mengakibatkan distorsi atau penyimpangan besar pada posisi keuangan dan prestasi operasi

Persediaan merupakan kunci bagi penjualan, dan penjualan harus dilakukan guna memperoleh laba. Pengendalian persediaan yang sesungguhnya pada umumnya tidak dikendalikan secara langsung oleh manajer keuangan. Pada perusahaan manufaktur, orang-orang produksi lazimnya mengendalikan persediaan, sementara pada perusahaan dagang eceran, persediaan umumnya dikelola oleh tenaga pengadaan barang dagang (*merchandising people*). Akan tetapi, manajer keuangan perlu sekali memperhatikan persediaan karena manajer tersebut bertanggungjawab untuk melacak semua factor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan dan mengingat persediaan umumnya mencapai 20 hingga 40 persen dari totalaktiva, maka pengendalian persediaan yang lemah akan merusak prifitabilitas usaha (Weston dan Brigham : 1990 : 500).

Persediaan dapat dibagi menjadi tiga kelompok : (1) bahan baku, (2) barang dalam proses, (3) barang jadi. Seperti halnya piutang usaha, tingkat persediaan sangat tergantung pada penjualan. Akan tetapi, piutang timbul sesudah penjualan dilakukan, maka persediaan harus ada sebelum penjualan berlangsung. Ini merupakan perbedaan yang sangat kritis dan karena itu perusahaan perlu memprakirakan penjualan sebelum menetapkan berapa jumlah persediaan yang ditargetkan, maka perusahaan menghadapi bahwa pengelolaan persediaan merupakan suatu tugas yang sulit. Kesalahan dalam menetapkan tingkat atau jumlah persediaan dapat berakibat fatal.

Mengelola segala macam aktiva banyak persamaannya dengan pengelolaan persediaan, karena prinsip pengelolaan kas dan aktiva tetap berlaku juga untuk pengelolaan persediaan. Persediaan yang terlalu kecil akan menyebabkan hilangnya kesempatan untuk menjual dan memperoleh laba, sedangkan persediaan yang terlalu besar akan mengakibatkan biaya yang sangat tinggi sehingga memperkecil laba atau memperbesar kerugian. Karena itu, pengelolaan persediaan sangat sulit dan penting. Pertama, perusahaan harus memiliki persediaan operasi (*working stock*) untuk memenuhi permintaan barang yang diperkirakan akan terjadi dimasa mendatang dimana dalam hal jumlah persediaan tergantung pada perkiraan produksi dan tingkat penjualan. Kedua, karena permintaan mungkin lebih besar dari pada yang diperkirakan, maka perlu ada cadangan berupa persediaan pengaman (*safety stock*). Biaya tambahan yang ditimbulkan oleh adanya persediaan pengaman harus seimbang dengan kerugian akibat hilangnya kesempatan menjual yang ditimbulkan oleh kurangnya persediaan. Tingkat atau jumlah persediaan yang dimiliki akan sama dengan jumlah persediaan operasi dan persediaan pengaman (Weston dan Brigham : 1990 : 501).

2.1.4.2. Kewajiban

Kewajiban (*liabilities*) telah didefinisikan oleh FASB sebagai “pengorbanan manfaat ekonomi yang kemungkinan terjadi di masa mendatang akibat adanya ‘keharusan’ badan usaha tertentu untuk saat ini mentransfer aktiva dan memberikan pelayanan kepada badan usaha lain dimasa mendatang akibat dari transaksi dan

peristiwa masa lalu.” Definisi ini mengandung unsur-unsur penting yang perlu ditelaah sebelum masing-masing perkiraan kewajiban dibahas.

Kewajiban adalah akibat dari transaksi dan peristiwa masa lalu. Jadi kewajiban itu tidak akan diakui sampai kewajiban itu terjadi. Bagian dari definisi ini tidak meliputi kewajiban yang timbul berdasarkan kontrak perjanjian timbal balik apabila pelaksanaannya oleh kedua pihak akan dilakukan dimasa datang. Kontrak-kontrak seperti ini disebut kontrak pelaksanaan (*executory contract*). Aspek ini dari definisi hutang telah lama menjadi pokok pembahasan di dalam akuntansi. Penandatanganan suatu perjanjian kerja yang mengikat baik majikan maupun karyawan tidak menimbulkan kewajiban dalam praktek pembukuan saat ini seperti halnya dengan pemesanan barang yang akan dibeli. Akan tetapi dalam keadaan tertentu, penandatanganan suatu perjanjian leasing (kontrak sewa) dapat dianggap suatu kejadian yang memerlukan pengakuan pada saat ini sebagai suatu kewajiban meskipun suatu perjanjian leasing pada dasarnya adalah suatu kontrak pelaksanaan. Karena itu masalah ini perlu dijernikan.

Kewajiban harus melibatkan pentransferan aktiva atau jasa yang kemungkinan akan terjadi dimasa datang. Bila terjadinya peristiwa ini di masa datang kelihatannya sangat mungkin, maka yang berhubungan dengan itu dapat didefinisikan sebagai kewajiban. Meskipun kebanyakan kewajiban diselesaikan melalui pembayaran tunai, beberapa kewajiban dilunasi dengan pengalihan aktiva lainnya atau pemberian jasa. Misalnya, penghasilan yang diterima dimuka memerlukan pengakuan adanya suatu kewajiban untuk menyediakan barang atau jasa dimasa datang. Biasanya, satu pembayaran ditetapkan pada suatu instrumen tanda pengakuan berhutang, misalnya tanda bukti yang mewajibkan pembayaran bunga dan utang pokok pada suatu tanggal atau serangkaian tanggal tertentu. Namun beberapa kewajiban mengharuskan pengalihan aktiva atau pemberian jasa setelah suatu periode waktu, yang mana tanggal-tanggal pastinya tidak dapat ditetapkan pada saat kewajiban terjadi, misalnya kewajiban untuk menyediakan suku cadang atau teknik dalam perjanjian garansi.

Kewajiban merupakan “keharusan” dari suatu badan usaha (*entity*) tertentu, yakni badan usaha yang mempunyai tanggung jawab untuk mengalihkan aktiva

atau memberikan jasa. Selama pembayaran atau pengalihan sangat mungkin terjadi, maka adanya identifikasi atas badan usaha yang akan menerimanya bukanlah patokan untuk mengakui kewajiban. Jadi, jaminan untuk memperbaiki barang yang dijual sudah merupakan kewajiban bagi satuan usaha tersebut meskipun dalam hubungan ini belum pasti pembeli mana yang akan memanfaatkan jaminan tersebut. Pada umumnya kewajiban berlandaskan hak dan kewajiban hukum. Namun “keharusan” yang ditimbulkan, disimpulkan atau ditafsirkan dari fakta-fakta tentang suatu keadaan tertentu juga dianggap suatu kewajiban. Sebagai contoh, bila suatu perusahaan teratur membayar tunjangan cuti atau bonus akhir tahun maka timbulnya pos-pos ini sebagai kewajiban dapat dibenarkan meskipun tidak terdapat persetujuan yang berlandaskan hukum untuk membayarnya.

Meskipun definisi yang digariskan oleh FASB sangat menolong, namun pertanyaan mengenai kapan suatu pos menjadi suatu kewajiban masih tetap tidak selalu mudah untuk menjawabnya. Contoh-contoh mengenai bidang-bidang dimana masih terdapat silang pendapat yang berkelanjutan adalah seperti masalah-masalah yang berkaitan dengan “pembiayaan di luar neraca” (*off-balance sheet financing*). Setelah suatu pos telah dianggap telah memenuhi definisi kewajiban, masih diperlukan pengklasifikasian, pengukuran, dan pelaporan kewajiban tersebut secara tepat.

2.1.4.3. Pengklasifikasian dan Pengukuran Kewajiban

Untuk tujuan pelaporan, kewajiban biasanya diklasifikasikan sebagai kewajiban lancar dan tidak lancar. Dimana telah ditunjukkan bahwa penghitungan modal kerja dianggap oleh banyak pihak merupakan suatu ukuran yang bermanfaat atas likuiditas badan usaha.

a. Klasifikasi lancar versus Tidak Lancar

Sebagaimana telah ditunjukkan kaidah yang sama pada umumnya berlaku juga untuk pengklasifikasian kewajiban seperti halnya pada aktiva. Jika kewajiban timbul dari siklus kegiatan operasi normal perusahaan, maka kewajiban seperti ini dianggap sebagai kewajiban lancar jika aktiva lancar akan digunakan untuk memenuhi kewajiban tersebut dalam waktu satu tahun atau dalam siklus operasi, periode mana yang lebih panjang. Disisi lain, pinjaman bank, wesel bayar, hutang

hipotek, dan kewajiban sejenis lainnya dikaitkan dengan kondisi keuangan suatu perusahaan dan bukan secara langsung dikaitkan dengan siklus operasinya, dan hanya akan dikelompokkan ke dalam kewajiban lancar jika kewajiban tersebut akan dilunasi dengan menggunakan aktiva lancar dalam waktu satu tahun.

Jika kewajiban yang telah diklasifikasikan sebagai kewajiban tidak lancar akan jatuh tempo pada tahun yang akan datang, maka kewajiban seperti ini harus dilaporkan sebagai kewajiban lancar untuk mencerminkan besarnya penggunaan aktiva lancar. Akan tetapi, jika kewajiban tersebut akan dibayar melalui pengalihan aktiva tetap yang telah diakumulasikan dalam rangka pelikuidasian kewajiban, maka kewajiban seperti ini akan tetap diklasifikasikan sebagai kewajiban tidak lancar (jangka panjang).

b. Pengukuran Kewajiban

Perbedaan antara kewajiban lancar dan tidak lancar juga perlu suatu pertimbangan yang penting dalam pengukuran kewajiban. Sudah barang tentu sebelum kewajiban dapat dilaporkan di dalam laporan keuangan, kewajiban tersebut harus dinyatakan dalam bentuk satuan mata uang. Pengukuran yang digunakan untuk kewajiban adalah nilai sekarang (tunai) arus kas keluar untuk menetapkan besarnya kewajiban. Pada umumnya jumlah ini mencerminkan besarnya kas yang diperlukan untuk melunasi kewajiban sekiranya kewajiban itu dibayarkan sekarang.

Jika suatu kewajiban tidak dibayarkan pada suatu jangka waktu tertentu di masa mendatang, sebagaimana halnya dengan kewajiban tidak lancar, maka di dalam kewajiban tersebut harus tercermin adanya bunga yang akan dibayarkan atas kewajiban tersebut dan harus dilaporkan sebesar nilai diskonto dari jumlah jatuh temponya. Kewajiban lancar yang timbul dalam siklus operasi normal perusahaan pada umumnya akan jatuh tempo dalam jangka waktu yang pendek, misalnya 30 hari, dan pada umumnya tidak didiskontokan. Jadi hutang dagang tidak akan didiskontokan meskipun didalamnya tidak terkandung ketentuan mengenai bunga. Akan tetapi hal ini merupakan suatu pengecualian terhadap kaidah umum, karena hampir semua transaksi perusahaan yang bersifat non operasi seperti peminjaman sejumlah uang, pembelian aktiva, dan leasing jangka panjang, selalu

mengandung proses pendiskontoan. Besarnya kewajiban dalam contoh-contoh seperti ini adalah sebesar nilai sekarang dari sumber dana yang akan dikeluarkan dimasa mendatang.

Untuk tujuan pengukuran, kewajiban dapat dibagi menjadi tiga kategori yaitu:

1. Kewajiban yang jumlahnya sudah definitif atau pasti.
2. Kewajiban yang sudah diestimasi.
3. Kewajiban kontinjen (bersyarat).

Pengukuran kewajiban selalu mengandung beberapa ketidak pastian karena suatu kewajiban, berdasarkan definisinya, mengisyaratkan adanya dana dimasa mendatang. Meskipun demikian untuk kategori pertama diatas, baik eksistensi kewajiban maupun jumlah yang akan dibayarkan dapat ditentukan dengan pasti karena adanya kontrak, persetujuan penjualan, atau praktek-praktek bisnis yang umum berlaku. Salah satu contoh mengenai kewajiban dengan jumlah yang pasti adalah pembayaran pinjaman pokok atas wesel.

Yang termasuk dalam kategori kedua adalah jenis kewajiban yang benar-benar sudah merupakan kewajiban, yaitu sudah mengisyaratkan secara pasti akan adanya arus keluar sumber dana, tetapi besarnya jumlah kewajiban yang sebenarnya belum dapat ditentukan sekarang. Dalam situasi seperti ini besarnya jumlah kewajiban diestimasi sedemikian rupa sehingga kewajiban tersebut tercermin dalam periode berjalan, meskipun dengan nilai yang diperkirakan saja. Kewajiban garansi yang dicatat dengan dasar akrual merupakan salah satu contoh kewajiban yang diestimasi.

Pada umumnya, kewajiban yang berasal dari ketegori pertama tersebut dilaporkan di dalam neraca sebagai klaim terhadap aktiva yang tercatat, entah sebagai kewajiban lancar atau jangka panjang. Akan tetapi sesuatu yang menyerupai kewajiban, tetapi belum pasti karena berkaitan dengan peristiwa yang akan terjadi dimasa mendatang, tidak akan dicatat sampai kemungkinan besar bahwa peristiwa itu akan terjadi. Meskipun besarnya jumlah kewajiban yang akan muncul dapat diketahui, namun eksistensi sesungguhnya dari kewajiban tersebut masih dipertanyakan karena berkaitan dengan kejadian dimasa mendatang dimana

terkandung unsur ketidakpastian. Contoh kewajiban kontijen ini adalah perkara yang sedang diproses atau sedang naik banding. Hanya jika dalam perkara tersebut perusahaan ditetapkan sebagai pihak yang kalah, atau diselesaikan diluar pengadilan, maka kewajiban yang muncul akan dicatat. Karena belum terdapatnya pencatatan di dalam perkiraan, maka beberapa kewajiban kontijen harus diungkapkan di dalam catatan atas laporan keuangan.

2.1.4.4. Kewajiban Dengan Jumlah Yang Pasti

Contoh yang sering muncul pada neraca, adalah hutang usaha, wesel bayar dan berbagai hutang operasional seperti gaji, serta pajak penghasilan karyawan dan perusahaan. Beberapa kewajiban bertambah besar sejalan dengan berlalunya waktu. Sebagian besar diantaranya adalah bunga dan sewa, meskipun sewa sering dibayar dimuka. Beberapa masalah yang timbul dalam menentukan jumlah saldo yang harus dilaporkan sebagai kewajiban dengan jumlah yang pasti diuraikan pada pembahasan berikut.

a. Hutang Usaha

Di dalam lingkungan ekonomi dewasa ini kebanyakan barang dan jasa dibeli secara kredit. Istilah hutang usaha biasanya merujuk pada jumlah yang terhutang karena pembelian bahan oleh perusahaan pabrik atau karena pembelian barang dagang oleh pedagang besar ataupun pengecer. Kewajiban-kewajiban lain seperti gaji dan upah, sewa, bunga, serta utilitas (listrik/air) dilaporkan sebagai hutang tersendiri didalam perkiraan-perkiraan yang menggambarkan sifat kewajiban. Hutang usaha tidak dicatat pada waktu pemesanan dilakukan, tetapi hanya pada saat hak pemilikan atas barang-barang tersebut beralih kepada pembeli. Ini berarti kita harus berhati-hati pada waktu meneliti barang dan jasa menjelang akhir suatu periode pembukuan untuk memastikan pisah batas (*cut off*), dan menyusun laporan yang layak atas barang dan persediaan.

Sudah lazim bahwa hutang barang harus dicantumkan dalam laporan menurut jumlah yang harus dibayar. Karena periode pembayaran biasanya pendek, maka pengakuan bunga dilakukan dengan cara melaporkan nilai sekarang dari hutang tidak diperlukan. Sebagaimana bila terdapat potongan tunai, hutang harus dilaporkan sebesar jumlah yang telah dikurangi dengan potongan tunai. Jika

pembelian tidak dicatat dengan harga netto, hutang pada akhirnya akan dilaporkan melebihi pembayaran yang sesungguhnya.

b. Hutang Jangka Pendek

Perusahaan sering meminjam uang jangka pendek untuk tujuan operasi, bukan untuk pembelian bahan baku atau barang dagangan yang berkaitan dengan hutang usaha (dagang). Secara kolektif, kewajiban-kewajiban ini dapat disebut hutang jangka pendek. Pada umumnya kewajiban ini dibuktikan dengan adanya promes, yaitu janji tertulis untuk membayar sejumlah uang dimasa datang, dan biasanya tercermin didalam pembukuan debitor/si terhutang sebagai wesel bayar (hutang wesel).

Wesel yang diterbitkan bagi kreditor dalam jangka pembelian barang atau jasa disebut hutang wesel dagang. Wesel yang diterbitkan bagi pihak bank atau bagi para pejabat dan para pemegang saham atas pinjaman perusahaan, dan yang diterbitkan pada pihak-pihak lain untuk pembelian aktiva tetap, disebut hutang wesel nondagang. Pada umumnya ada keinginan untuk menggolongkan hutang wesel lancar didalam neraca sebagai wesel dagang dan nondagang karena informasi ini akan menunjukkan kepada pemakai laporan mengenai sumber hutang dan sejauhmana perusahaan telah mengandalkan setiap sumber tersebut dalam membelanjai berbagai aktifitasnya.

Masalah yang berkaitan dengan wesel tagih (piutang wesel), wesel jangka pendek dicatat dan dilaporkan sebesar nilai sekarang, yang pada umumnya merupakan nilai yang tertulis didalam wesel tersebut. Ini menyatakan bahwa bunga mengandung sejumlah suku bunga tertentu. Akan tetapi jika dalam suatu wesel tidak dinyatakan suku bunga tertentu, atau jika suku bunga ditetapkan tidak rasional, maka nilai yang tertulis didalam wesel tersebut perlu didiskontokan berdasarkan nilai sekarangnya untuk mencerminkan suku bunga efektif yang secara implisit terdapat didalam wesel tersebut. Hal ini dilakukan dengan mendebit diskonto atas wesel bayar pada saat wesel bayar tersebut diterbitkan, dan dengan menghapuskan diskonto tersebut terhadap biaya bunga selama masa edar (masa berlaku) wesel, dengan cara yang sama seperti yang telah digambarkan untuk diskonto atas wesel tagih.

2.1.5. Penjualan (Sales).

Kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh keuntungan adalah hal yang penting untuk dapat melanjutkan operasi perusahaan. Keuntungan yang dihasilkan oleh suatu badan usaha adalah suatu ukuran keberhasilan manajer, investor dan kreditor yang menggunakannya untuk mengevaluasi prospek perusahaan dimasa yang akan datang.

Oleh karena itu salah satu bagian terpenting dalam proses akuntansi adalah penentuan, pengukuran dan pengakuan pendapatan serta pengukuran pencatatan ekonomi yang berhubungan dengan penjualan (sales) perusahaan. Weston dan Brigham (1994, hal.56) memberikan pengertian bahwa pendapatan adalah:

"Arus masuk atau penambahan lain atas harta suatu kesatuan atau penyelesaian suatu kewajiban (atau kombinasi keduanya) selama satu periode dari penyerahan atau produksi barang, penyerahan jasa atau aktivitas lain yang merupakan operasi utama kesatuan tersebut."

Menurut Ali (2002, hal.119) penjualan (sales) adalah:

"Arus masuk sumber daya kedalam suatu perusahaan dalam suatu periode dari penjualan barang atau hasil penjualan jasa, pendapatan tidak mencakup sumber daya yang diterima dari sumber-sumber selain dari operasi, seperti penjualan aktiva tetap, penerbitan saham atau pinjaman".

Pengertian penjualan (sales) yang lain menurut Bambang (1998, hal.10):

"aliran masuk harta-harta (aktiva) yang timbul dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama satu periode tertentu".

Dasar yang digunakan untuk mengukur besarnya pendapatan adalah Jumlah kas atau ekuivalennya yang diterima dari transaksi penjualan dengan pihak yang bebas.

Pendapat lain tentang pengertian pendapatan seperti yang disebutkan oleh Naiman dan Siddarta (2006) adalah: "Penjualan (sales) dihitung dari jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang-barang yang diserahkan atau jasa-jasa yang diberikan".

Dari definisi-definisi dan pendapat di atas jelaslah bahwasannya penjualan (*sales*) berasal dari penyerahan barang atau jasa serta aktivitas usaha lainnya dalam satu periode.

2.1.6. Laba Sebelum Pajak (EBIT)

Laba sebelum pajak (EBIT) merupakan salah satu bagian dari laporan keuangan yang mendapat banyak perhatian dan banyak penelitian membuktikan adanya hubungan yang sangat erat antara laba dengan kinerja perusahaan (Ball dan Brown, 1968; Beaver, 1968; Foster, 1977 dalam Nurim (2003).

Pelaporan Laba sebelum pajak (EBIT) telah dipandang oleh pemakai laporan keuangan sebagai laporan yang dominan dan merupakan isu fundamental dalam riset akuntansi (Ball dan Brown, 1968; Dechow, 1994; Subramanyam, 1996; DeFond dan Park, 2001 dalam Meriewaty (2005). Laba sebelum pajak (EBIT) merupakan informasi utama yang disajikan dalam laporan keuangan, sehingga angka-angka dalam laporan keuangan, khususnya laba lini bawah (*bottom line*) menjadi hal krusial yang mesti harus dicermati oleh pemakai laporan keuangan. Hal ini, karena angka-angka dalam laporan keuangan merupakan fungsi dari kebijakan dan metoda-metoda akuntansi yang dipilih oleh perusahaan.

Menurut pandangan teori agensi (Jensen dan Meckling, 1976), Laba sebelum pajak (EBIT) sangat rentan dengan intervensi manajemen. Laba bukanlah sesuatu yang unik, karena tergantung pada prinsip dan asumsi akuntansi yang digunakan. Laba akuntansi berdasar akrual memunculkan isu tentang kualitas laba, karena laba dari proses akuntansi akrual potensial menjadi objek perekrayasaan laba (*earning management*).

Kualitas Laba sebelum pajak (EBIT) merupakan sifat inheren pada akuntansi berdasar konsep akrual yang memberikan pintu masuk bagi manajemen dalam pemilihan metoda akuntansi yang tersedia. Manajemen dapat melakukan perekrayasaan Laba sebelum pajak (EBIT) untuk tujuan oportunistik (*opportunistic*) atau untuk tujuan *efficient contracting* (Scott, 2000: 272). Manajemen dalam perspektif oportunistik memilih kebijakan akuntansi untuk mengoptimalkan

kepentingannya. Sedangkan dalam perspektif *efficient contracting*, manajemen akan memilih kebijakan akuntansi yang dapat mengoptimalkan nilai perusahaan.

Namun demikian, akuntansi berusaha untuk memberikan informasi yang bermanfaat, misalnya sebagai evaluasi kinerja dan penilaian *equity*. Dalam konteks ini, akuntansi dapat bermanfaat menunjukkan informasi ekonomi melalui akrual yang tidak terdapat dalam arus kas berkaitan dengan laba dan posisi keuangan (Gu *et. al.*, 2002). Informasi ekonomi tersebut tertangkap pada kondisi operasi dan keuangan dari suatu perusahaan.

Laba sebelum pajak (EBIT) adalah revisi dalam laba akuntansi yang diharapkan di masa depan (*expected future earnings*) yang diimplikasi oleh laba akuntansi tahun berjalan (*current earnings*) (Kallapur dan Mark, 2001). Inovasi terhadap Laba sebelum pajak (EBIT) sekarang adalah informatif terhadap laba masa depan ekspektasian, yaitu manfaat masa depan yang diperoleh pemegang saham. Harga saham merupakan nilai sekarang manfaat masa depan ekspektasian yang diperoleh pemegang saham. Nilai sekarang dari revisi atas laba masa depan dapat memperkirakan nilai sekarang revisi manfaat masa depan ekspektasiannya, yaitu dalam harga saham.

Prediktabilitas Laba sebelum pajak (EBIT) akuntansi merupakan kemampuan laba akuntansi di masa lalu untuk memprediksi laba akuntansi di masa yang akan datang, dan ditunjukkan dalam variansi guncangan laba akuntansi (*variance of earnings shocks*) dalam laba akuntansi runtut waktu. Peningkatan kemampuan prediksi laba akuntansi menyebabkan informasi laba akuntansi berjalan menjadi lebih bermanfaat dalam memprediksi laba akuntansi di masa mendatang sehingga investor menggunakan informasi laba sekarang dalam pengambilan keputusan investasinya dan lebih sensitif terhadap informasi laba. Penilaian pasar (investor/pemegang saham) terhadap kemungkinan bertumbuh suatu perusahaan nampak dari harga saham yang terbentuk sebagai suatu nilai ekspektasi terhadap manfaat masa depan yang akan diperolehnya. Pemegang saham akan memberi respon yang lebih besar kepada perusahaan dengan kemungkinan bertumbuh yang tinggi. Hal ini terjadi karena perusahaan yang mempunyai kemungkinan bertumbuh yang tinggi akan memberikan manfaat yang tinggi di masa depan bagi investor.

2.2. Hubungan Rasio Keuangan dengan Laba.

Kinerja suatu perusahaan merupakan hasil dari suatu proses dengan mengorbankan berbagai sumber daya. Salah satu parameter kinerja tersebut adalah laba. Laba bagi perusahaan sangat diperlukan karena untuk kelangsungan hidup perusahaan. Untuk memperoleh laba, perusahaan harus melakukan kegiatan operasional. Kegiatan operasional ini dapat terlaksana jika perusahaan mempunyai sumber daya. Sumber daya perusahaan tercantum di dalam neraca, dan hubungan antara unsur-unsur yang membentuk neraca dapat ditunjukkan oleh rasio keuangan. Rasio keuangan adalah perbandingan antara dua elemen laporan keuangan yang menunjukkan suatu indikator kesehatan keuangan pada waktu tertentu. Dengan demikian, rasio keuangan bermanfaat untuk menentukan kekuatan hubungan rasio keuangan dengan fenomena ekonomi.

Laba dapat memberikan sinyal yang positif mengenai prospek perusahaan di masa depan tentang kinerja perusahaan. Dengan adanya pertumbuhan laba yang terus meningkat dari tahun ke tahun, akan memberikan sinyal yang positif mengenai kinerja perusahaan. Pertumbuhan laba perusahaan yang baik mencerminkan bahwa kinerja perusahaan juga baik. Karena laba merupakan ukuran kinerja dari suatu perusahaan, maka semakin tinggi laba yang dicapai perusahaan, mengindikasikan semakin baik kinerja perusahaan. Dengan demikian apabila rasio keuangan perusahaan baik, maka pertumbuhan laba perusahaan juga baik. Rasio-rasio keuangan tersebut berdasarkan beberapa pengelompokan sebagai berikut :

Weston dan Copeland (1995 : 231-271) mengelompokkan rasio keuangan menjadi :

1. Rasio Rentabilitas Perusahaan.

Bagi perusahaan pada umumnya masalah rentabilitas adalah lebih penting dari pada masalah laba, karena laba yang besar saja belumlah merupakan ukuran bahwa perusahaan itu telah dapat bekerja dengan efisien. Efisien baru dapat diketahui dengan membandingkan laba yang diperoleh dengan kekayaan atau modal yang menghasilkan laba tersebut, atau dengan kata lain adalah menghitung

rentabilitasnya. Dengan demikian yang harus diperhatikan oleh perusahaan adalah tidak hanya usaha bagaimana untuk memperbesar laba, tetapi lebih penting adalah usaha mempertinggi rentabilitasnya.

Bambang (1991 : 28) berpendapat bahwa rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Selain itu, Husnan (1998 : 563) berpendapat bahwa rasio rentabilitas dimaksudkan untuk mengukur efisiensi penggunaan aktiva perusahaan (atau mungkin sekelompok aktiva perusahaan), mungkin juga efisien ingin dikaitkan dengan penjualan yang berhasil diciptakan. Sebagai misal ada jenis perusahaan yang mengambil keuntungan relatif yang cukup tinggi dari setiap penjualan, tetapi ada pula yang keuntungan relatifnya cukup rendah.

Ada beberapa rasio pengukuran tingkat rentabilitas perusahaan antara lain :

a. *Operating Profit Margin.*

Rasio ini menggambarkan *pure profit* yang diterima atas setiap rupiah dari penjualan yang dilakukan. *Operating profit* disebut murni (*pure*) dalam pengertian bahwa jumlah tersebut berasal dari hasil operasi perusahaan dengan mengabaikan kewajiban-kewajiban finansial berupa bunga serta kewajiban terhadap pemerintah berupa pembayaran pajak. Semakin tinggi rasio *operating profit margin* akan semakin baik pula operasi suatu perusahaan.

b. *Gross Profit Margin.*

Gross Profit Margin merupakan prosentase dari laba kotor dibandingkan dengan penjualan. Semakin besar gross profit margin, maka semakin baik keadaan operasi perusahaan karena hal ini menunjukkan bahwa *cost of goods sold* relatif lebih rendah dibandingkan dengan penjualan. Demikian pula sebaliknya, semakin rendah gross profit margin maka semakin kurang baik operasi perusahaan

c. *Net Profit Margin*

Net profit margin merupakan rasio laba setelah pajak dengan penjualan, yang mengukur laba bersih yang dihasilkan dari setiap penjualan.

2. Rasio Likuiditas Perusahaan

Struktur kekayaan suatu perusahaan erat hubungannya dengan struktur modalnya. Dengan menghubungkan pos-pos aktiva di satu pihak dengan pos-pos pasiva di lain pihak akan didapatkan banyak gambaran tentang keadaan finansial suatu perusahaan. Pos-pos apa yang akan dihubungkan tergantung kepada aspek finansial apa yang ingin diketahui. Dengan membandingkan pos tertentu dari aktiva dengan pos tertentu dari pasiva akan dapat diketahui keadaan atau tingkat likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas suatu perusahaan pada suatu saat tertentu.

Kemampuan memenuhi kewajiban finansial yang segera harus dipenuhi dapat diketahui dari besar atau kecilnya aktiva lancar yang meliputi kas, surat berharga, piutang dan persediaan. Ada tiga cara penting dalam pengukuran tingkat likuiditas perusahaan secara menyeluruh, yaitu :

a. *Current ratio*

Current ratio dihitung dengan cara membagi aktiva lancar dengan utang lancar. Rasio ini menggambarkan sejauh mana tagihan kreditor jangka pendek dapat dipenuhi oleh aktiva yang diharapkan dapat dikonversi ke kas dalam jangka waktu yang kira-kira sama dengan jatuh temponya. Pada dasarnya tidak ada ketentuan mutlak berapa tingkat *current ratio* yang dianggap baik oleh suatu perusahaan, tetapi sebagai pedoman umum tingkat *current ratio* 2 : 1 sudah dianggap baik.

b. *Net Working Capital*

Net working capital merupakan selisih antara *current assest* dengan *current liabilities*. Hal ini digunakan untuk memaksa perusahaan supaya tetap mempertahankan jumlah operating likuidity pada tingkat tertentu serta untuk menjamin pinjaman-pinjaman yang dilakukan oleh perusahaan.

c. *Quick Ratio*

Rasio ini dihitung dengan mengurangi persediaan dari aktiva lancar dan membagi sisanya dengan hutang lancar. Persediaan umumnya merupakan

bagian dari aktiva lancar yang tidak *likuid* dan sering berkurang nilainya dalam kejadian likuidasi pada saat perusahaan dinyatakan berhenti operasi.

3. Rasio Solvabilitas Perusahaan

Rasio ini mengukur seberapa jauh perusahaan menggunakan hutang. Beberapa analis menggunakan istilah rasio solvabilitas yang berarti mengukur kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban keuangannya. Rasio hutang mungkin dihitung berdasarkan atas hutang jangka panjang, mungkin juga seluruh hutang. Rasio ini juga menunjukkan perbandingan antara hutang dengan modal sendiri.

2.3. Teori Keagenan (*Agency theory*)

Teori keagenan (*agency theory*) mengimplikasikan adanya asimetri informasi antara manajer sebagai agen dan pemilik (dalam hal ini adalah pemegang saham) sebagai prinsipal. Asimetri informasi muncul ketika manajer lebih mengetahui informasi internal dan prospek perusahaan di masa yang akan datang dibandingkan pemegang saham dan stakeholder lainnya. Dikaitkan dengan peningkatan nilai perusahaan, ketika terdapat asimetri informasi, manajer dapat memberikan sinyal mengenai kondisi perusahaan kepada investor guna memaksimalkan nilai saham perusahaan. Sinyal yang diberikan dapat dilakukan melalui pengungkapan (*disclosure*) informasi akuntansi.

Teori keagenan dapat dipandang sebagai suatu versi dari *game theory* (Mursalim, 2005), yang membuat suatu model kontraktual antara dua atau lebih orang (pihak), dimana salah satu pihak disebut *agent* dan pihak yang lain disebut *principal*. *Principal* mendelegasikan pertanggungjawaban atas *decision making* kepada *agent*, hal ini dapat pula dikatakan bahwa *principal* memberikan suatu amanah kepada *agent* untuk melaksanakan tugas tertentu sesuai dengan kontrak kerja yang telah disepakati. Wewenang dan tanggungjawab *agent* maupun *principal* diatur dalam kontrak kerja atas persetujuan bersama.

Scott (2000) menyatakan bahwa perusahaan mempunyai banyak kontrak, misalnya kontrak kerja antara perusahaan dengan para manajernya dan kontrak pinjaman antara perusahaan dengan krediturnya. Kontrak kerja yang dimaksud

dalam penulisan makalah ini adalah kontrak kerja antara pemilik modal dengan manajer perusahaan. Dimana antara *agent* dan *principal* ingin memaksimalkan *utility* masing-masing dengan informasi yang dimiliki.

Tetapi di satu sisi, *agent* memiliki informasi yang lebih banyak (*full information*) dibanding dengan *principal* di sisi lain, sehingga menimbulkan adanya *asimetry information*. Informasi yang lebih banyak dimiliki oleh manajer dapat memicu untuk melakukan tindakan-tindakan sesuai dengan keinginan dan kepentingan untuk memaksimalkan *utility*nya. Sedangkan bagi pemilik modal dalam hal ini investor, akan sulit untuk mengontrol secara efektif tindakan yang dilakukan oleh manajemen karena hanya memiliki sedikit informasi yang ada. Oleh karena itu, terkadang kebijakan-kebijakan tertentu yang dilakukan oleh manajemen perusahaan tanpa sepengetahuan pihak pemilik modal atau investor.

Schift dan Lewin (1970) dalam Bambang (1998), menyatakan bahwa *agent* berada posisi yang mempunyai lebih banyak informasi mengenai kapasitas diri, lingkungan kerja dan perusahaan secara keseluruhan dibandingkan dengan *principal*. Dengan asumsi bahwa individu-individu bertindak untuk memaksimalkan kepentingan diri sendiri, maka dengan informasi asimetri yang dimilikinya akan mendorong *agent* untuk menyembunyikan beberapa informasi yang tidak diketahui *principal*. Sehingga dalam kondisi semacam ini *principal* seringkali pada posisi yang tidak diuntungkan.

Dalam penyajian informasi akuntansi, khususnya penyusunan laporan keuangan, *agent* juga memiliki informasi yang asimetri sehingga dapat lebih fleksibel mempengaruhi pelaporan keuangan untuk memaksimalkan kepentingannya. Tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai laporan keuangan dalam pengambilan keputusan ekonomi (IAI, 2002). Namun karena adanya kondisi yang asimetri, maka *agent* dapat mempengaruhi angka-angka akuntansi yang disajikan dalam laporan keuangan dengan cara melakukan manajemen laba.

Manajer sebagai pengelola perusahaan lebih banyak mengetahui informasi internal dan prospek perusahaan di masa yang akan datang dibandingkan pemilik

(pemegang saham). Oleh karena itu sebagai pengelola, manajer berkewajiban memberikan sinyal mengenai kondisi perusahaan kepada pemilik. Sinyal yang diberikan dapat dilakukan melalui pengungkapan informasi akuntansi seperti laporan keuangan.

Laporan keuangan dimaksudkan untuk digunakan oleh berbagai pihak, termasuk manajemen perusahaan itu sendiri. Namun yang paling berkepentingan dengan laporan keuangan sebenarnya adalah para pengguna eksternal (diluar manajemen). Laporan keuangan tersebut penting bagi para pengguna eksternal terutama sekali karena kelompok ini berada dalam kondisi yang paling besar ketidakpastiannya (Ali, 2002). Para pengguna internal (para manajemen) memiliki kontak langsung dengan entitas atau perusahaannya dan mengetahui peristiwa-peristiwa signifikan yang terjadi, sehingga tingkat ketergantungannya terhadap informasi akuntansi tidak sebesar para pengguna eksternal.

Situasi ini akan memicu munculnya suatu kondisi yang disebut sebagai asimetri informasi (*information asymmetry*). Yaitu suatu kondisi di mana ada ketidakseimbangan perolehan informasi antara pihak manajemen sebagai penyedia informasi (*prepaper*) dengan pihak pemegang saham dan *stakeholder* pada umumnya sebagai pengguna informasi (*user*).

Menurut Scott (2000), terdapat dua macam asimetri informasi yaitu:

1. *Adverse selection*, yaitu bahwa para manajer serta orang-orang dalam lainnya biasanya mengetahui lebih banyak tentang keadaan dan prospek perusahaan dibandingkan investor pihak luar. Dan fakta yang mungkin dapat mempengaruhi keputusan yang akan diambil oleh pemegang saham tersebut tidak disampaikan informasinya kepada pemegang saham.
2. *Moral hazard*, yaitu bahwa kegiatan yang dilakukan oleh seorang manajer tidak seluruhnya diketahui oleh pemegang saham maupun pemberi pinjaman. Sehingga manajer dapat melakukan tindakan diluar pengetahuan pemegang saham yang melanggar kontrak dan sebenarnya secara etika atau norma mungkin tidak layak dilakukan.

Adanya asimetri informasi memungkinkan adanya konflik yang terjadi antara *principal* dan *agent* untuk saling mencoba memanfaatkan pihak lain untuk

kepentingan sendiri. Eisenhardt (1989) mengemukakan tiga asumsi sifat dasar manusia yaitu: (1) manusia pada umumnya mementingkan diri sendiri (*self interest*), (2) manusia memiliki daya pikir terbatas mengenai persepsi masa mendatang (*bounded rationality*), dan (3) manusia selalu menghindari resiko (*risk adverse*). Berdasarkan asumsi sifat dasar manusia tersebut menyebabkan bahwa informasi yang dihasilkan manusia untuk manusia lain selalu dipertanyakan reliabilitasnya dan dapat dipercaya tidaknya informasi yang disampaikan.

2.4. Kewajiban Pelayanan Publik (*Public Service Obligation*).

Salah satu amanat undang-undang dasar menyatakan, "Cabang-cabang produksi yang penting bagi negara dan menguasai hajat hidup orang banyak dikuasai oleh negara". Maknanya, negara mempunyai keterlibatan langsung dalam perekonomian masyarakat. Dari sini, pengelolaannya diarahkan untuk sebesar-besarnya bagi kemakmuran rakyat. Visi undang-undang tersebut sangat jelas, negara (pemerintah) mempunyai kewajiban melaksanakan apa yang disebut sebagai pelayanan publik (*public service obligation/PSO*). Tugas tersebut kemudian dimandatkan kepada Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Tidak semua BUMN melaksanakan mandat tersebut. Sebagian di antaranya bahkan tidak terkait secara langsung, kecuali dalam pengertian sebagai sumber dana untuk membiayai kegiatan negara, termasuk untuk pelaksanaan kewajiban publik. (Riyanto : 2006)

Sektor-sektor yang menguasai hajat hidup orang banyak, antara lain pangan, perumahan, energi, transportasi, dan jasa pos. Pemerintah memiliki sejumlah BUMN yang menjalankan cabang-cabang produksi tersebut. Status BUMN yang tidak ditujukan untuk mendapatkan laba adalah perusahaan perseroan dan perusahaan umum (perum).

Pada era 1990 -an pemerintah mengubah status sejumlah BUMN, misalnya dari perusahaan umum (perum) menjadi persero. Sebut saja, misalnya, PT Perusahaan Listrik Negara (PLN) dan sejumlah BUMN. Definisi 'menguasai hajat hidup orang banyak' menjadi sesuatu yang diperdebatkan. Menjadi persero secara implisit mensyaratkan perusahaan tersebut harus mendapatkan laba. Di sini, prinsip ekonomi mulai berlaku. Konsekuensi logisnya, para pemimpin BUMN,

dalam konteks ini BUMN yang dimaksud adalah "yang menguasai hajat hidup orang banyak", berlomba-lomba menjadi "penerima amanah" yang dapat diandalkan, profesional dan berjiwa bisnis. (Riyanto : 2006)

Sebagai indikator keberhasilan para pemimpin perusahaan tersebut adalah laba yang semakin meningkat secara signifikan. Maraknya isu privatisasi semakin mempertegas pandangan ini. Terdapat syarat lain yang harus dipenuhi para pemimpin tersebut, yaitu menjalankan tata kelola yang baik (*good governance*). Perusahaan dengan tata kelola yang baik dalam pemilihan direksi bersifat terbuka. Sebagian direksi sebaiknya berasal dari luar perusahaan.

Bukti dari pelaksanaan *good corporate governance* (GCG) antara lain laporan hasil audit yang dilakukan oleh pihak independen termasuk pemenuhan tanggung jawab fiskal dan perpajakan. Selain itu juga adanya persetujuan dari para pemegang saham pada proses pemilihan direksi dan adanya tinjauan direksi terhadap laporan finansial per triwulan. Komite yang meng-audit jajaran direksi sebaiknya terdiri dari paling sedikit seorang pakar finansial yang tidak terkait dengan perusahaan. Para pemimpin hendaknya dapat menjadi teladan melalui perilaku dan etikanya, keterlibatannya dalam perencanaan, komunikasi yang dijalankan, pengarahan, pembangunan kepemimpinan masa depan, evaluasi kinerja perusahaan dan perekrutan pegawai.

Tentu saja, pemerintah harus memikirkan bagaimana membiayai PSO, yang artinya akan berdampak kepada keuangan pemerintah dalam bentuk subsidi. Tugas untuk mendapatkan uang bagi pemerintah inilah yang dibebankan pada BUMN-BUMN yang tidak menguasai hidup orang banyak seperti usaha pertambangan, telekomunikasi (untuk kasus ini ada yang disebut *Universal Service Obligation*, USO). Hal ini menjadi kewajiban seluruh negara yang bergabung dalam *International Telecommunications Unions*, ITU). Karena itu pemerintah hendaknya memberikan kesempatan lebih banyak kepada perusahaan-perusahaan BUMN untuk mengelola potensi ekonomi, terutama yang terkait dengan isi bumi Indonesia.

Bukankah Indonesia memiliki PT Aneka Tambang, PT Batu Bara Bukit Asam, PT Telekomunikasi Indonesia yang bertugas untuk mengisi kas negara, selain dari pendapatan-pendapatan lainnya seperti pajak dan sebagainya. Untuk

industri yang memanfaatkan fasilitas BUMN yang menguasai hajat hidup orang banyak, biasa diatur ulang dengan mekanisme pajak yang lebih tinggi lagi, atau, barangkali, pajak khusus.

Alasan untuk mendapatkan laba bagi BUMN yang menguasai hajat hidup orang banyak jangan membebani para pemimpin BUMN tersebut untuk menjalankan amanatnya dengan prinsip bisnis murni. Bila dianggap perlu, tak usah ragu dan malu, untuk mengembalikan status persero kembali ke perjan atau perum. Ini bukan masalah gengsi atau turun derajat, atau mengalami kemunduran tetapi merupakan masalah kewajiban negara yang harus memakmurkan rakyatnya.

Sekali lagi, pemimpin BUMN yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat harus memiliki kepekaan. Selain memang harus profesional dalam pengertian manajerial, dia juga harus mengacu pada peraturan perundangan, landasan paling mendasar republik Indonesia. Singkatnya, Indonesia membutuhkan pemimpin BUMN yang profesional dan bernurani kebangsaan.

2.5. Penelitian Terdahulu.

Beberapa penelitian mengenai manfaat rasio keuangan telah dilakukan antara lain oleh Beaver (1966) dalam Meriawaty dan Styani (2005) yang menggunakan 30 rasio keuangan untuk mengetahui tingkat kebangkrutan perusahaan, kemudian Altman (1968) dalam Anggraeni (2004) menemukan suatu formula "Z-score". O'Connor (1973) dan Assih (2004) memprediksi keuntungan saham dengan 10 rasio keuangan. Siallagan dan Machfuedz (1994) menggunakan 47 rasio keuangan yang kemudian diseleksi menjadi 13 rasio keuangan dalam memprediksi perubahan pendapatan atau laba. Sedangkan Asyik dan Soelistyo (2000) dalam Assih dan Gudono (2000) dalam penelitiannya menggunakan 21 rasio keuangan untuk memprediksi laba.

Weston dan Copeland (1995 : 269) mengatakan walaupun rasio keuangan merupakan alat yang sangat berguna, tetapi tidak terlepas dari beberapa keterbatasan dan harus digunakan dengan berhati-hati. Rasio disusun dari data akuntansi dan data tersebut dipengaruhi oleh cara penafsiran yang berbeda. Untuk menghindari bias Weston menyarankan agar para analis mengembangkan

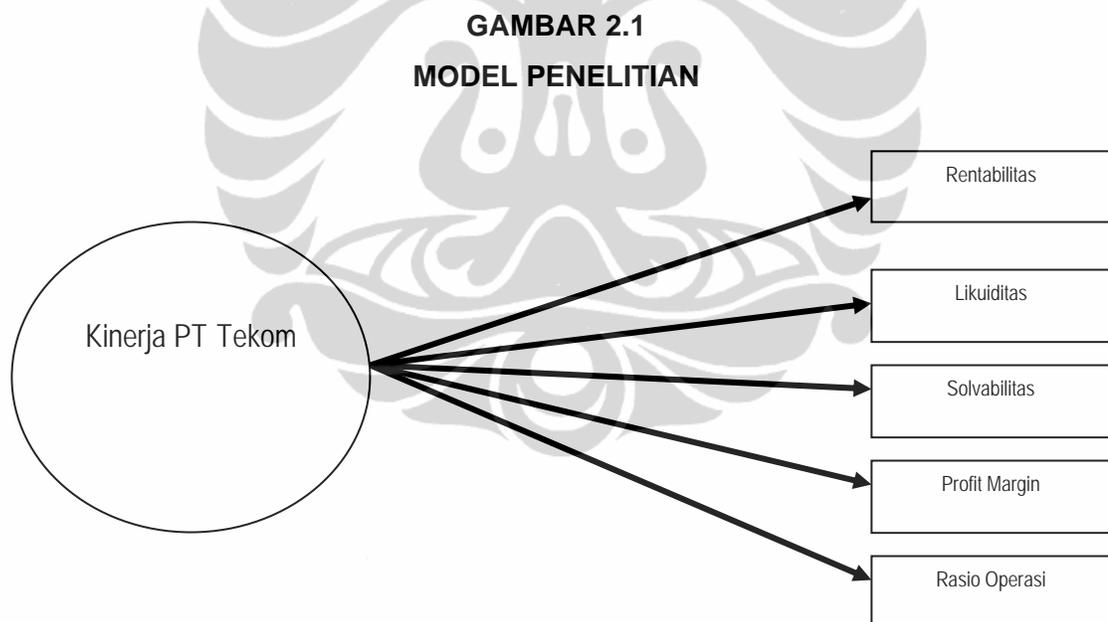
informasi dari tangan pertama tentang kegiatan operasi dan manajemen perusahaan untuk menguji rasio keuangan yang ada.

Dalam kaitan dengan teknik analisis laporan keuangan perusahaan Weston dan Copeland (1995 : 267) menyatakan bahwa untuk menghasilkan sistem manajemen keuangan yang efektif, dihitung sejumlah besar rasio-rasio keuangan.

2.6. Model Penelitian.

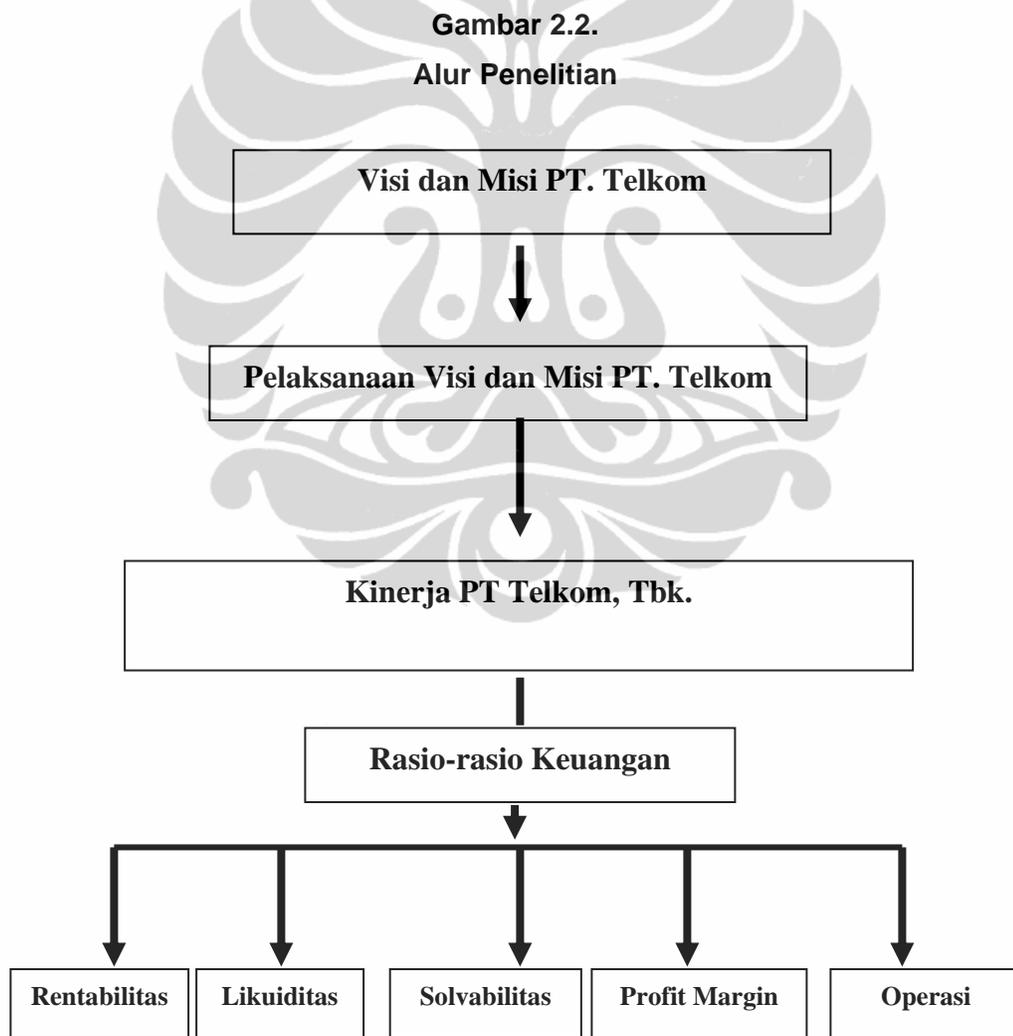
Dari uraian teori di atas dapat di buat suatu model penelitian. Secara singkat model penelitian ini di bangun untuk mengukur kinerja PT Telkom, Tbk melalui rasio rentabilitas, rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profit margin, rasio operasi periode 1996 sampai dengan 2006.

Adapun gambar model penelitian ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



2.7. Alur Penelitian.

Alur penelitian ini adalah sebagai berikut : kinerja keuangan yang diwakili oleh ukuran rasio rentabilitas, likuiditas dan solvabilitas, profit margin dan rasio operasi merupakan pengukuran laba (kinerja) BUMN dalam perspektif keuangan. Ukuran ini merupakan hasil dari penjualan produk/jasa yang terus berulang dan berkembang dari konsumen yang ada yang mencerminkan tingginya tingkat loyalitas diantara para pelanggannya. Untuk lebih jelasnya dalam menilai kinerja BUMN yaitu PT. Telkom Tbk dapat dilihat pada gambar alur penelitian adalah sebagai berikut :



2.8. Metode Penelitian.

Penelitian adalah suatu proses pencarian kebenaran ataupun pembuktian terhadap suatu fenomena melalui prosedur kerja tertentu. Penelitian dilakukan untuk memperoleh kebenaran (membuktikan kebenaran) terhadap suatu objek permasalahan (fenomena) tertentu dengan berbagai skala dan variasinya (Irwan, 2000 : 7). Penelitian adalah rangkaian tahapan yang dilakukan secara terencana dan sistematis guna mendapatkan pemecahan masalah atau jawaban terhadap pertanyaan-pertanyaan tertentu. Tahapan yang satu berpengaruh untuk menentukan tahapan selanjutnya karena itu setiap tahapan harus saling mendukung.

Menurut Irwan (2000:26) metode penelitian adalah tata cara untuk dapat memahami obyek yang dibahas. Oleh karenanya pemilihan suatu metode haruslah memperhatikan dan menyesuaikan dengan obyek yang bersangkutan.

2.8.1. Pendekatan Penelitian.

Pendekatan dalam pembahasan dan analisis penelitian ini menggunakan metode pendekatan penelitian kuantitatif. Menurut Irwan (2004 : 86) pendekatan kuantitatif lebih mengedepankan paradigma data data yang berbentuk angka. Meskipun demikian tidak semua data angka mencerminkan kuantitas yang sebenarnya. Pendekatan kuantitatif yang sebenarnya adalah data yang secara substantif memang bersifat kuantitatif. Dalam hal ini, peneliti harus selalu ingat, data apa yang sebenarnya di analisis didalam penelitiannya. Semua angka pasti bisa dihitung tetapi tidak semua angka menunjukkan hakikat kuantitatif yang sebenarnya. Dalam pendekatan kuantitatif setiap data yang diperoleh akan dianalisis. Analisis data ini diperlukan untuk menjawab pokok masalah di atas, yaitu untuk mengetahui kinerja PT Telkom, Tbk yang diukur melalui rasio rentabilitas, likuiditas, solvabilitas, profit margin dan rasio operasi.

2.8.2. Jenis dan data Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif analisis. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data sekunder yang dikumpulkan baik berupa laporan keuangan dan data rasio-rasio keuangan yang umumnya digunakan dalam menilai kinerja suatu perusahaan serta data primer berupa

wawancara dengan pihak-pihak yang berkompeten untuk menguatkan hasil analisis data statistik.

Menurut Anshori (2006:31) bahwa penelitian deskriptif tidak dimaksudkan hanya untuk menguji hipotesis tertentu, tetapi juga menggambarkan apa adanya tentang suatu variabel, gejala atau keadaan. Lebih lanjut, Irawan (2000 : 60) mengatakan bahwa penelitian deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan atau menjelaskan sesuatu hal seperti apa adanya.

2.8.3. Obyek Penelitian.

Dalam penelitian ini, obyek yang digunakan dilakukan melalui penarikan sampel secara *purposive*, yaitu penarikan sampel yang didasarkan pada kriteria tertentu, sehingga dengan demikian pengumpulan data yang sifatnya menyeluruh, mencakup seluruh objek penelitian, mencakup sample yang diambil dari populasi tersebut. Sample yang digunakan dalam penelitian ini adalah PT Telkom (Indonesia) dan yang telah mengumumkan laporan tahunan tahun 1996-2006. Alasan pemilihan PT Telkom, Tbk tersebut karena pada saat ini perusahaan telekomunikasi yang masih dimiliki oleh pemerintah adalah PT Telkom, Tbk. Sedangkan PT Indosat, Tbk sudah lagi menjadi milik pemerintah. Belajar dari pengalaman pada PT Indosat, maka peneliti memilih PT Telkom, Tbk sebagai obyek penelitian dan penggunaan periode tahun sejak 1996 tersebut dikarenakan masuknya PT Telkom, Tbk ke Bursa Efek Jakarta.

Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan nilai rasio rentabilitas, rasio *likuiditas*, *rasio solvabilitas*, *rasio profit margin*, dan *rasio operasi* dapat dijadikan ukuran dalam emnilai kinerja PT. Telkom, Tbk berdasarkan data laporan keuangan tahun 1996-2006.

2.8.4. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah suatu proses yang terkesan sederhana, tetapi sebenarnya cukup kompleks. Ada beberapa hal yang perlu dilakukan dalam pengumpulan data yaitu mempersiapkan instrumen, sumber data, dan melaksanakan pengumpulan data. Dalam penelitian kuantitatif, desain yang digunakan bersifat luwes, sehingga tidak ada aturan pasti dalam jumlah sampel yang harus diambil. Jumlah sampel tergantung pada apa yang ingin diketahui

peneliti, tujuan penelitian, konteks, apa yang dianggap bermanfaat dan dapat dilakukan dengan waktu dan sumber daya yang tersedia. Validitas, kedalaman arti dan *insight* yang dimunculkan lebih berhubungan dengan kekayaan informasi dari kasus atau sampel yang dipilih daripada jumlah sampel.

Dalam penelitian ini, pengumpulan data yang dilakukan pada dasarnya melalui studi literatur dan studi lapangan. Sebelum studi lapangan, dilakukan identifikasi jenis kasus yang dicari beserta datanya. Namun dalam perkembangannya, tetap dibuka kemungkinan terjadinya perubahan jenis data yang dicari sesuai dengan keadaan di lapangan. Untuk memperkuat analisis hasil penelitian, akan dilakukan kajian terhadap berbagai dokumentasi yang berkaitan dengan pengukuran kinerja perusahaan.

Secara umum terdapat dua pendekatan dasar dalam memperoleh data kuantitatif (Sekaran, 1992) :

a). Studi Kepustakaan (*library research*).

Menurut Creswell (1994 : 18) pustaka dalam suatu studi penelitian mempunyai beberapa tujuan : a) memberitahu pembaca hasil penelitian-penelitian lain yang berhubungan dengan penelitian yg sedang dilaporkan, b) menghubungkan suatu penelitian dengan dialog yang lebih luas dan berkesinambungan tentang suatu topik dalam pustaka, mengisi kekurangan dan memperluas penelitian-penelitian sebelumnya dan c) memberikan kerangka untuk menentukan signifikansi penelitian dan sebagai acuan untuk membandingkan hasil suatu penelitian dengan temuan-temuan lain.

Studi kepustakaan dilakukan dengan mempelajari teori-teori, dokumen-dokumen, penelitian-penelitian yang dipublikasikan baik melalui media atau dalam forum diskusi yang dianggap dapat menjadi bahan pertimbangan pemikiran dalam masalah penelitian untuk mendapatkan teori dalam penentuan arah dan tujuan penelitian dimaksud .

Jenis data yang digunakan adalah data primer yang didapat dari kepustakaan, web-site, jurnal dan dilihat dari tujuannya penelitian ini

dilakukan untuk memperoleh deskripsi dan gambaran mengenai kebijakan pengukuran kesehatan BUMN di Indonesia dilihat dari latar belakang, proses, implementasi serta dampaknya terhadap perekonomian dan efisiensi. Studi kasus secara komprehensif dilakukan untuk dapat mengidentifikasi karakteristik pelaksanaan pengukuran kinerja BUMN.

b). Studi Lapangan (*field research*).

Sesuai dengan substansi dari penelitian, yakni penelitian lapangan merupakan instrument dari penelitian, maka studi lapangan dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa cara antara lain dengan mengambil data sekunder dari objek yang diteliti dari Laporan keuangan PT. Telkom, Tbk dan data primer yaitu dengan wawancara secara mendalam (*indepth interview*) dengan *key informan* baik dari kasus tersebut maupun dari sumber-sumber yang kompeten dalam permasalahan penelitian tersebut. Dari pengumpulan data melalui dua cara tersebut diharapkan peneliti mendapatkan gambaran yang *comprehensive* mengenai fenomena yang diteliti.

Strategi dan langkah-langkah pengumpulan data tersebut dilakukan melalui prosedur sebagai berikut :

1. menentukan topik penelitian
2. mencari informasi pendukung
3. mencari dan menemukan bahan yang diperlukan
4. melakukan *review* dan memperkaya bahan bacaan
5. melakukan penelitian atau pengamatan terhadap obyek yang diselidiki untuk memperoleh data primer.

Data yang telah terkumpul kemudian diolah dan disajikan ke dalam bentuk tabel dalam upaya mempermudah proses analisis dan pengolahannya yang dibuat secara kuantitatif.

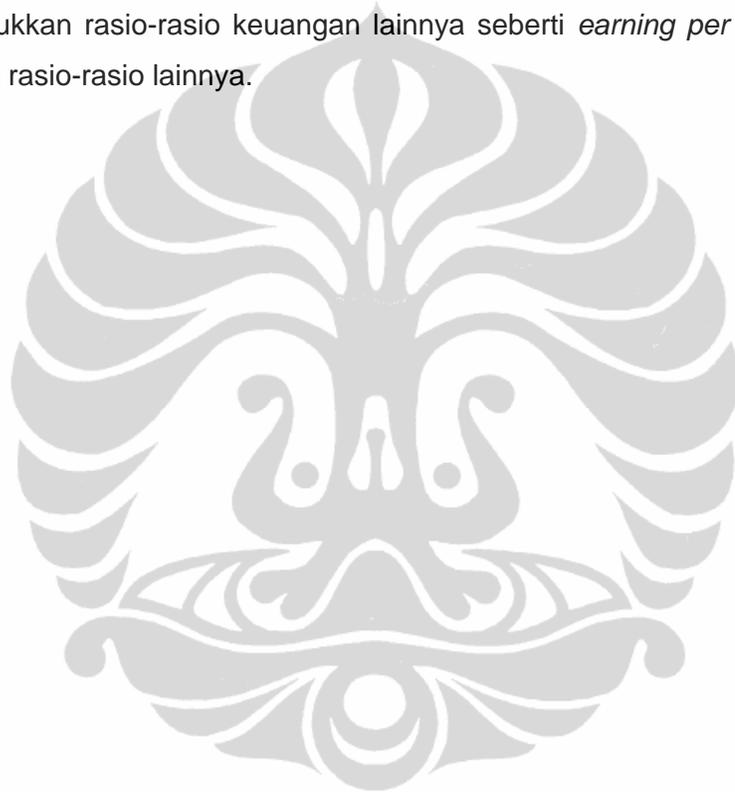
2.8.5. Metode Analisis data.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan alat analisis yang sesuai dalam mengukur kinerja PT Telkom, Tbk, melalui rasio-rasio keuangan dengan

menggunakan laporan keuangan perusahaan PT. Telkom, periode tahun 1996 s.d 2006 yang diwakili dengan rasio rentabilitas, solvabilitas, likuiditas, profit margin dan rasio operasi.

2.8.6. Keterbatasan Penelitian.

Penelitian ini hanya menggunakan rasio-rasio yang menjadi ukuran umum dalam melihat kesehatan PT Telkom, Tbk sebagai salah satu BUMN. Peneliti tidak memasukkan rasio-rasio keuangan lainnya seperti *earning per share*, *return on asset* atau rasio-rasio lainnya.



BAB III

DESKRIPSI OBYEK PENELITIAN

3.1. PT. Telkom, Tbk.

3.1.1. Sejarah PT. Telkom, Tbk.

Konstitusi Undang-Undang Dasar (UUD) 1945 mengamanatkan bahwa pelaku utama dalam sistem perekonomian Indonesia adalah: Badan Usaha Milik Negara (BUMN); Badan Usaha Milik Swasta (BUMS); dan Koperasi. BUMN sebagai salah satu pelaku utama perekonomian nasional bertujuan untuk mendukung keuangan negara dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang keberadaannya pada saat ini diatur dengan Undang-Undang (UU) no. 19 Tahun 2003 tentang BUMN. Terdapat 5 (lima) faktor yang melatar belakangi keberadaan BUMN, yaitu bahwa BUMN diperlukan:

1. Sebagai pelopor atau perintis usaha, dimana swasta tidak tertarik untuk menggelutinya.
2. Sebagai pengelola bidang-bidang usaha yang strategis
3. Sebagai pelaksana pelayanan publik.
4. Sebagai penyeimbang kekuatan-kekuatan swasta besar.
5. Sebagai sumber pendapatan negara.

Berdasarkan Undang-undang No. 19 Tahun 2003 pasal 2, maksud dan tujuan pendirian BUMN tidak lain adalah sebagai berikut:

1. Memberikan sumbangan bagi perkembangan perekonomian nasional pada umumnya dan penerimaan negara pada khususnya.
2. Mengejar keuntungan.
3. Menyelenggarakan kemanfaatan umum berupa penyediaan barang dan/atau jasa yang bermutu tinggi dan memadai bagi pemenuhan hajat hidup orang banyak.
4. Menjadi perintis kegiatan-kegiatan usaha yang belum dapat dilaksanakan oleh sektor swasta dan koperasi.
5. Turut aktif memberikan bimbingan dan bantuan kepada pengusaha golongan ekonomi lemah, koperasi, dan masyarakat.

Di Indonesia, Badan Usaha Milik Negara adalah badan usaha yang sebagian atau seluruh kepemilikannya dimiliki oleh Negara Republik Indonesia. BUMN dapat pula berupa perusahaan nirlaba yang bertujuan untuk menyediakan barang atau jasa bagi masyarakat. Pada beberapa BUMN di Indonesia, pemerintah telah melakukan perubahan mendasar pada kepemilikannya dengan membuat BUMN tersebut menjadi perusahaan terbuka yang sahamnya bisa dimiliki oleh publik. Contohnya adalah PT. Telekomunikasi Indonesia, Tbk.

PT. Telkom, Tbk., perusahaan yang mayoritas sahamnya dimiliki oleh negara, merupakan provider utama layanan sambungan telepon tidak bergerak di Indonesia. Anak perusahaan yang mayoritas dimiliki oleh PT. Telkom, Tbk., yaitu PT. Telkom, Tbk.seluler, juga merupakan operator telepon selular terbesar di Indonesia, apabila diukur berdasarkan pelanggan dan pendapatan. PT. Telkom, Tbk. juga menyediakan beragam layanan telekomunikasi lain termasuk layanan interkoneksi, jaringan, data dan Internet dan jasa telekomunikasi lainnya. Sesuai Anggaran Dasar, PT. Telkom, Tbk. didirikan untuk jangka waktu tak terbatas. Maksud dan tujuan PT. Telkom, Tbk. adalah untuk mengoperasikan jaringan telekomunikasi dan menyediakan jasa informasi dan telekomunikasi.

Layanan telepon pertama-kali di Indonesia pada tahun 1882 dan, sampai dengan 1906, disediakan oleh perusahaan swasta berdasarkan lisensi dari pemerintah untuk jangka waktu 25 tahun. Pada tahun 1906, pemerintah kolonial Belanda membentuk instansi pemerintah untuk mengontrol seluruh layanan pos dan telekomunikasi di Indonesia.

Pada tahun 1961, sebagian besar dari layanan ini dialihkan ke perusahaan milik negara yang baru didirikan untuk menyediakan layanan pos dan telekomunikasi di Indonesia, terpisah dari layanan di Sumatera yang dialihkan pada tahun 1970-an. Pemerintah memisahkan layanan pos dan telekomunikasi pada tahun 1965 menjadi dua perusahaan milik negara, yaitu PN Pos dan Giro serta PN Telekomunikasi. Pada tahun 1974, PN Telekomunikasi selanjutnya dipecah menjadi dua perusahaan milik negara, yaitu Perusahaan Umum Telekomunikasi ("Perumtel") untuk menyediakan layanan telekomunikasi domestik dan internasional serta PT Industri Telekomunikasi Indonesia Tbk ("PT INTI") untuk menyediakan

manufakturing peralatan telekomunikasi. Pada tahun 1980, bisnis telekomunikasi internasional dialihkan ke Indosat.

Pada tahun 1991, Perumtel diubah menjadi "Persero", atau perseroan terbatas milik negara dengan tujuan komersial dan diganti namanya menjadi Perusahaan Perseroan (Persero) P.T. Telekomunikasi Indonesia, yang dikenal sebagai PT. Telkom, Tbk.. Sebelum tahun 1995, operasi bisnis PT. Telkom, Tbk. dipisah menjadi duabelas wilayah, yang dikenal sebagai "witel", yang dikontrol terpusat dari Kantor Pusat PT. Telkom, Tbk. di Bandung, Jawa Barat. Tiap witel memiliki struktur manajemen yang bertanggung jawab atas seluruh aspek bisnis PT. Telkom, Tbk. di wilayah masing-masing, mulai dari penyediaan layanan telepon sampai manajemen dan keamanan properti.

Pada tahun 1995, PT. Telkom, Tbk. merestrukturisasi operasinya dengan mengubah keduabelas witel menjadi tujuh divisi regional (Divisi I Sumatera; Divisi II Jakarta dan sekitarnya; Divisi III Jawa Barat; Divisi IV Jawa Tengah; Divisi V Jawa Timur; Divisi VI Kalimantan; dan Divisi VII bagian Timur Indonesia) dan satu Divisi Network. PT. Telkom, Tbk. juga mengadakan Perjanjian Kerja Sama Operasi (KSO) dengan mengalihkan hak untuk mengoperasikan lima dari tujuh divisi regional (divisi regional I, III, IV, VI dan VII) kepada konsorsium sektor swasta, yang masing-masing melibatkan satu atau lebih operator telekomunikasi internasional terkenal. Perjanjian KSO menetapkan mitra KSO yang bersangkutan untuk mengelola dan mengoperasikan divisi regional untuk periode waktu tetap, melaksanakan pembangunan sambungan telepon tidak bergerak dalam jumlah yang telah ditetapkan dan, pada akhir periode waktunya, mengalihkan fasilitas telekomunikasi PT. Telkom, Tbk yang sudah ada dan yang baru hasil pembangunan di dalam wilayah yang bersangkutan kepada PT. Telkom, Tbk. dengan besar kompensasi yang telah disepakati. Perjanjian KSO juga menetapkan PT. Telkom, Tbk. dan mitra KSO untuk berbagi pendapatan yang dihasilkan selama periode perjanjian.

Pada 14 November 1995, Pemerintah melakukan penjualan saham PT. Telkom, Tbk. melalui penawaran saham perdana (*Initial Public Offering*). Saham PT. Telkom, Tbk. tercatat di Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya, dan tercatat dalam bentuk AD S di Bursa Efek New York dan Bursa Efek London. Selain itu saham PT. Telkom, Tbk. juga terdaftar di Bursa Efek Tokyo dalam bentuk *Public*

Offering Without Listing. PT. Telkom, Tbk. saat ini merupakan salah satu perusahaan terbesar berdasarkan kapitalisasi pasar di Indonesia dengan kapitalisasi pasar mencapai kurang lebih Rp 203.616 miliar per 31 Desember 2006 dan kurang lebih Rp 190.511 miliar per 31 Januari 2007. Pemerintah saat ini memiliki hak keseluruhan kurang lebih 51,2% dari saham yang dikeluarkan dan beredar dari PT. Telkom, Tbk.. Pemerintah juga memegang saham Dwiwarna PT. TELKOM, TBK., yang memiliki hak suara khusus dan hak veto atas hal-hal tertentu.

Berdasarkan keputusan Rapat Umum Luar biasa Para Pemegang Saham pada 21 Desember 2005, Para Pemegang Saham mengesahkan rencana untuk membeli kembali hingga maksimum 5% dari 20.159.999.279 saham Seri B yang dikeluarkan dan beredar dari PT. Telkom, Tbk. untuk Jumlah pembelian kembali yang tidak lebih besar dari Rp 5.250,0 miliar. Berdasarkan rencana pembelian kembali saham, terhitung pada 27 Juni 2007, PT. Telkom, Tbk. secara akumulatif telah membeli kembali keseluruhan dari 211.290.500 saham Seri B di Bursa Efek Jakarta atau Bursa Efek New York, yang kurang dari 1,05% dari Jumlah saham Seri B yang dikeluarkan dan beredar sebesar 20.159.999.279 untuk Jumlah pembelian kembali sebesar Rp 1.829,1 miliar. Transaksi ini memenuhi batasan yang ditetapkan dalam keputusan RUPS.

Sesudah Indonesia mengalami krisis ekonomi yang dimulai sejak pertengahan tahun 1997, para mitra KSO tertentu mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban mereka kepada PT. Telkom, Tbk., yang membawa sengketa tertentu. Akibatnya, PT. Telkom, Tbk. dalam tahun tahun terakhir telah memperoleh atau mengadakan perjanjian untuk memperoleh kendali atas mitra KSO di wilayah I, III dan VI dan mengubah syarat-syarat perjanjian KSO dengan para mitra KSO di wilayah IV dan VII untuk mendapatkan hak untuk mengendalikan keputusan keuangan dan operasi Divisi Regional IV dan VII.

Pada tahun 1999, Pemerintah mengeluarkan Undang-Undang Telekomunikasi No. 36 yang berlaku pada bulan September 2000. Undang-Undang Telekomunikasi menetapkan panduan utama bagi reformasi industri, termasuk liberalisasi industri, fasilitasi pemain baru dan persaingan yang ditingkatkan. Sesuai undang-undang telekomunikasi sebelumnya, PT. Telkom, Tbk. dan PT Indonesian

Satellite Corporation (“Indosat”) mempertahankan kepemilikan bersama atas sebagian besar perusahaan telekomunikasi di Indonesia.

Reformasi Pemerintah menuntut ditiadakannya kepemilikan saham bersama ini secara bertahap untuk mendorong persaingan. Hasilnya, pada tahun 2001, PT. Telkom, Tbk. memperoleh kepemilikan 35% Indosat di PT. Telkom, Tbk.sel, yang membuat PT. Telkom, Tbk. memiliki 77,72% saham PT. Telkom, Tbk.sel dan Indosat memperoleh 22,5% kepemilikan hak PT. Telkom, Tbk. di Satelindo dan 37,7% kepemilikan di Lintasarta. Pada tahun 2002, PT. Telkom, Tbk. menjual 12,72% PT. Telkom, Tbk.sel kepada Singapore Telecom Mobile Pte Ltd (“SingTel Mobile”), yang membuat kepemilikan PT. Telkom, Tbk. berkurang menjadi 65% saham PT. Telkom, Tbk.sel.

Berdasarkan Undang-Undang Telekomunikasi, Pemerintah, terhitung pada 1 Agustus 2001, mengakhiri hak eksklusif PT. Telkom, Tbk. untuk menyediakan layanan sambungan telepon tidak bergerak di Indonesia dan Indosat untuk menyediakan layanan sambungan langsung internasional. Hak eksklusif PT. Telkom, Tbk. untuk menyediakan layanan lokal domestik diakhiri pada bulan Agustus 2002 dan hak eksklusif PT. Telkom, Tbk. untuk menyediakan layanan jarak jauh domestik juga diakhiri pada bulan Agustus 2003. Pada 13 Mei 2004, PT. Telkom, Tbk. menerima lisensi komersial untuk menyediakan layanan sambungan telepon tidak bergerak SLI dan mulai menawarkan layanan tersebut pada 7 Juni 2004. Menteri Perhubungan memberikan lisensi kepada Indosat untuk menyediakan layanan telepon lokal sejak bulan Agustus 2002. Pada 13 Mei 2004, Indosat menerima lisensi komersial untuk menyediakan layanan telepon jarak jauh domestik. Indosat meluncurkan layanan akses telepon tidak bergerak nirkabel CDMA dengan merek dagang “StarOne” di Surabaya pada 29 Mei 2004 dan di Jakarta pada 25 Juli 2004, sehingga menciptakan “sistem duopoli” di pasar telekomunikasi domestik sambungan telepon tidak bergerak di Indonesia. Indosat saat ini mampu menyediakan layanan SLJJ dalam lingkup nasional melalui jaringan telepon tidak bergerak nirkabel berbasis CDMA dan pengaturan interkoneksinya dengan PT. Telkom, Tbk.

3.1.2. Visi, Misi dan Sasaran PT. Telkom, Tbk.

PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. (PT. Telkom, Tbk.) merupakan perusahaan penyelenggara informasi dan telekomunikasi (*InfoComm*) serta penyedia jasa dan jaringan telekomunikasi secara lengkap (*full service and network provider*) yang terbesar di Indonesia. PT. Telkom, Tbk. (yang selanjutnya disebut juga Perseroan atau Perusahaan) menyediakan jasa telepon tidak bergerak kabel (*fixed wire line*), jasa telepon tidak bergerak nirkabel (*fixed wireless*), jasa telepon bergerak (*cellular*), data, internet, network dan interkoneksi baik secara langsung maupun melalui perusahaan asosiasi.

Adapun visi, misi dan sasaran PT. Telkom, Tbk sebagai perusahaan BUMN satu-satunya yang bergerak dibidang telekomunikasi di Indonesia adalah sebagai berikut :

Visi : *To become a leading InfoCom player in the region.*

PT. Telkom, Tbk. berupaya untuk menempatkan diri sebagai perusahaan *InfoCom* terkemuka di kawasan Asia Tenggara, Asia dan akan berlanjut ke kawasan Asia Pasifik.

Misi : *One Stop InfoCom Services with Excellent Quality and Competitive Price and To Be the Role Model as the Best Managed Indonesian Corporation "*

PT. Telkom, Tbk. mempunyai misi memberikan layanan " *One Stop InfoCom Services with Excellent Quality and Competitive Price and To Be the Role Model as the Best Managed Indonesian Corporation "* dengan jaminan bahwa pelanggan akan mendapatkan layanan terbaik, berupa kemudahan, produk dan jaringan berkualitas, dengan harga kompetitif.

PT. Telkom, Tbk. akan mengelola bisnis melalui praktek-praktek terbaik dengan mengoptimisasikan sumber daya manusia yang unggul, penggunaan teknologi yang kompetitif, serta membangun kemitraan yang saling menguntungkan dan saling mendukung secara sinergis.

Sasaran :

PT. Telkom, Tbk. telah menetapkan tiga sasaran strategis yaitu: (i) upaya untuk mempertahankan tingkat pertumbuhan dan marjin laba yang berkelanjutan, (ii) upaya untuk menciptakan nilai tambah (*value creation*) bagi segenap *stakeholder*, dan (iii) upaya untuk mencapai kualitas unggul (*quality excellence*) dari segi produk dan layanan.

3.1.3. Perkembangan Usaha PT. Telkom, Tbk.

Berkembangnya teknologi informasi dan telekomunikasi membuat batas-batas negara dan wilayah menjadi tidak berarti. PT. Telkom, Tbk. berada di dalam industri informasi dan telekomunikasi yang mempunyai karakteristik memiliki perubahan yang cepat. Dalam kondisi seperti ini, PT. Telkom, Tbk. harus mempersiapkan diri menghadapi kondisi industri yang dinamis.

Pada masa mendatang, pesaing PT. Telkom, Tbk. bukan hanya pemain dalam negeri tetapi juga pemain multinasional yang memiliki pengalaman dan kemampuan teknologi yang mutakhir. Untuk menjadi pemain terkemuka di tingkat regional, PT. Telkom, Tbk. harus bisa menyejajarkan diri dengan perusahaan-perusahaan kelas dunia, dengan kapitalisasi yang sekelas dengan mereka. Manajemen PT. Telkom, Tbk. telah menetapkan *goal* untuk mencapai kapitalisasi pasar sebesar USD 30 miliar pada tahun 2010 (PT. Telkom, Tbk. *Goal* 2010). Sasaran tersebut memiliki implikasi yang luas dalam mengelola perusahaan, karena terkait dengan pengelolaan perusahaan yang dapat memberikan nilai yang optimal kepada para pemegang saham.

PT. Telkom, Tbk. sebagai perusahaan yang tercatat di bursa dalam negeri dan luar negeri wajib memenuhi ketentuan dan persyaratan yang ketat dari otoritas bursa luar negeri. PT. Telkom, Tbk. telah menerapkan sejumlah kaidah bisnis seperti yang telah dilaksanakan oleh perusahaan-perusahaan internasional. Dengan keharusan untuk menerapkan kaidah-kaidah tersebut, semua jajaran perusahaan menjadi peduli untuk mengelola perusahaan dengan baik.

Pemerintah RI sebagai pemegang saham mayoritas telah mengamanatkan PT. Telkom, Tbk. agar dapat menjadi model korporasi terbaik Indonesia pada tahun 2010. PT. Telkom, Tbk. dipandang memenuhi prasyarat yang diperlukan untuk

mewujudkan cita-cita itu. Kekuatan dan potensi PT. Telkom, Tbk. dalam hal keuangan, cakupan jaringan yang luas secara nasional, pangsa pasar yang dominan, kredibilitas dan nama baik, jumlah dan kualitas sumber daya manusia – adalah beberapa prasyarat yang telah dimiliki PT. Telkom, Tbk..

Untuk dapat menjadi model korporasi terbaik Indonesia, PT. Telkom, Tbk. dituntut untuk selalu memimpin dalam semua aspek korporasi, antara lain kinerja keuangan, penguasaan pasar, etika bisnis, implementasi GCG, pengelolaan SDM dan tanggung jawab sosial. Untuk memastikan pencapaian PT. Telkom, Tbk. *Goal* 2010 dan keberhasilan menjadi model korporasi terbaik Indonesia, PT. Telkom, Tbk. bertekad untuk tumbuh lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan industri telekomunikasi pada umumnya dan juga lebih tinggi dibanding pertumbuhan total industri di Indonesia - *sustainable competitive growth*. Langkah yang sedang dilakukan yakni transformasi dengan prioritas utama meliputi:

1. mempertahankan sebagai *market leader*,
2. transformasi organisasi dan pengembangan SDM,
3. transformasi legasi *network* ke *New Generation Network (NGN)*,
4. memperkuat *entrepreneurship*,
5. mempersiapkan pengelolaan bisnis baru.

Untuk mempertahankan kepemimpinan pasar dalam industri telekomunikasi di Indonesia PT. Telkom, Tbk. melakukan pengembangan produk-produk baru dan berusaha memasuki pasar-pasar baru. Transformasi organisasi sudah dilakukan sejak tahun 2004, untuk menjadikan PT. Telkom, Tbk. sebagai *customer centric company*. Transformasi *network* dilakukan untuk mengantisipasi kebutuhan pelanggan dan perkembangan teknologi. NGN yang berbasis *Internet Protocol (IP)* memungkinkan sambungan pelanggan dimanfaatkan untuk penyaluran suara, data dan gambar pada saat yang bersamaan.

Pengembangan SDM dan penguatan *entrepreneurship* menuju *high performance culture* menjadi prioritas. Pada tahun 2006, PT. Telkom, Tbk. telah mengadakan kursus pimpinan dan *extraordinary leadership training* untuk menyiapkan jajaran pimpinan PT. Telkom, Tbk. agar dapat menjadi "*extraordinary team*". Persiapan dan pengelolaan bisnis baru dilakukan dengan meluncurkan produk dan layanan baru serta mempersiapkan landasan untuk dapat melakukan

ekspansi ke luar negeri. PT. Telkom, Tbk. telah meluncurkan produk dan layanan baru seperti akses internet pita lebar dan saat ini tengah merintis jalan untuk lebih fokus dalam bisnis aplikasi dan konten.

Pada bulan Maret 2007 PT. Telkom, Tbk. membentuk PT Telekomunikasi Indonesia International, sebagai landasan bisnis PT. Telkom, Tbk. untuk beroperasi di luar negeri. Ekspansi bisnis ke luar negeri akan dilakukan secara *conservative* mengingat juga pertumbuhan pasar dalam negeri masih cukup tinggi. Adanya beberapa kendala dalam mencapai sasaran perusahaan, yaitu masih adanya birokrasi internal yang berlebihan, lemahnya sistem manajemen pada beberapa aspek, yang dapat menghambat proses transformasi organisasi menuju *customer centric*. Untuk menjawab tantangan tersebut, Dewan Komisaris, Direksi dan seluruh jajaran PT. Telkom, Tbk. terus menerus menciptakan sinergi dalam pelaksanaan tugasnya. Melalui upaya-upaya tersebut dan pengerahan segenap potensi yang dimilikinya, PT. Telkom, Tbk. memantapkan jalannya Menjadi Model Korporasi Terbaik Indonesia.

Sampai dengan 31 Desember 2006 jumlah pelanggan PT. Telkom, Tbk. sebanyak 48,5 juta pelanggan yang terdiri dari pelanggan telepon tidak bergerak kabel sejumlah 8,7 juta, pelanggan telepon tidak bergerak nirkabel sejumlah 4,2 juta pelanggan dan 35,6 juta pelanggan jasa telepon bergerak. Pertumbuhan jumlah pelanggan PT. Telkom, Tbk. di tahun 2006 sebanyak 30,73% telah mendorong kenaikan Pendapatan Usaha PT. Telkom, Tbk. dalam tahun 2006 sebesar 23% dibanding tahun 2005.

Saham PT. Telkom, Tbk. per 31 Desember 2006 dimiliki oleh pemerintah Indonesia (51,19%) dan pemegang saham publik (48,81%), yang terdiri dari investor asing (45,54%) dan investor lokal (3,27%). Sementara itu harga saham PT. Telkom, Tbk di Bursa Efek Jakarta selama tahun 2006 telah meningkat sebesar 71,2% dari Rp 5.900,- menjadi Rp 10.100,-. Kapitalisasi pasar saham PT. Telkom, Tbk. pada akhir 2006 sebesar USD 22,6 miliar.

Sejalan dengan visi PT. Telkom, Tbk. untuk menjadi perusahaan *InfoComm* terkemuka di kawasan regional serta mewujudkan PT. Telkom, Tbk Goal 2010 maka berbagai upaya telah dilakukan PT. Telkom, Tbk. untuk tetap unggul dan leading pada seluruh produk dan layanan. Hasil upaya tersebut tercermin dari

market share produk dan layanan yang unggul di antara para pemain telekomunikasi. Selama tahun 2006 PT. Telkom, Tbk telah menerima beberapa penghargaan baik dari dalam maupun luar negeri, di antaranya *The Best Value Creator, The Best of Performance Excellence Achievement, Asia's Best Companies 2006 Award* dari *Majalah Finance Asia*.

Dengan pencapaian dan pengakuan yang diperoleh PT. Telkom, Tbk., penguasaan pasar untuk setiap portofolio bisnisnya, kuatnya kinerja keuangan, serta potensi pertumbuhannya di masa mendatang, saat ini PT. Telkom, Tbk. menjadi model korporasi terbaik Indonesia.

3.1.4. Jenis Usaha PT. Telkom, Tbk.

5 (lima) Pilar Bisnis PT. Telkom, Tbk yang dimiliki sebagai perusahaan telekomunikasi korporasi terbaik Di Indonesia, adalah sebagai berikut :

1. Fixed Phone (PT. Telkom, Tbk Phone)
 - Personal Line
 - Corporate Line
 - Wartel & Telum
2. Mobile Phone (PT. Telkom, Tbk .SEL)
 - Prepaid Services (simPATI)
 - Postpaid Services (Halo)
3. Network & Interconnection (PT. Telkom, Tbk . Intercarier)
 - Interconnection Services
 - Network Leased Services
4. Data & Internet Leased Channel Service (PT. Telkom, Tbk. Link)
 - Internet Service (PT. Telkom, Tbk .Net)
 - VoIP Service (PT. Telkom, Tbk . Save & Global 017)
 - SMS Service (from PT. Telkom, Tbk .SEL, PT. Telkom, Tbk .Flexi & PT. Telkom, Tbk . SMS)
5. Fixed Wireless Access (PT. Telkom, Tbk . Flexi)
 - Prepaid Services (Flexi Trendy)
 - Postpaid Services (Flexi Classy)

3.2. Data Keuangan PT. Telkom, Tbk.

3.2.1. Rasio keuangan PT. Telkom.

Dalam penilaian kinerja atau kesehatan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dibutuhkan rasio-rasio keuangan. Rasio keuangan tersebut didapat dari Laporan Keuangan BUMN tersebut. Rasio-rasio keuangan yang digunakan dalam penelitian ini adalah rasio keuangan PT Telkom, Tbk selama 11 (sebelas tahun) mulai dari tahun 1996 sampai dengan 2006. Adapun untuk tabel pertama akan ditampilkan rasio keuangan PT. Telkom, Tbk. selama 4 tahun yaitu mulai tahun 1996 sampai dengan 1999 dan kemudian pada tabel selanjutnya ditampilkan 7 tahun mulai tahun 2000 sampai dengan tahun 2006. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 3.1.
Rasio Keuangan PT. Telkom Tbk
Periode Tahun 1996 s.d. 1999

Kriteria	1996	1997	1998	1999
Rentabilitas	12,6	8,6	6,7	12,2
Likuiditas	368,7	369,4	340,3	288,8
Solvabilitas	200,7	194,7	179,7	186,0
P Margin	40,8	27,4	21,6	38,0
Rasio Operasi	173,4	174,7	165,0	160,7

Sumber : Laporan Keuangan PT Telkom, Tbk diolah

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa rasio rentabilitas, solvabilitas dan profit margin pada tahun 1997 dan 1998 mengalami penurunan, namun untuk tahun selanjutnya yaitu tahun 1999 mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Untuk 3 indikator lainnya cukup stabil rata-rata kenaikan dan penurunannya. Untuk rasio keuangan tahun-tahun selanjutnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 3.2.
Rasio Keuangan PT. Telkom Tbk
Periode Tahun 2000 s.d. 2006

Kriteria	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Rentabilitas	14,9	21,4	29,8	26,0	25,9	28,7	31,8
Likuiditas	248,9	76,5	108,6	80,1	78,8	76,3	67,8
Solvabilitas	191,4	145,4	163,5	171,8	181,1	190,9	193,3
P Margin	37,8	40,2	56,5	42,2	37,6	38,8	42,9
Rasio Operasi	184,9	183,7	178,2	179,1	169,6	169,7	172,7

Sumber : Laporan Keuangan PT Telkom, Tbk diolah

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa Rentabilitas, dan Profit Margin selama tujuh tahun mengalami peningkatan signifikan dari tahun ke tahun, hanya pada tahun 2003 sempat mengalami penurunan, namun pada tahun-tahun selanjutnya mengalami peningkatan kembali. Untuk 4 indikator lainnya cukup stabil rata-rata kenaikan dan penurunannya.

3.2.2. Laporan Keuangan PT. Telkom, Tbk.

Untuk mengetahui pengaruh rasio Rentabilitas, Likuiditas, Solvabilitas Profit Margin dan Rasio Operasi terhadap Laba Sebelum Pajak (EBIT) dibutuhkan informasi yang diambil dari Laporan Keuangan BUMN tersebut. Unsur-unsur laporan keuangan yang digunakan dalam penelitian ini adalah unsur laporan keuangan PT Telkom, Tbk selama 11 (sebelas tahun) mulai dari tahun 1996 sampai dengan 2006. Adapun untuk tabel pertama akan ditampilkan rasio keuangan PT. Telkom, Tbk. selama 5 tahun yaitu mulai tahun 1996 sampai dengan 2000 dan kemudian pada tabel selanjutnya ditampilkan 6 tahun mulai tahun 2001 sampai dengan tahun 2006. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 3.3.
Unsur-unsur Data laporan Keuangan PT. Telkom, Tbk.
Periode Tahun 1996 s.d. 2000 (Rp. In billion)

Unsur Laporan Keuangan	1996	1997	1998	1999	2000
Aktiva Lancar	7.850	8.755	8.900	9.800	10.300
Aktiva Tetap Netto	8.582	10.165	12.285	14.452	20.553
Modal rata-rata	16.432	18.920	21.185	24.252	30.853
Total Aktiva	17.669	19.819	23.693	26.330	32.019
Kewajiban Lancar	2.129	2.370	2.615	3.393	4.138
Kewajiban Tdk Lancar	6.673	7.811	10.570	10.763	12.594
Total Hutang	8.802	10.181	13.185	14.156	16.732
Penjualan/Pendapatan	5.076	5.909	6.600	7.790	12.190
Total Biaya	2.927	3.383	4.000	4.847	6.594
EBIT	2.071	1.622	1.425	2.962	4.608

Sumber : Laporan Keuangan PT Telkom, Tbk diolah

Tabel 3.4.
Unsur-unsur Data laporan Keuangan PT. Telkom, Tbk.
Periode Tahun 2001 s.d. 2006 (Rp. In billion)

Unsur Laporan Keuangan	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Aktiva Lancar	7.300	10.547	8.942	9.204	10.305	13.921
Aktiva Tetap Netto	23.344	28.826	35.080	40.071	46.193	55.233
Modal rata-rata	30.644	39.373	44.022	49.275	56.498	69.154
Total Aktiva	33.036	44.307	50.283	56.269	62.171	75.136
Kewajiban Lancar	9.543	9.708	11.170	11.677	13.513	20.536
Kewajiban Tdk Lancar	13.177	17.389	18.092	19.392	19.061	18.344
Total Hutang	22.720	27.097	29.262	31.069	32.574	38.880
Penjualan/Pendapatan	16.284	20.803	27.116	33.948	41.807	51.294
Total Biaya	8.864	11.673	15.141	20.021	24.636	29.701
EBIT	6.550	11.749	11.452	12.749	16.242	21.993

Sumber : Laporan Keuangan PT Telkom, Tbk diolah

Dari dua tabel di atas dapat dilihat unsur-unsur laporan keuangan PT Telkom Tbk selama 11 tahun. Dapat dikatakan semua unsur laporan PT. Telkom Tbk mengalami peningkatan nilai atau jumlahnya seperti total aktiva. Hanya aktiva lancar yang mengalami sedikit penurunan pada tahun 2003 namun tidak besar dan pada tahun selanjutnya mengalami kenaikan kembali.

3.3. Dimensi teknologi, keuangan dan bisnis PT Telkom, Tbk.

Tantangan yang dihadapi PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk., khususnya di era yang semakin terbuka persaingannya sekarang ini, tak bisa dibilang kecil. Dengan puluhan ribu karyawan, jaringan komunikasi yang luas dalam konteks nasional, dan puluhan atau ratusan produk yang dimilikinya saat ini, membuat Telkom tak bisa lagi mengandalkan gaya lama dalam menyiasati lingkungan bisnisnya yang mengalami perubahan besar. Apabila melihat mengenai *revenue*, potensi *revenue*, manajemen biaya, efisiensi, *capital expenditure* atau belanjaan barang modal maka dapat dilihat berbagai indikator keuangan yang merupakan wujud dari kegiatan bisnis itu sendiri.

Kiprah setiap bisnis itu, wujudnya dapat dipantau dari berbagai indikator keuangan. Indikator itu banyak, bisa mengenai *return on asset*, EBITDA, *net profit margin*, dan bisa juga *market share*, *benchmarking* dengan perusahaan-perusahaan sejenis atau pesaing-pesaing sejenis. Prinsip-prinsipnya semua sama.

Kondisi mengenai meningkatkan harga saham, di pasar industri manapun, itu umumnya dipengaruhi oleh beberapa faktor. Antara lain, kinerja perusahaan - apa saja langkah-langkah strategis yang dilakukan perusahaan, yang dikenal dengan *corporate action*; bagaimana prospek industrinya; bagaimana kondisi makro, politik, dan animo investor terhadap perusahaan itu. Semua itu sama, baik itu bisnis makanan, tekstil, perbankan, atau telekomunikasi.

Yang justru membuatnya berbeda adalah bahwa di masing-masing industri itu, apa saja yang menjadi *key success factor*-nya (KSF). Sebagai contoh, perbankan itu KSF -nya adalah membangun portofolio kredit yang sehat, kemudian ada sumber dana yang sangat variatif, supaya tidak tergantung pada satu atau dua deponan besar. Portofolio kredit itu harus sehat. Kalau tidak sehat, maka akan muncul portofolio bermasalah, dan itu akan memakan laba, akhirnya bank itu

akan merugi. Karena, bank mendapatkan dananya dari masyarakat dan dana itu kemudian digunakan untuk disalurkan sebagai kredit. Kalau kreditnya tidak sehat, uang tidak kembali, maka deposit akan menarik dananya, dan bank mati.

Di telekomunikasi, apabila dilihat KSF-nya adalah bagaimana manajemen bisa mengimplementasikan teknologi secara komersial sukses. Kalau mengenai ICT (*information and communication technology*), misalnya *broadband*. Sekarang ini masyarakat lebih suka akses *internet broadband* daripada *internet narrowband*. Sedang untuk menyediakan akses *broadband* kepada pelanggan ada banyak cara. Ada yang melalui ADSL (*asymmetric digital subscribers line*), yang digunakan di rumah-rumah, ada yang melalui kabel bekerjasama dengan penyedia TV kabel, dan ada yang melalui WIMAX, yang pada saat sedang dibicarakan. Ini semua teknologi. Tetapi, manajemen juga harus memilih teknologi mana yang kira-kira paling cocok. Kemudian, bagaimana layanan itu dikemas supaya pelanggan menyukainya. Barangnya bagus, harganya pun menarik.

Motivasi masyarakat itu bukan komersial, melainkan bagaimana yang paling canggih itu lebih dulu di tawarkan. Manajemen PT Telkom, Tbk menerapkan NGN (*next generation network*), misalnya, karena masyarakat sangat termotivasi oleh perkembangan teknologinya. Tetapi, kalau manajemen kembalikan ke jalur bisnis, seharusnya hal itu dimotivasi oleh apa-apa yang akan meningkatkan *value* perusahaan ini dan itu merupakan dua alur pikir yang belum tentu benar.

Pada saat ini, PT Telkom, Tbk. memiliki portofolio produk dan layanan yang sangat banyak dan beragam. Tentu saja, PT. Telkom, Tbk perlu fokus untuk mengelola secara serius portofolio yang paling sesuai dengan kebutuhan yang berkembang di masyarakat saat ini dan ke depan. Bisnis utama PT. Telkom Tbk saat ini, antara lain *fixed phone* (lokal, SLJJ, IDD 007), *fixed wireless-Flexi*, *Broadband Access* -"Speedy", *mobile phone*, interkoneksi, serta data dan Internet, serta layanan Infokom terpadu. Saat ini, PT. Telkom mulai memberikan perhatian khusus terhadap produk atau layanan yang terkait dengan kebutuhan komunikasi segmen korporasi. Bahkan, untuk melayani lembaga-lembaga keuangan dan perbankan yang sangat membutuhkan layanan solusi komunikasi data yang handal, Telkom telah mendirikan perusahaan baru – PT Finnet Indonesia.

Sebenarnya, upaya strategis PT. Telkom, Tbk ada beberapa. *Pertama*, PT Telkom harus sudah bisa menentukan di mana saja mau masuk dan itu adalah suatu proses yang diharapkan bisa kelar di semester pertama tahun 2008 ini. PT. Telkom, Tbk sudah membuat suatu diagnosa terhadap seluruh portofolio produk Telkom Group, tidak hanya PT Telkom, tetapi Telkom Group. Seperti apa *roadmap* untuk menuju pada sasaran kuantitatif yang sudah ditetapkan oleh pemegang saham.

Kedua, meningkatkan kapitalisasi pasar 3 kali dalam 5 tahun, dari USD 10 miliar menjadi USD 30 miliar, apabila ditambahkan 6 bulan ekstra, berarti hal itu akan tercapai sekitar Desember 2010. PT Telkom memandang tantangan ini sangat *clear* dan relevan untuk dijadikan target perusahaan dan bisa dicapai dalam kurun 5 tahun.

Saat ini, PT Telkom sudah membuat secara ekstrapolasi harga saham dan berapa harusnya harga saham itu di Desember 2010. Setiap bulan PT Telkom meng-ekstrapolasi harga saham nominal dengan harga saham aktual. Sebenarnya, *track*-nya bagus, kemudian ada beberapa indikator lainnya, yakni kinerja, psikologis investor, industri, kondisi politik makro, maupun ekonomi. Semakin manajemen memberikan *value* terhadap perusahaan, dan itu diketahui oleh investor, investor akan melihat prospeknya, dan investor akan membeli terus saham PT Telkom. Dengan demikian harga saham akan naik. Maka, tantangan besar di perusahaan berbasis telekomunikasi ini adalah harus mengkaitkan antara *financial dimension*, *business dimension*, dan *technology dimension*.

PT. Telkom, Tbk telah memiliki 4 *inisiatif setting* besar:

- 1). Tingkatkan pertumbuhan *revenue*,
- 2). Manajemen biaya dan teknologi,
- 3). Meningkatkan nilai tambah (*value added*) melalui aliansi, *partnership* dan sinergi, dan
- 4). *Paradigm Shift*.

Dengan *paradigm shift*, berarti kalau dahulu orientasi PT Telkom menyediakan alat-alat produksi yang cukup, sekarang ini tidak hanya itu. PT Telkom juga harus memikirkan apakah pelanggan puas atau tidak. Kalau pelanggan tidak puas, pelanggan bisa pindah ke pesaing.

Manajemen sangat menyambut baik kehadiran Finnet dalam portofolio bisnis Telkom, karena pasar, atau *revenue* yang berasal dari bisnis aplikasi ini, cukup besar, nilainya triliunan. Di bisnis ini, praktis Telkom belum menyentuh secara berarti. Dengan hadirnya Finnet ini mewujudkan keinginan Telkom untuk masuk ke pasar tersebut. Masuknya Finnet, berarti Telkom ikut berperan di pasar yang sama sekali belum jenuh ini. Segala hal bisa dilakukan lewat Finnet, *basic payment* melalui internet, *phone banking* dan itu semua mainannya Finnet.

