



- PERHITUNGAN ANGGARAN PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN  
METODE KUADRAT TERKECIL PADA PT BLUE BIRD TBK 1 – 6  
Nanan Karyadi, Rita, Ade Irna Sari
- MANAJEMEN RISIKO PEMBERIAN KREDIT TANPA AGUNAN UNTUK  
MENGURANGI RISIKO KREDIT DI PT. BANK NEGARA INDONESIA  
(PERSERO) Tbk KANTOR CABANG UTAMA FATMAWATI 7 – 15  
Tedi Rochendi, Sugeng Sudaryatno, David Maxyfer Maro
- ANALISIS PERTUMBUHAN TRANSAKSI SIMPAN PINJAM KOPERASI  
SEBELUM DAN SELAMA PSBB STUDI KASUS PADA KOPERASI  
KARUNIKA 16 – 23  
Erman Sutandar, Slamet Soesanto, Juprannudin
- PENGARUH PROFITABILITAS DAN LIKUIDITAS TERHADAP  
KEBIJAKAN DIVIDEN PADA PT. SEPATU BATA TBK 24 – 31  
I Gusti Ayu Diah Dhyanasaridewi, Ni Made Artini, Rita
- TINGKAT KEPUASAN NASABAH TERHADAP FASILITAS LAYANAN  
DEBIT CARD DI PT BANK CENTRAL ASIA Tbk CABANG CIRENDEU 32 – 39  
Rosalina Ayudia, Friska Olivia Dani
- ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMAHAMAN  
TERHADAP STANDAR AKUNTANSI PEMERINTAHAN (SAP) DALAM  
PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN (STUDI KASUS PADA  
PEMERINTAHAN PROVINSI KEPULAUAN RIAU) 40 – 48  
Rita, Erman Sutandar, Zulfadli
- KETEPATAN PERHITUNGAN PAJAK PENGHASILAN PASAL 21 DAN  
KEPATUHAN PELAPORANNYA ATAS GAJI PEGAWAI TETAP DAN  
TIDAK TETAP PADA PT. TEMPO INTI MEDIA HARIAN 49 – 57  
Tedi Rochendi

**P-ISSN : 2774-2407 E-ISSN : 2774-2288**

**Penerbit**

**Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM)  
Institut Teknologi dan Bisnis Swadharma (ITBS)**

ISSN 2774-2407 | eISSN 2774-2288

JURNAL AKUNTANSI KEUANGAN DAN PERBANKAN

# REMITTANCE

Volume 01 Nomor 02, Desember 2020

**PENANGGUNG JAWAB**

Kepala LPPM ITB Swadharma Jakarta

**MANAGING EDITOR**

Tedi Rochendi, S.E., M.M.

**EDITOR-IN-CHIEF**

Rita, S.E., M.Ak., Ak.

**Dewan Editor**

I Gusti Ayu Diah Dhyanasaridewi, S.E, M.Acc  
Alida Wahyuni, S.E., M.Si | Ni Made Artini, S.E., M.M.  
Erman Sutandar, S.E., M.M. | Nanan Karyadi, SE.Ak., M.M., CA

**Mitra Bebestari (Peer Reviewer)**

Dr. Drs. Ade Sukma Mulya, M.Pd, M.Hum  
Dr. Sugeng Suroso | Dr. Nurhasyim. M.Si  
Dr. Ina Sukaesih, MM | Dr. Sutanto Wibowo

**Penerbit**

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM)  
Institut Teknologi dan Bisnis Swadharma Jakarta



Kampus 2 Institut Teknologi dan Bisnis Swadharma Jakarta  
Jl. Raya Pondok Cabe No.36, Tangerang Selatan, 15418  
email : [jurnal.remittance@swadharma.ac.id](mailto:jurnal.remittance@swadharma.ac.id)  
<http://ejournal.swadharma.ac.id/index.php/remittance>

## **KATA PENGANTAR**

Dengan ucapan puji dan syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya Jurnal Remittance ITB Swadharma Volume 01 No.02 edisi Desember 2020 dapat diterbitkan untuk mengunjungungi pembaca, terutama pembaca di lingkungan Sivitas Akademika Institut Teknologi dan Bisnis Swadharma. Jurnal ilmiah ini diterbitkan untuk menampung tulisan dan menyebarkan ilmu pengetahuan di bidang Akuntansi, Keuangan dan Perbankan hasil penelitian dan pengembangan baik yang berasal dari kalangan internal ITB Swadharma maupun pihak eksternal.

Jurnal Ilmiah ini memuat makalah hasil penelitian, studi literatur, pemodelan, simulasi dan informasi penting lainnya. Pada edisi ini telah dimuat 6 (enam) paper hasil penelitian, pengembangan dan hasil kajian pustaka mengenai keilmuan dan penerapan bidang akuntansi, keuangan dan perbankan.

Redaksi mengucapkan terima kasih kepada para penulis yang telah mengirimkan paper untuk diterbitkan pada edisi ini. Sementara beberapa paper lainnya yang sudah berada pada redaksi namun belum dapat diterbitkan akan kami muat pada edisi berikutnya.

Pada kesempatan ini, Redaksi mengharapkan partisipasi seluruh pembaca untuk mengirimkan paper (tulisan) serta saran dan kritik membangun demi meningkatkan mutu Jurnal ilmiah ini.

Managing Editor

## DAFTAR ISI

	Halaman
Susunan Redaksi.....	i
Kata Pengantar.....	ii
Daftar Isi.....	iii
1. PERHITUNGAN ANGGARAN PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE KUADRAT TERKECIL PADA PT BLUE BIRD TBK Nanan Karyadi, Rita, Ade Irna Sari	1 – 6
2. MANAJEMEN RISIKO PEMBERIAN KREDIT TANPA AGUNAN UNTUK MENGURANGI RISIKO KREDIT DI PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk KANTOR CABANG UTAMA FATMAWATI Tedi Rochendi, Sugeng Sudaryatno, David Maxyfer Maro	7 – 15
3. ANALISIS PERTUMBUHAN TRANSAKSI SIMPAN PINJAM KOPERASI SEBELUM DAN SELAMA PSBB STUDI KASUS PADA KOPERASI KARUNIKA Erman Sutandar, Slamet Soesanto, Juprannudin	16 - 23
4. PENGARUH PROFITABILITAS DAN LIKUIDITAS TERHADAP KEBIJAKAN DIVIDEN PADA PT. SEPATU BATA TBK I Gusti Ayu Diah Dhyanasaridewi, Ni Made Artini, Rita	24 – 31
5. TINGKAT KEPUASAN NASABAH TERHADAP FASILITAS LAYANAN DEBIT CARD DI PT BANK CENTRAL ASIA Tbk CABANG CIRENDEU Rosalina Ayudia, Friska Olivia Dani	32 – 39
6. ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMAHAMAN TERHADAP STANDAR AKUNTANSI PEMERINTAHAN (SAP) DALAM PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN (STUDI KASUS PADA PEMERINTAHAN PROVINSI KEPULAUAN RIAU) Rita, Erman Sutandar, Zulfadli	40 – 48
7. KETEPATAN PERHITUNGAN PAJAK PENGHASILAN PASAL 21 DAN KEPATUHAN PELAPORANNYA ATAS GAJI PEGAWAI TETAP DAN TIDAK TETAP PADA PT. TEMPO INTI MEDIA HARIAN Tedi Rochendi	49 - 57

---

## PERHITUNGAN ANGGARAN PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE KUADRAT TERKECIL PADA PT BLUE BIRD TBK

Nanan Karyadi<sup>1)</sup>, Rita<sup>2)</sup>, Ade Irna Sari<sup>3)</sup>

<sup>1,2,3</sup>Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

Correspondeence Author: Rita, ritasatriajuqra@gmail.com, Jakarta, Indonesia

### Abstract

Forecasting the calculation of risk that may occur in the future where the ups and downs of sales achieved by a company can be used as a measuring tool for the progress or decline of the company. In this study, the researcher wants to calculate the sales forecast of PT Blue Bird Tbk. for the 2020 period and want to see the difference in the sales budget with sales realization in 2015 to 2019 at PT Blue Bird Tbk. The research method used is qualitative by using secondary sales data of PT. Blue Bird from 2012-2019. From the results of the analysis of budget calculations using the quadrant method, it cannot be seen that the sales forecast in 2020 is 3,519,732,200,000, while the budget difference from 2012 to 2019 is as follows, for 2015 the difference between sales budget and a budget realization is 104.5%. For 2016, the difference is 98.07%. For 2017, the the budget is 92.43%. In 2018 budget of 100.32%. And in 2019 that the difference is 185,292,000,000 with a budget of 104.79%.

**Keywords:** Budget, Sales, Least Quadrant Method

### Abstrak

Peramalan penjualan memperhitungkan resiko yang mungkin akan terjadi di masa yang akan datang dimana naik turunnya penjualan yang dicapai suatu perusahaan, dapat dipergunakan sebagai alat ukur maju atau mundurnya perusahaan tersebut, Pada penelitian ini, dihitung ramalan penjualan PT Blue Bird Tbk. untuk periode 2020 dan ingin mengetahui kinerja pencapaian anggaran di tahun 2015 sampai 2019 pada PT Blue Bird Tbk. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan menggunakan data sekunder penjualan PT. Blue Bird dari tahun 2015-2019. Dari hasil analisis perhitungan anggaran dengan menggunakan metode kuadran terkecil dapat diketahui bahwa ramalan penjualan pada tahun 2020 adalah 3.519.732.200.000 sementara itu kinerja pencapaian anggaran dari tahun 2015 sampai dengan 2019 adalah sebagai berikut, untuk tahun 2015 pencapaian anggaran sebesar 104,5 %. Tahun 2016 pencapaian anggarannya 98,07%. Tahun 2017 pencapaian anggarannya 92,43 %. Tahun 2018 pencapaian anggarannya 100,32 %. Dan tahun 2019 dengan pencapaian anggaran 104,79 %.

Kata Kunci : Anggaran, Penjualan, Metode Kuadran Terkecil

## A. PENDAHULUAN

Sistem perencanaan penjualan yang baik dan terarah merupakan salah satu usaha untuk mewujudkan agar apa yang menjadi tujuan utama dari perusahaan dapat terealisasi dengan baik. Menurut M Nafarin (2018:11) mendefinisikan bahwa “Anggaran (*budget*) merupakan rencana tertulis mengenai kegiatan suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif untuk jangka waktu tertentu dan umumnya dinyatakan dalam satuan uang, tetapi juga dapat dinyatakan dalam satuan barang/jasa”.

Peran anggaran bagi perusahaan adalah untuk menyusun perencanaan, mengkoordinasi serta pengawasan kegiatan. Anggaran diperlukan untuk semua jenis perusahaan baik itu jasa maupun dagang. Tanpa anggaran suatu perusahaan akan menghadapi kesulitan dalam menjalankan operasinya, kesulitan yang dimaksud antara lain dalam hal penjualan. Dilakukannya penyusunan anggaran berarti perusahaan telah mempunyai pedoman dalam pelaksanaan kerja serta telah mempunyai target yang akan dicapai diwaktu yang akan datang.

Sebelum membuat anggaran penjualan sebaiknya perusahaan terlebih dahulu membuat peramalan penjualan (*forecasting*). Menurut Heizer & Render (2011:136), “Peramalan adalah seni dan ilmu untuk memprediksi kejadian di masa depan dengan melibatkan pengambilan data historis dan memproyeksikannya ke masa mendatang dengan model pendekatan sistematis”. Meramalkan penjualan berarti menentukan perkiraan besarnya volume penjualan barang atau jasa dimasa yang akan datang. Dengan adanya kegiatan peramalan penjualan, maka perusahaan dapat mengambil keputusan atau kebijakan dalam penganggaran sesuai dengan hasil ramalan penjualan tersebut.

Anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya dan umumnya disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya. Oleh karena itu, anggaran

penjualan sering disebut dengan anggaran kunci.

Menurut M. Nafarin (2018:166), “Anggaran penjualan merupakan rencana tertulis yang dinyatakan dalam angka dari produk yang akan dijual perusahaan pada periode tertentu”.

Menurut Hansen dan Mowen (2019:427), “Anggaran penjualan (*sales budget*) adalah proyeksi yang disetujui komite anggaran yang menjelaskan penjualan yang diharapkan dalam satuan unit dan uang”.

Sedangkan menurut Dewi Utari, Ari Purwanti dan Darsono Prawironegoro (2016:191), “Anggaran penjualan merupakan hasil ramalan penjualan berdasar data historis internal tentang penjualan dan berdasar data kualitatif eksternal tentang perubahan kondisi ekonomi, sosial, dan politik”.

Berhasil tidaknya sebuah perusahaan bergantung pada keberhasilan bagian penjualan dalam meningkatkan penjualan. Penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan mencari laba secara maksimal. Kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan mengakibatkan kesalahan pada anggaran yang lain.

Selain itu, ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi anggaran penjualan, antara lain faktor pemasaran, faktor keuangan (modal kerja), faktor ekonomis, faktor teknis, faktor kebijakan perusahaan, faktor perkembangan penduduk, faktor kondisi Negara, dan faktor-faktor lainnya.

Ramalan penjualan menggunakan metode kuadrat terkecil (*least square*) dapat dihitung dengan menggunakan persamaan tren garis lurus :

$$Y = a + bX$$

Nilai  $a$  dan  $b$  dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$
$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Keterangan :

**Y** = Variabel terikat

**X** = Variabel bebas

**a** = Nilai konstan

**b** = Koefisien arah regres

**n** = Banyaknya data

Dengan menggunakan syarat  $\sum X = 0$  untuk jumlah data genap dan ganjil, skala (X) yang digunakan berbeda. skala (X) yang digunakan untuk data genap yaitu diawali dari -1 dan 1 pada dua data yang paling tengah, kemudian dilanjutkan dengan angka ganjil lainnya seperti -3, -5, -7 dan seterusnya, serta 3, 5, 7 dan seterusnya. Untuk jumlah data yang ganjil, skala (X) yang digunakan dimulai dari 0 (nol) pada data yang paling tengah, kemudian dilanjutkan dengan -1, -2, -3, dan seterusnya serta 1, 2, 3, dan seterusnya.

PT Blue Bird Tbk. merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa transportasi taksi, perusahaan ini memulai kegiatan komersialnya pada tahun 2001. Dalam menghadapi persaingan dengan pelaku ojek dan taksi online yang empat tahun terakhir mengharubirukan Indonesia, manajemen perusahaan berlogo burung biru ini tetap optimis dalam menghadapi persaingan, dengan memilih fokus pada pelayanan seperti meningkatkan kenyamanan konsumen, melakukan kolaborasi dengan berbagai pihak serta mengupayakan strategi lainnya.

Meskipun demikian, tidak dapat dipungkiri bahwa pendapatan dari hasil penjualan PT Blue Bird Tbk. mengalami penurunan maupun kenaikan selama periode 2016 hingga 2019. Namun, dari hasil informasi tersebut belum dapat dinilai apakah realisasi penjualan tersebut memiliki selisih yang lebih besar atau lebih kecil dari nilai anggaran penjualannya.

## B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan data skunder berupa laporan Anggaran Penjualan

dari tahun 2015-2019 serta laporan Realisasi Penjualan. Penelitian dilakukan di PT. Blue Bird Tbk (Bluebird) dengan memulai kegiatan komersialnya yang tergabung dalam kelompok usaha Bluebird Grup yang didirikan pada tanggal 29 Maret 2001, dengan mendirikan kantor pusat yang beralamat di Kelurahan Rawa Buaya, Kecamatan Cengkareng Jakarta Barat, 11740.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini adalah data penjualan PT Blue Bird Tbk selama periode 2015-2019:

Tabel 1  
Data Penjualan Periode 2015-2019

Tahun	Penjualan (Rp)
2015	5.472.328.000.000
2016	4.796.096.000.000
2017	4.203.846.000.000
2018	4.218.702.000.000
2019	4.047.691.000.000
<b>Total</b>	<b>22.738.663.000.000</b>

Sumber : Data yang diperoleh dari PT Blue Bird Tbk. periode 2015-2019

Dari data tersebut, berikut adalah perhitungan ramalan penjualan pada PT Blue Bird Tbk. untuk periode 2020 dengan menggunakan metode kuadrat terkecil (*Least Square*).

Tabel 2  
Perhitungan Ramalan Penjualan 2020

no	Tahun	Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1	2015	5.472.328.000.000	-2	4	-10.944.656.000.000
2	2016	4.796.096.000.000	-1	1	-4.796.096.000.000
3	2017	4.203.846.000.000	0	0	0
4	2018	4.218.702.000.000	1	1	4.218.702.000.000
5	2019	4.047.691.000.000	2	4	8.095.382.000.000
	$\Sigma$	<b>22.738.663.000.000</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>-3.426.668.000.000</b>

Data di atas merupakan data yang jumlahnya ganjil, maka nilai X nya adalah ..., -2, -1, 0, 1, 2, ..., dan untuk tahun 2020 maka nilai X nya adalah 3.

Menghitung nilai a dan b :

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{22.738.663.000.000}{5} = 4.547.732.600.000$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{-3.426.668.000.000}{10} = -342.666.800.000$$

Memasukkan nilai a dan b ke dalam persamaan tren garis lurus:

$$Y = a + bX$$

$$= 4.547.732.600.000 + [(-342.666.800.000) \times 3]$$

$$= 4.547.732.600.000 + (-1.028.000.400.000)$$

$$= 3.519.732.200.000$$

Jadi, penjualan PT Blue Bird Tbk. untuk tahun 2020 dianggarkan sebesar Rp. 3.519.732.200.000.

### Selisih Anggaran Penjualan dengan Realisasi Penjualan pada PT Blue Bird Tbk.

Berikut adalah laporan anggaran penjualan dan realisasi penjualan PT. Blue Bird Tbk. untuk tahun 2015 sampai dengan tahun 2019.

Tabel 3  
Anggaran Penjualan dan Realisasi Penjualan  
Tahun 2015-2019 (Dalam Rupiah)

Tahun	Anggaran Penjualan	Realisasi Penjualan	%	Selisih
2015	5.233.066.200.000	5.472.328.000.000	104,5%	239.261.800.000
2016	4.890.399.400.000	4.796.096.000.000	98,07%	(94.303.400.000)
2017	4.547.732.600.000	4.203.846.000.000	92,43%	(343.886.600.000)
2018	4.205.065.800.000	4.218.702.000.000	100,32%	13.636.200.000
2019	3.862.399.000.000	4.047.691.000.000	104,79%	185.292.000.000

Sumber : Data yang diolah dari PT Blue Bird Tbk.  
periode 2015-2019

Berdasarkan tabel di atas, diketahui terdapat selisih antara anggaran penjualan dengan realisasinya. Pada tahun 2015, realisasi penjualan adalah sebesar Rp. 5.472.328.000.000. Nilai tersebut lebih besar dari anggarannya dengan selisih sebesar Rp. 239.261.800.000 dan memiliki persentase realisasi sebesar 104,5%. Artinya perusahaan telah mencapai atau bahkan melebihi target penjualan yang dianggarkan untuk tahun 2015. Perseroan telah melakukan beberapa kinerja untuk meningkatkan penjualan di tahun 2015 diantaranya dengan cara memperluas wilayah operasionalnya serta membuka outlet eksklusif di Bandara Soekarno-Hatta, meluncurkan armada taksi regular baru yang mampu memuat kapasitas penumpang yang lebih banyak dan bagasi yang lebih luas, berinovasi yang berorientasi bagi pelanggan dengan meluncurkan program *In-Taxi Entertainment*, dan melakukan rebranding aplikasi ponsel Taxi Mobile Reservation menjadi aplikasi ponsel My Blue Bird untuk menjangkau dan melayani para pelanggan serta membantu para pengemudi.

Pada tahun 2016 realisasi penjualan PT Blue Bird Tbk adalah sebesar Rp. 4.796.096.000.000, penjualan tersebut mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Persentase realisasi penjualan terhadap anggarannya hanya mencapai 98,07% dengan selisih sebesar Rp. 94.303.400.000. Maka anggaran untuk tahun 2016, bisa dikatakan tidak menguntungkan karena realisasi penjualan perusahaan lebih kecil dari anggarannya. Hal ini diakibatkan terutama oleh adanya persaingan dengan taksi online. Berdasarkan laporan dari Bapak Kresna Priawan Djokosoetono dan Bapak Purnomo Prawiro selaku komisaris utama dan direktur utama PT. Blue Bird Tbk., menyatakan bahwa tahun 2016 merupakan tahun penuh dinamika yang ditandai munculnya tantangan baru yaitu layanan taksi online sebagai alternative transportasi umum bagi masyarakat Indonesia. Persaingan menjadi semakin berat dan tidak sehat ketika para penyedia jasa taksi online

tersebut tidak mengikuti regulasi yang berlaku. Industri transportasi Indonesia, khususnya industri transportasi angkutan umum darat, menghadapi disrupsi dari penyedia jasa aplikasi transportasi. Hal ini otomatis menyebabkan persaingan tidak sehat karena para penyedia jasa aplikasi transportasi bertindak layaknya perusahaan taksi pada umumnya namun tidak mematuhi aturan-aturan yang berlaku. Bluebird merasakan dampak dari persaingan tidak sehat tersebut sebagai akibat melemahnya segmen taksi regular dan eksekutif.

Pada tahun 2017, Bluebird masih mengalami hal yang serupa dengan tahun sebelumnya. Bahkan pada tahun ini penjualan mengalami penurunan yang cukup drastis dari tahun sebelumnya. Realisasi penjualan pada tahun 2017 adalah sebesar Rp. 4.203.846.000.000, persentase realisasi terhadap anggarannya hanya mencapai 92,43%, dengan selisih realisasi lebih kecil sebesar Rp 343.886.600.000 dari anggaran penjualannya. Berdasarkan laporan Dewan Komisaris PT. Blue Bird Tbk., tahun 2017 merupakan tahun yang sama menantanginya seperti tahun sebelumnya, dimana gempuran persaingan dari Angkutan Sewa Khusus atau marak dikenal sebagai taksi online masih masif terjadi dan perubahan peta persaingan terjadi dengan sangat dinamis dan dalam waktu yang cepat.

Sedangkan pada tahun 2018 menjadi momentum yang baik untuk Bluebird, Perseroan berhasil meraih peningkatan pendapatan setelah mengalami penurunan dalam dua tahun terakhir. Realisasi penjualan pada tahun ini sebesar Rp. 4.218.702.000.000, nilai tersebut lebih besar dari anggarannya dengan persentase realisasi sebesar 100,32% dengan selisih sebesar Rp. 13.636.200.000. Berdasarkan laporan Direksi PT. Blue Bird Tbk., kehadiran taksi online yang begitu masif dan terjadi dengan sangat cepat sejak tahun 2016, mengubah cara Perseroan melihat bisnis yang selama ini dijalankan dan memaksa Perseroan untuk berpikir di luar pola kebiasaan yang ada, dan

menemukan strategi baru agar dapat tetap kompetitif dan relevan di mata customer. Berbagai pengembangan baik dari sisi sumber daya manusia maupun teknologi dilakukan oleh perseroan seperti memperkuat kualitas pelayanan dengan melakukan pengembangan terutama di sisi IT, kolaborasi, dan pengembangan layanan-layanan baru bagi customer. Hingga akhirnya pada tahun 2018 buah dari kerja keras Perseroan mulai menunjukkan hasil.

Pada tahun 2019 realisasi penjualan Perseroan mengalami penurunan kembali dari tahun sebelumnya, realisasi penjualan pada tahun ini adalah sebesar Rp. 4.047.691.000.000. Namun, meskipun penjualan mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, pada tahun 2019 ini penjualan PT Blue Bird Tbk. berhasil mencapai anggaran penjualannya. Nilai realisasi penjualan lebih besar dari anggarannya dengan selisih sebesar Rp. 185.292.000.000, dan dengan persentase realisasi sebesar 104,79%. Berdasarkan laporan Direksi PT. Blue Bird Tbk. penjualan Perseroan mengalami penurunan dari tahun sebelumnya terutama akibat dari tahun politik yang terjadi ditahun 2019. Situasi politik dan sosial yang terjadi pada 6 bulan pertama di 2019 tentunya memiliki dampak tersendiri bagi bisnis Perseroan, terutama dinamika sosial yang terjadi di Jakarta pasca pengumuman hasil pemilihan Presiden. Dinamika tersebut tentunya mempengaruhi mobilitas masyarakat dan memiliki dampak yang penuh tantangan bagi Perseroan. Namun, pencapaian tersebut sudah sesuai dengan harapan manajemen mengingat kondisi sosial politik yang terjadi di sepanjang tahun 2019.

#### **D. PENUTUP**

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah disajikan, maka kesimpulan yang dapat diambil mengenai perhitungan anggaran penjualan dengan menggunakan metode kuadrat terkecil pada PT Blue Bird Tbk. adalah sebagai berikut:

1. Penjualan PT Blue Bird Tbk. untuk periode 2020 setelah dihitung dengan menggunakan metode kuadrat terkecil dianggarkan sebesar Rp. 3.519.732.200.000.
2. Realisasi penjualan PT Blue Bird Tbk. pada tahun 2015 telah mencapai target penjualannya. Sedangkan di tahun 2016 sampai dengan tahun 2017 karena adanya beberapa faktor yang terjadi, realisasi penjualan PT Blue Bird Tbk. mengalami penurunan yang cukup drastis dan tidak mencapai anggaran penjualannya. PT Blue Bird Tbk. terus bekerja keras untuk meningkatkan penjualannya sehingga realisasi penjualan mengalami peningkatan di tahun 2018 serta berhasil mencapai anggaran penjualannya. Pada tahun 2019 realisasi penjualan PT Blue Bird Tbk. mengalami penurunan kembali dari tahun sebelumnya, namun walaupun realisasi penjualan pada tahun tersebut menurun tetapi anggaran penjualan telah berhasil dicapai.
3. Persaingan dengan taksi online yang berlangsung dengan sangat intens diseluruh wilayah operasi perseroan, menjadi salah satu kendala yang menghambat pencapaian target penjualan PT Blue Bird Tbk. serta menjadi penyebab menurunnya realisasi penjualan pada beberapa periode.
4. Usaha untuk memperkuat kualitas pelayanan dengan melakukan pengembangan teknologi terutama di sisi IT, kolaborasi dengan berbagai pihak, dan pengembangan layanan-layanan baru bagi customer, hal tersebut berhasil meningkatkan realisasi penjualan PT Blue Bird Tbk.

Berdasarkan hasil pembahasan yang penulis sampaikan, maka penulis memberikan saran yang mungkin dapat berguna bagi perusahaan, yaitu:

1. Akibat persaingan yang dihadapi dengan para penyedia jasa transportasi online, sebaiknya PT Blue Bird Tbk. selalu berpikir kreatif dalam menciptakan suatu hal yang baru dengan memanfaatkan

teknologi yang semakin canggih serta mengupayakan strategi dan inovasi-inovasi baru guna mengikuti perkembangan zaman, dengan tetap mengedepankan kenyamanan para penumpang.

2. PT. Blue Bird Tbk. lebih meningkatkan promosi untuk menarik perhatian para pelanggan, misalnya dengan cara memasang iklan dan memberikan diskon kepada pelanggan pada saat hari-hari tertentu seperti pada saat tanggal cantik 12-12 atau tanggal yang bersejarah seperti 17 Agustus dan lainnya.
3. Sebaiknya PT Blue Bird Tbk. menerapkan anggaran penjualan dengan metode yang telah penulis bahas untuk menentukan target penjualan yang ingin dicapai oleh perusahaan agar dapat menjaga kestabilan penjualan

## E. DAFTAR PUSTAKA

- Bragg, Steven M. 2014. Penganggaran (Budgeting): Panduan Komprehensif. Jakarta: PT Indeks
- Hansen, Don R. dan Mariyanne M. Mowen 2019. Akuntansi Manajerial, Edisi Delapan, Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat
- Heizer, Jay & Barry Render. 2011. Manajemen Operasi, Edisi Sembilan, Buku Dua. Jakarta: Salemba Empat
- <https://www.bluebirdgroup.com> (diakses pada tanggal 02/06/2020)
- Nafarin M. 2018. Penganggaran Perusahaan, Edisi Tiga, Cetakan Kesepuluh. Jakarta: Salemba Empat
- Utami, Novia Midya. 2019. 14 Macam Anggaran Keuangan yang Harus Dimiliki Perusahaan. <https://www.Jurnal.id> (diakses pada tanggal 28/06/2020)
- Utari, Dewi dkk. 2016. Akuntansi Manajemen Edisi Empat. Jakarta: Mitra Wacana Media

---

**MANAJEMEN RISIKO PEMBERIAN KREDIT TANPA AGUNAN UNTUK  
MENGURANGI RISIKO KREDIT DI PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk  
KANTOR CABANG UTAMA FATMAWATI**

**Tedi Rochendi<sup>1)</sup>, Sugeng Sudaryatno<sup>2)</sup>, David Maxyfer Maro<sup>3)</sup>**

<sup>1,2,3</sup>Prodi Keuangan dan Perbankan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

Correspondence author: Tedi Rochendi, teddy.rochendi@yahoo.com, Jakarta, Indonesia

**Abstract**

Credit Risk is a risk of loss caused by the inability (default) of the debtor to pay his debts, both principal and interest, or both. Loss risk is a loss that occurs as a direct or indirect consequence of a risk event. At PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Fatmawati Main Branch Office credit problems are still often found and mitigation is something that affects the achievement of the goals of PT. BNI (Persero) Tbk KCU Fatmawati. If the risk cannot be properly mitigated, the welfare of the bank will be disturbed. The risk factor for loss can be caused by two things, namely the risk of loss caused by the customer deliberately not wanting to pay his credit even though he is able and the risk of loss due to the customer accidentally, namely due to disasters such as natural disasters, fires and others. The cause of not being collected is due to a grace period for repayment (period). The longer the term of a credit, the greater the risk of being uncollectible, and vice versa. This risk is the responsibility of the bank, both intentional and unintentional.

**Keywords:** credit, collateral, risk management

**Abstrak**

Risiko Kredit (Credit Risk) adalah suatu Risiko Kerugian yang disebabkan oleh ketidakmampuan (gagal bayar) dari debitur atas kewajiban pembayaran utangnya baik utang pokok maupun bungannya ataupun keduanya. Risiko kerugian adalah kerugian yang terjadi sebagai konsekuensi langsung atau tidak langsung dari kejadian risiko. Pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Utama Fatmawati permasalahan kredit masih sering ditemukan dan mitigasi menjadi hal yang mempengaruhi pencapaian tujuan PT. BNI (Persero) Tbk KCU Fatmawati. Jika risiko tidak dapat dimitigasi dengan baik maka kesehatan bank akan terganggu. Faktor risiko kerugian dapat diakibatkan dua hal, yaitu risiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya padahal mampu dan risiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak sengaja, yaitu akibat musibah seperti bencana alam, kebakaran dan lain – lain. Penyebab tidak tertagihnya sebenarnya karena adanya suatu tenggang waktu pengembalian (jangka waktu). Semakin panjang jangka waktu suatu kredit semakin besar risikonya tidak tertagih, demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggung jawab bank baik risiko yang disengaja maupun yang tidak disengaja.

**Kata Kunci :** risiko, kredit, bank

## A. PENDAHULUAN

Risiko dapat didefinisikan sebagai potensi kerugian akibat terjadi suatu peristiwa tertentu. Risiko Bisnis adalah Probabilitas yang gagal dalam operasi organisasi dan lingkungan (seperti persaingan dan kondisi ekonomi yang buruk) yang dapat mengganggu kemampuan organisasi perusahaan untuk pengembalian investasi, yang bisa terjadi secara langsung dikarenakan dari keputusan investasi perusahaan, yang tercermin dalam struktur aktivitya. Dalam hal ini, tingkat risiko aktiva perusahaan jika perusahaan tidak menggunakan utang.

Risiko – risiko yang terjadi tidak dapat dihindari, tetapi dapat dikelola dan dikendalikan. Oleh karena itu, bank memerlukan kebijakan manajemen risiko, sebagai filter atau pemberi peringatan terhadap kegiatan usaha bank. Manajemen risiko merupakan serangkaian prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko yang timbul dari seluruh kegiatan usaha bank atau perusahaan. Risiko saat ini telah menjadi perhatian khusus dari Bank Indonesia dalam pengaturan perbankan di Indonesia. Melihat masalah yang dihadapi saat ini semakin kompleks bersama dengan semakin beragamnya jenis produk yang ditawarkan. Ketahanan atas adanya risiko ini diperlukan untuk mengimbangi pesatnya perkembangan perbankan.

Dalam Peraturan Bank Indonesia No 5/8/PBI/2013, jenis risiko yang dihadapi perbankan meliputi risiko pembiayaan/kredit, risiko pasar, Dari berbagai risiko tersebut, risiko pembiayaan/kredit yang dapat dikatakan sebagai risiko yang paling mendominasi di lembaga keuangan. Risiko pembiayaan merupakan risiko yang diakibatkan kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajiban kepada pihak bank sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Oleh karena itu, tiap lembaga keuangan harus mampu mengelola risiko agar tidak terjadi

kerugian kepada pihak bank selaku entitas bisnis.

Pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Utama Fatmawati permasalahan kredit masih sering ditemukan dan mitigasi menjadi hal yang mempengaruhi pencapaian tujuan PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Utama Fatmawati. Jika risiko tidak dapat dimitigasi dengan baik maka kesehatan bank akan terganggu.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Utama Fatmawati dalam menangani pemberian yang dilakukan oleh nasabah bagaimana manajemen/mitigasi risiko dari pemberian Kredit Tanpa Agunan (KTA) di PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Utama Fatmawati.

Pengertian kredit menurut Undang – Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Berdasarkan Workbook level I Global Association of Risk Professional – Badan Sertifikasi Manajemen Risiko (2005 : A.4) risiko didefinisikan sebagai “ *Change of a outcome*”. Maksudnya adalah suatu kemungkinan akan terjadinya hasil yang tidak diinginkan, yang dapat menimbulkan kerugian apabila tidak diantisipasi serta tidak dikelola semestinya. Menurut Philip Best (2004) menyatakan bahwa risiko adalah kerugian secara finansial, baik secara langsung maupun tidak langsung. Sedangkan menurut Peraturan Bank Indonesia (PBI), Risiko bisnis adalah risiko yang berkaitan dengan pengelolaan usaha bank sebagai perantara keuangan.

Risiko dalam konteks perbankan menurut Adiwarman A. Karim (2004) merupakan suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan maupun yang tidak dapat

diperkirakan yang berdampak negatif terhadap pendapatan dan permodalan bank. Bank Indonesia (PBI No.5/8/PBI/2003), mendefinisikan risiko sebagai “Potensi terjadinya peristiwa (event) yang dapat menimbulkan kerugian bank”. Sehingga risiko dapat didefinisikan sebagai kombinasi dari tingkat kemungkinan terjadinya sebuah peristiwa beserta konsekuensinya terhadap bank, dimana setiap kegiatan mengandung kemungkinan itu dan memiliki konsekuensi untuk mendatangkan keuntungan atau kerugian atau mengancam sebuah kesuksesan. Dari definisi pendapat-pendapat tersebut, risiko dapat dikatakan sebagai suatu peluang atau kemungkinan terjadinya sesuatu yang buruk atau hilangnya sesuatu yang bernilai. Nilai yang dimaksud adalah berupa kesehatan, status sosial, kekayaan, barang, harta maupun kesejahteraan dan kebahagiaan. Risiko memiliki karakteristik sebagai berikut :

1. Merupakan ketidakpastian atas terjadinya suatu peristiwa
2. Merupakan ketidakpastian yang bila terjadi akan menimbulkan kerugian.

Dilihat dari sisi landasan hukumnya, manajemen risiko merupakan aplikasi dan prinsip kehati – hatian secara umum dianut perbankan dan juga merupakan kewajiban karena diamanatkan oleh Undang – Undang tentang perbankan.

Sebagai lembaga perbankan pada umumnya, bank memerlukan serangkaian prosedur dan metodologi yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha. Melalui manajemen risiko ini sasarannya adalah mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan jalannya kegiatan usaha bank dengan tingkat risiko yang wajar secara terarah, terintegrasi, dan berkesinambungan.

### **Manajemen Risiko**

Manajemen risiko merupakan serangkaian prosedur dan metodologi yang

digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank. Manajemen risiko adalah sebuah proses. Sebagai sebuah proses, di dalamnya terdapat berbagai tahapan yang saling berkaitan dan berulang untuk saling melengkapi dan menyempurnakan. Proses manajemen risiko berjalan beriringan dengan proses perbankan itu sendiri dan menyatu dengan seluruh aktivitas bisnis yang dilakukan oleh perbankan. Proses manajemen risiko yang efektif akan membantu mengidentifikasi risiko mana yang menjadi ancaman terbesar bagi organisasi dan memberikan panduan untuk menanganinya.

### **Jenis – jenis risiko**

Bagi pelaku sektor bisnis dan pihak perbankan khususnya perlu mengamati dan memahami jenis-jenis risiko dengan seksama, karena menyangkut dengan penyaluran kredit yang diberikan kepada para debiturnya dan risiko yang akan ditanggung oleh para debiturnya tersebut. Dari sudut pandang akademis ada banyak jenis risiko namun secara umum risiko itu hanya dikenal dalam 2 tipe saja, yaitu:

1. Risiko Murni dapat dikelompokkan pada 3 risiko yaitu:
  - a. Risiko asset fisik. Merupakan risiko yang berakibat timbulnya kerugian pada asset fisik suatu perusahaan.
  - b. Risiko karyawan. Merupakan risiko karena apa yang dialami oleh karyawan yang bekerja di perusahaan tersebut.
  - c. Risiko legal. Merupakan risiko dalam bidang kontrak yang mengecewakan atau kontrak tidak berjalan sesuai dengan rencana
2. Risiko spekulatif ini dapat dikelompokkan kepada 4 tipe risiko yaitu:
  - a. Risiko pasar. Merupakan risiko yang terjadi dari pergerakan harga di pasar.
  - b. Risiko kredit. Merupakan risiko yang terjadi karena counter party gagal

- memenuhi kewajibannya kepada perusahaan.
- c. Risiko likuiditas. Merupakan risiko ketidakmampuan memenuhi kebutuhan kas.
- d. Risiko operasional. Merupakan risiko yang disebabkan pada kegiatan operasional yang tidak berjalan dengan lancar

### **Tujuan Manajemen Risiko**

Tujuan dari manajemen risiko yaitu,

1. Agar perusahaan tetap hidup atau beraktivitas dengan perkembangan yang berkesinambungan.
2. Memberikan rasa aman
3. Biaya risiko manajemen yang efisien dan efektif
4. Agar pendapatan perusahaan menjadi stabil
5. Memberikan kepuasan bagi pemilik dan pihak lain,
6. Memperkecil adanya gangguan dalam berproduksi
7. Mengembangkan pertumbuhan perusahaan dan
8. Mempunyai tanggung jawab sosial terhadap karyawan

### **Proses Manajemen Risiko**

Manajemen sebagai proses pengawasan terhadap pekerjaan yang dilaksanakan pekerja atau staff secara bersama – sama untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Proses manajemen risiko merupakan tindakan dari seluruh entitas terkait dalam organisasi. Tindakan berkesinambungan yang dilakukan sejalan dengan definisi manajemen risiko yang telah di tentukan yaitu identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menetapkan solusi, serta melakukan monitoring dan pelaporan risiko.

Proses manajemen risiko diantaranya yaitu :

1. Identifikasi Risiko  
Pelaksanaan identifikasi risiko dengan melakukan analisis terhadap karakteristik risiko yang ada pada bank. Proses identifikasi risiko didasari pada pengalaman kerugian yang pernah terjadi.

2. Evaluasi/Pengukuran risiko  
Dilakukan untuk mengukur risiko yang ada pada bank, dapat dilakukan secara kualitatif maupun kuantitatif. Metode pengukuran tersebut dapat berasal dari Bank Indonesia atau dari bank itu sendiri. Pemilihan metode pengukuran disesuaikan dengan karakteristik dan kompleksitas kegiatan usaha.
3. Pemantauan risiko  
Bank harus melakukan teknik pemantauan risiko yaitu berupa system dan prosedur berupa eksposur risiko, toleransi risiko, kepatuhan limit internal, dan hasil stress testing, atau konsistensi pelaksanaan dengan kebijakan dan prosedur yang ditetapkan . Selanjutnya bank harus menerapkana sistem pengelolaan risiko untuk mencegah terjadinya hal buruk dalam hasil proses pemantauan risiko.
4. Pengendalian risiko  
Proses pengendalian risiko harus sesuai dengan eksposur risiko atau tingkat risiko yang akan diambil. Pengendalian risiko dilakukan oleh bank, antara lain dengan metode mitigasi risiko serta penambahan modal untuk menyerap potensi kerugian.

## **B. METODE PENELITIAN**

Penelitian menggunakan metode kualitatif, tempat penelitian adalah PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk KCU Fatmawati yang berlokasi di jalan RS Fatmawati Blok D3 No.115, dengan metode pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Saat ini, 60% saham-saham BNI dimiliki oleh Pemerintah Republik Indonesia, sedangkan 40% sisanya dimiliki oleh masyarakat, baik individu maupun institusi, domestik dan asing. BNI kini tercatat sebagai Bank nasional terbesar ke-4 di Indonesia, dilihat dari total aset, total kredit maupun total dana pihak ketiga. Dalam memberikan layanan finansial secara terpadu, BNI didukung oleh sejumlah perusahaan anak, yakni Bank BNI Syariah, BNI

Multifinance, BNI Sekuritas, BNI Life Insurance, dan BNI Remittance.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan informasi yang didapatkan dari wawancara dan dokumentasi, mitigasi risiko pemberian kredit tanpa agunan di PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk KCU Fatmawati dilakukan dengan cara pemahaman risiko, evaluasi risiko, pemantauan risiko dan pengendalian risiko yang dijelaskan sebagai berikut :

#### 1. Pemahaman risiko/ Identifikasi risiko

Proses identifikasi/pemahaman risiko dilakukan dengan menganalisis sumber risiko dari seluruh aktivitas bank, minimal dilakukan terhadap risiko produk dan aktivitas bank, serta memastikan bahwa risiko dari produk dan aktivitas baru telah melalui proses manajemen risiko yang layak sebelum diperkenalkan atau dijalankan.

Pada tahap ini sebelum memberikan fasilitas kredit tanpa agunan, PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk KCU Fatmawati melakukan tindakan berupa manajemen risiko, dengan cara mengidentifikasi risiko yang akan dialami setiap debitur/calon debitur, baik itu potensi-potensi risiko yang terlihat maupun yang tidak terlihat.

Bank wajib melakukan identifikasi risiko secara berkala dan memiliki metode atau sistem yang digunakan sebelum memberikan fasilitas kredit. Mitigasi lainnya yang dilakukan PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk KCU Fatmawati pada kredit tanpa agunan yaitu dengan melakukan penggolongan nasabah yang akan diberikan kredit. Pada pemberian kredit tanpa agunan nasabah digolongkan menjadi 3 yaitu Pegawai tetap, wirusaha dan profesi.

#### 2. Evaluasi risiko/Pengukuran risiko

Tingkatan proses mitigasi selanjutnya yang dilakukan setelah identifikasi risiko adalah dengan melakukan evaluasi/

pengukuran risiko yang bertujuan untuk memahami karakter individu seperti apa yang akan dihadapi agar risiko lebih bisa dikendalikan.

Risiko kredit diukur dengan mengukur risiko inheren, yaitu risiko yang melekat pada aktivitas perkreditan. Pengukuran risiko inheren kredit dilakukan dengan menetapkan potensi kerugian akibat risiko kredit yaitu mengukur berapa besar kemungkinan terjadinya kesalahan dalam proses kredit, selanjutnya menetapkan dampak yang dapat ditimbulkan apabila potensi risiko tersebut menjadi kenyataan.

Pihak bank wajib melakukan tindakan pengukuran risiko yang mencakup 2 hal yaitu

- evaluasi secara berkala terhadap kesesuaian asumsi dan sumber data serta
- prosedur yang digunakan bank untuk mengukur risiko.

Pada tahap ini manajemen PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk KCU Fatmawati sudah menempatkan ukuran atau skala yang dipakai termasuk model metodologi penelitian yang akan digunakan. Data – data yang masuk sudah dapat digunakan dan diproses lebih lanjut sesuai dengan standart operasional perusahaan. Sistem pengukuran yang digunakan untuk mengukur eksposur risiko bank sebagai pedoman untuk melakukan pengendalian dan perlu dilakukan secara berkala dan terstruktur.

Metode pengukuran risiko dapat dilakukan sesuai dengan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia dan kebijakan yang kembangkan oleh PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, serta dilakukan sesuai dengan kondisi yang ada.

Pengukuran risiko yang dilakukan oleh PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk KCU Fatmawati yaitu mengidentifikasi karakter nasabah dengan menerapkan prinsip 4 C (Character,

Capacity, Capital, Condition) sebagai berikut :

a. Character

Pada kriteria penilaian ini yaitu dengan melihat bagaimana sikap/karakter dan latar belakang calon peminjam atau nasabah yang mengajukan permohonan kredit. Karakter dilihat dari wawancara yang dilakukan oleh pihak bank dengan calon peminjam atau bisa juga dengan melihat Informasi Debitur (IDEB) melalui BI Checking .

Pada tahap ini pihak bank akan dapat melihat bagaimana reputasi calon peminjam, apakah si calon peminjam memiliki catatan kriminal atau memiliki kebiasaan buruk dalam keuangan, seperti memiliki rekor kredit macet di berbagai tempat atau tidak melunasi pinjamannya.

b. Capacity

Pada tahap ini analisis di lakukan untuk menilai kemampuan debitur/calon debitur dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis atau pekerjaan yang digelutinya serta kemampuan mencari laba, sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang semakin besar kemampuannya untuk membayar kredit.

c. Capital

Pada tahap ini bank menganalisis sumber – sumber dana atau modal yang disediakan oleh pihak peminjam atau calon debitur. Biasanya bank tidak akan bersedia untuk membiayai suatu perusahaan 100%, artinya setiap nasabah yang mengajukan permohonan kredit harus juga menyediakan dana dari sumber lainnya atau modal sendiri.

d. Condition

Tujuan dari penilaian terhadap kondisi ekonomi nasabah peminjam/calon debitur ialah untuk mengetahui apakah penghasilan (pokok atau lainnya) calon debitur cukup untuk bisa membayar angsuran kredit selama jangka waktu

kredit yang diberikan oleh pihak bank. Karena ketika kondisi perekonomian yang stabil, tentu tingkat pengembalian kreditnya akan sesuai dengan jangka waktu kredit, begitupun sebaliknya jika kondisi ekonominya kurang baik maka kemungkinan adanya risiko – risiko semakin besar.

3. Pemantauan risiko

Langkah selanjutnya yaitu melaukan pemantauan terhadap risiko, risiko yang terjadi dapat dikelola /diantisipasi dengan banyak cara contohnya menghindari risiko, menahan risiko atau transfer risiko kepada pihak lain.

Pada tahap ini manajemen bank sudah melakukan pengelolaan data. Hasil pengelolaan dijabarkan dalam bentuk yang dianjurkan sesuai dengan SOP yang ada beserta akibat – akibat atau pengaruh yang akan ditimbul. Marketing harus teliti dalam menganalisis nasabah pada saat kunjungan rutin melihat perkembangan nasabah. Marketing harus menempatkan alternatif – alternatif jika dikemudian hari terjadi hal – hal yang tidak diinginkan .

Bank Negara Indonesia memiliki sistem dan prosedur yang sudah ada untuk melakukan pemantauan risiko. Pemantauan risiko dilakukan secara berkala dan dan disampaikan kepada manajemen secara berkala untuk menyiapkan beberapa strategi mitigasi risiko jika diperlukan. Penerapan suatu prosedur yang efektif akan mencegah terjadinya gangguan.

4. Pengendalian risiko

Seluruh bank wajib melakukan langkah–langkah pengendalian atas risiko yang dapat membahayakan kelangsungan usaha bank. Pengendalian risiko adalah upaya bank untuk mengurangi atau menghilangkan risiko,disesuaikan dengan eksposur risiko dan tingkat akan diambil dan toleransi risiko bank. Langkah–langkah pengendalian risiko dilakukan dengan cara mitigasi risiko, antara lain lindung nilai dan penambahan modal untuk menyerap potensi kerugian.

PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk KCU Fatmawati memiliki sistem pengendalian dan bagaimana cara mengelola risiko sesuai dengan ketentuan dan kebijakan yang di keluarkan oleh PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Dalam pengendalian risiko marketing harus menetapkan alternatif yang ada dan marketing sudah memiliki pemahaman yang mendalam dengan cara memilih alternatif yang terbaik.

Alternatif yang dipilih PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk adalah dengan bekerja sama dengan pihak asuransi/pihak penjamin dengan cara membagi risiko yang ada dengan pihak asuransi/penjamin. Jaminan yang diberikan pihak asuransi adalah pembayaran klaim kepada nasabah.

Manfaat yang didapat dengan membagi risiko adalah asuransi berperan sebagai penetralisir risiko, pada saat risiko terjadi dan semakin cenderung membesar pihak asuransi akan berusaha meminimalisir semaksimal mungkin. Asuransi juga sebagai pihak pengganti kerugian karena jika nasabah mengalami kerugian (kecelakaan atau meninggal dunia) maka pihak asuransi akan menanggung kerugian tersebut.

### **Kolektabilitas Kredit Tanpa Agunan**

1. Kolektabilitas A – Lancar (pas)  
Kriteria atau ukuran suatu kredit dapat dikatakan lancar apabila :
  - a. Pembayaran angsuran pokok dan/ atau bunga tepat waktu
  - b. Memiliki mutasi rekening yang aktif
2. Kolektabilitas B – Dalam Perhatian Khusus (special mention)  
Artinya suatu kredit dikatakan dalam perhatian khusus apabila memenuhi kriteria antara lain :
  - a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau bunga yang belum melampaui 90 hari
  - b. Kadang – kadang terjadi cerukan

- c. Jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan
  - d. Mutasi rekening relatif aktif
  - e. Didukung pinjaman baru
3. Kolektabilitas C – Kurang Lancar (substandard)  
Suatu kredit dikatakan kurang lancar apabila memenuhi kriteria antara lain :
    - a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 90 hari
    - b. Sering terjadi cerukan
    - c. Terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari
    - d. Frekuensi mutasi rekening relatif rendah
    - e. Terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur
    - f. Dokumen pinjaman yang lemah
  4. Kolektabilitas D – Diragukan (doubtful)  
Dikatakan diragukan apabila memenuhi kriteria berikut antara lain:
    - a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau bunga yang telah malampaui 180 hari
    - b. Terjadi cerukan yang bersifat permanen atau
    - c. Terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari.
    - d. Terjadi kapitalisasi bunga
    - e. Dokumen hukum yang lemah baik untuk perjanjian kredit maupun pengikatan jaminan
  5. Kolektabilitas E – Macet (loss)  
Kualitas kredit dikatakan macet apabila memenuhi kriteria berikut antara lain :
    - a. Terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 270 hari
    - b. Kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru
    - c. Dari segi hukum dan kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai yang wajar.

### **Teknik Penyelesaian Kredit Tanpa agunan yang macet**

Hampir setiap bank mengalami kredit macet alias nasabah tidak mampu lagi untuk melunasi kreditnya . Kemacetan suatu fasilitas kredit disebabkan oleh dua faktor, yaitu :

#### 1. Dari pihak perbankan

Dalam hal ini analisis kredit kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan dengan rasio – rasio yang ada. Akibatnya, apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Kemacetan suatu kredit dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analisis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara tidak objektif.

#### 2. Dari pihak Nasabah

- a. adanya unsur kesengajaan. Artinya nasabah sengaja tidak mau membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan dengan sendiri macet
- b. Adanya unsur kesengajaan. Artinya nasabah memiliki kemauan untuk membayar, tetapi tidak mampu dikarenakan usaha dibiayai terkenan musibah misalnya kebakaran atau kebakaran

Untuk mengatasi kredit tanpa agunan yang macet seperti diatas pihak bank perlu melakukan penyelamatan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian. Penyelamatan kredit macet dapat dilakukan dengan beberapa metode yaitu :

#### 1. Rescheduling

yaitu dengan cara :

- a. memperpanjang jangka waktu kredit  
Dalam hal ini debitur diberikan keringanan dalam membayar jangka waktu kredit, misalnya perpanjangan jangka waktu kredit dari 6 bulan menjadi 1 tahun sehingga debitur mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya.
- b. memperpanjang jangka waktu angsuran

memperpanjang angsuran hampir sama dengan jangka waktu kredit yaitu dengan cara memperpanjang pembayaran jangka waktu angsuran kreditnya, misalnya 36 kali menjadi 48 kali dan hal ini tentu saja jumlah angsuran pun menjadi mengecil seiring dengan penambahan jumlah angsuran.

#### 2. Reconditioning

- a. Kapitalisasi bunga, yaitu dengan cara bunga dijadikan utang pokok
- b. Penundaan pembayaran sampai dengan waktu tertentu.  
Maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya, sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa
- c. Penurunan suku bunga  
dimaksudkan agar lebih meringankan beban nasabah. Misalnya jika bunga pertahun sebelumnya dibebankan 17 % diturunkan menjadi 15%, hal ini tergantung dari pertimbangan bank bersangkutan. Penurunan suku bunga akan mempengaruhi jumlah angsuran yang semakin mengecil, sehingga diharapkan dapat membantu meringankan nasabah.

#### 3. Restructuring

Metode ini dilakukan dengan cara :

- a. Menambah jumlah kredit
- b. Menambah equity dengan menyetor uang tunai, tambahan dari pemilik.

Kredit Tanpa Agunan adalah kredit yang diberikan bank dalam bentuk uang tunai, yang dapat diperoleh tanpa memberikan jaminan. KTA umumnya disediakan bank untuk berbagai keperluan, diantaranya biaya pendidikan, renovasi rumah, modal kerja, dan untuk kebutuhan lainnya.

Keuntungan dari pemberian kredit tanpa agunan yaitu

1. Plafond kredit dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan
2. Dapat membayar angsuran dengan jumlah yang relatif fleksibel, sesuai dengan kemampuan
3. Dana kredit dapat dipergunakan untuk berbagai keperluan

4. Jangka waktu kredit fleksibel
5. Dapat membayar angsuran melalui transfer ataupun secara tunai

Karakteristik dari Kredit tanpa agunan yaitu

1. Tidak memerlukan jaminan
2. Proses kredit umumnya lebih cepat dan mudah.
3. Biaya provisi dan administrasi akan didebet langsung dari rekening anda
4. Dapat digunakan berbagai kebutuhan
5. Total kredit dapat diambil tunai
6. Perhitungan bunga dilakukan berdasarkan ketentuan yang berlaku di masing-masing bank
7. Dapat diajukan oleh karyawan, wiraswasta, atau professional.

#### D. PENUTUP

Berdasarkan pembahasan sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Untuk mengantisipasi risiko yang muncul pada produk kredit tanpa agunan – BNI Fleksi di PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Utama Fatmawati memiliki penerapan dalam mengantisipasi risiko – risiko yang terjadi khususnya risiko kredit. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk menerapkan beberapa cara dengan berpedoman pada peraturan Bank Indonesia no 11/25/PBI/2009 mengenai penerapan manajemen risiko bagi bank umum dan unit usahanya, diantaranya yaitu dengan proses penilaian risiko dengan langkah awal yang dilakukan adalah mengidentifikasi risiko, kemudian pengukuran risiko dengan menggunakan metode scoring dilakukan berdasarkan pada historis nasabah dan menggunakan 5 C yaitu character, capacity, capital, collateral, condition of economic. Setelah di lanjutkan dengan pemantauan risiko dan yang terakhir yaitu pengendalian risiko dengan membagi risiko ke pihak lain (asuransi).

2. Berdasarkan pembahasan yang terdapat pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menyarankan :
  - a. Peningkatan promosi dan sosialisasi agar masyarakat tertarik dengan produk kredit tanpa agunan pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Utama Fatmawati.
  - b. Memberikan pelayanan yang lebih baik lagi serta fasilitas terbaik, dan mengembangkan produk secara inovatif.
  - c. Peningkatan pelayanan kepada nasabah dengan senyum, salam, sapa.
3. Penerapan manajemen yang tepat dan baik, yaitu dengan pelayanan yang memuaskan penambahan sumber daya manusia yang ahli, terampil, dan berkompentensi, pengelolaan laporan keuangan yang tepat dan teliti, strategi pemasaran yang jitu dan tepat sasaran.

#### E. DAFTAR PUSTAKA

- Kasmir, 2015. “Manajemen Perbankan”- Ed.Revisi – cet 13. Jakarta : RajaGrafindo Persada
- Kasmir, 2016. “Dasar – dasar Perbankan” – Ed. Revisi – cet 14. Jakarta : RajaGrafindo Persada.
- Ikatan Bankir Indonesia (IBI) , 2015. ”Manajemen Risiko I “ – Ed.Pertama. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Idroes, Ferry N dan Sugiarto, 2006. ”Manajemen Risiko perbankan” dalam Konteks Kesepakatan Basel dan Peraturan Bank Indonesia. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- <https://www.bni.co.id/id-id/>

## ANALISIS PERTUMBUHAN TRANSAKSI SIMPAN PINJAM KOPERASI SEBELUM DAN SELAMA PSBB STUDI KASUS PADA KOPERASI KARUNIKA

Erman Sutandar<sup>1)</sup>, Slamet Soesanto<sup>2)</sup>, Juprannudin<sup>3)</sup>

<sup>1</sup>Prodi Keuangan dan Perbankan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

<sup>2,3</sup>Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

Correspondence author: Erman Sutandar, sutandarerman@gmail.com, Jakarta, Indonesia

### Abstract

The basis of cooperative activities is cooperation which is considered as a way to solve various problems faced by each member. Moreover, during this PSBB period, there were many people whose income was reduced. Therefore, it is appropriate for cooperatives to be important in the economic system of a country in addition to other economic sectors. In January 2020 the number of borrowers at the Karunika cooperative was 51 with a loan amount of Rp. 1,114,980,161, -. And in February 2020 the number of borrowers decreased to 41 people with a loan amount of Rp. 524,916,840, - decreased by 52.9% from January. However, at the end of the first quarter in March 2020 the number of borrowers had jumped dramatically to 97 people with a loan amount of Rp. 1,983,962,076, - increased by 277% from the previous month. Even though it does not have a significant financial contribution to increasing SHU, the Koperasi Karunika savings and loans business has fulfilled the purpose of establishing this cooperative, namely the welfare of its members. This can be seen from year to year there is an increase in the number of loans and the amount of funds lent.

**Keywords:** Growth, Transactions, Savings and Loans, Cooperatives, PSBB

### Abstrak

Dasar kegiatan koperasi adalah kerjasama yang dianggap sebagai cara untuk memecahkan berbagai persoalan yang dihadapi oleh masing-masing anggota. Terlebih lagi di masa PSBB ini banyak orang yang pendapatannya berkurang. Oleh sebab itu sudah selayaknya apabila koperasi menjadi penting dalam sistem perekonomian negara disamping sektor perekonomian lainnya. Pada bulan Januari 2020 jumlah peminjam pada Koperasi Karunika sejumlah 51 orang dengan jumlah pinjaman sebesar Rp. 1.114.980.161,-. Dan pada bulan februari 2020 jumlah peminjam menurun menjadi 41 orang dengan jumlah pinjaman Rp. 524.916.840,- turun sebanyak 52,9% dari bulan januari. Namun, pada akhir kuartal pertama pada bulan Maret 2020 jumlah dari peminjam melonjak drastis menjadi 97 orang dengan jumlah pinjaman sebanyak Rp. 1.983.962.076,- naik sebanyak 277% dari bulan sebelumnya. Sekalipun tidak mempunyai kontribusi finansial secara signifikan bagi peningkatan SHU, usaha simpan pinjam Koperasi Karunika telah memenuhi tujuan pendirian koperasi ini yakni kesejahteraan anggota. Hal ini terlihat dari tahun ke tahun terjadi peningkatan jumlah peminjaman dan jumlah dana yang di pinjamkan.

**Kata Kunci :** Pertumbuhan, Transaksi, Simpan Pinjam, Koperasi, PSBB

## A. PENDAHULUAN

Berdasarkan UU No 12 tahun 1967, koperasi Indonesia adalah organisasi ekonomi rakyat yang berwatak sosial dan beranggotakan orang-orang, badan hukum koperasi yang merupakan tata susunan ekonomi sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan. Koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur, Koperasi juga merupakan badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum.

Koperasi melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan. Koperasi bertujuan untuk menyejahterakan anggotanya. Pada hakekatnya terlebih lagi di masa Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) ini masyarakat dianjurkan untuk diam di rumah dan banyak yang kehilangan pekerjaan. Koperasi merupakan suatu lembaga ekonomi yang didirikan oleh anggota, dan untuk anggota, hal ini sangat diperlukan dan penting untuk diperhatikan sebab koperasi merupakan suatu media kegiatan saling tolong menolong bagi orang-orang yang ingin meningkatkan taraf hidupnya.

Prinsip koperasi, menurut UU No. 25 tahun 1992 Tentang Perkoperasian Pasal 5 ayat 1 disebutkan prinsip koperasi, Koperasi melaksanakan prinsip Koperasi sebagai berikut:

1. Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka;
2. Pengelolaan dilakukan secara demokratis;
3. Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota;
4. Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal;
5. Kemandirian.

Pada pernyataan Standard Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 27 (Revisi 1998), disebutkan bahwa karakteristik utama koperasi yang membedakan dengan badan usaha lain, yaitu anggota koperasi memiliki identitas ganda. Identitas ganda maksudnya anggota koperasi merupakan pemilik sekaligus pengguna jasa koperasi. Umumnya koperasi dikendalikan secara bersama oleh seluruh anggotanya, dimana setiap anggota memiliki hak

Usaha Koperasi adalah usaha yang berkaitan langsung dengan kepentingan anggota untuk meningkatkan usaha dan kesejahteraan anggota. Koperasi Simpan Pinjam adalah koperasi yang bergerak di bidang simpanan dan pinjaman. Koperasi Konsumen, koperasi yang beranggotakan para konsumen dengan menjalankan kegiatannya jual beli menjual barang konsumsi. Koperasi Produsen, koperasi beranggotakan para pengusaha kecil (UKM) dengan menjalankan kegiatan 3 pengadaan bahan baku dan penolong untuk anggotanya. Koperasi Pemasaran, koperasi yang menjalankan kegiatan penjualan produk/jasa koperasinya atau anggotanya. Koperasi Jasa, koperasi yang bergerak di bidang usaha jasa lainnya. Seperti halnya bentuk badan usaha lain, untuk menjalankan kegiatan usahanya koperasi memerlukan modal, adapun modal koperasi terdiri atas Modal Sendiri dan Modal Pinjaman. Modal Sendiri meliputi Simpanan Pokok, Simpanan Wajib, dana Cadangan dan Hibah.

Dilihat dari asal katanya, istilah Koperasi berasal dari bahasa Inggris *co-operation* yang berarti usaha bersama. Menurut ILO (International Labour Organization) dalam Subandi (2011: 18) menyebutkan bahwa: "Koperasi adalah suatu perkumpulan orang, biasanya yang memiliki kemampuan ekonomi terbatas, yang melalui suatu bentuk organisasi perusahaan yang diawasi secara demokratis, masing-masing memberikan sumbangan yang setara terhadap modal yang diperlukan, dan bersedia menanggung risiko serta menerima imbalan yang sesuai dengan usaha yang mereka lakukan".

Menurut Moh. Hatta dalam Baswir (2000:2), Koperasi didirikan sebagai persekutuan kaum yang lemah untuk membela keperluan hidupnya. Mencapai keperluan hidupnya dengan ongkos yang semurah-murahnya, itulah yang dituju. Pada koperasi didahulukan keperluan bersama bukan keuntungan.

Simpanan Pokok adalah sejumlah uang yang wajib dibayarkan oleh anggota kepada koperasi pada saat masuk menjadi anggota. Simpanan pokok tidak dapat diambil kembali selama yang bersangkutan masih menjadi anggota koperasi. Simpanan Wajib adalah jumlah simpanan tertentu yang harus dibayarkan oleh anggota kepada koperasi dalam waktu dan kesempatan tertentu.

Dana Cadangan adalah sejumlah uang yang diperoleh dari penyisihan SHU, yang dimaksudkan untuk pemupukan modal sendiri dan untuk menutup kerugian koperasi bila diperlukan. Hibah adalah sejumlah uang atau barang modal yang dapat dinilai dengan uang yang diterima dari pihak lain yang bersifat hibah/pemberian dan tidak mengikat. Adapun modal pinjaman koperasi berasal dari anggota dan calon anggota, koperasi lainnya atau anggotanya yang didasari dengan perjanjian kerjasama antar koperasi, bank dan lembaga keuangan lainnya yang dilakukan berdasarkan ketentuan perundangundangan yang berlaku, penerbitan obligasi dan surat uatang lainnya dan sumber lain yang sah.

Koperasi simpan pinjam atau koperasi kredit adalah koperasi yang bergerak dengan urusan penyimpanan dan peminjaman uang. Simpanan diterima dari anggota dalam bentuk simpanan berikut.

1. Simpanan pokok wajib, yaitu : simpanan yang disetor sekali pada saat mendaftar sebagai anggota koperasi. Simpanan ini dapat ditarik kembali, kecuali kalau keluar dari keanggotaan koperasi maka orang tersebut disebut diputihkan atau di berhentikan sebagai anggota.
2. Simpanan wajib, yaitu : simpanan yang disetor secara teratur dalam jumlah yang sudah ditetapkan. Simpanan wajib hanya

boleh diambil setelah jangka waktu tertentu.

3. Simpanan sukarela, yaitu : simpanan yang tidak ditetapkan jumlah dan waktu pembayarannya. Simpanan sukarela dapat diambil sewaktu-waktu jika dibutuhkan. Uang yang dikumpulkan dari simpanan diatas, bias dipinjamkan kepada anggota dengan syarat-syarat yang mudah dan biaya bunga yang ringan.

Menurut Raymond P. Kent (1972) dalam bukunya Money And Banking mengatakan bahwa: Kredit adalah hak untuk menerima pembayaran kewajiban untuk melakukan pembayaran pada waktu diminta, atau pada waktu yang akan datang karena penyerahan barang-barang sekarang.

## B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Karunika yang didirikan pada tahun 1984 bersamaan dengan diresmikannya Universitas Terbuka (UT). Penelitian ini menggunakan metode Dekriptif kualitatif dengan menggunakan data sekunder berupa data simpan pinjam anggota yang diambil sebelum diberlakukannya PSBB dan setelah diberlakukannya PSBB, kemudian data tersebut akan dianalisa kenaikan dan penurunannya akibat kebijakan PSBB tersebut.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Koperasi Karunika memiliki dua kegiatan usaha, yaitu usaha simpan pinjam dan usaha non simpan pinjam, usaha simpan pinjam diperuntukan bagi anggota untuk mendapatkan dana dalam bentuk pinjaman dengan bunga ringan, sedangkan usaha non-simpan pinjam diperuntukan bagi penjualan barang-barang kebutuhan sehari-hair anggota dan penjualan benda-benda UT untuk masyarakat umum. Bidang usaha Koperasi Karunika seperti yang telah dikemukakan sebelumnya, dikelompokkan dua bidang usaha, yaitu bidang usaha simpan pinjam dan usaha non simpan pinjam. Untuk lebih

jelasan berikut paparan dari masing-masing bidang usaha.

1. Usaha Simpan Pinjam

Usaha ini merupakan usaha yang banyak dilakukan oleh kebanyakan Koperasi, Karena sesuai dengan undang-undang Koperasi Nomer 25 tahun 1992 dan AD/ART Koperasi Karunika, setiap anggota mempunyai kewajiban untuk menyertakan modal bentuk simpanan kepada Koperasi. Dan simpanan yang telah di setor oleh anggota, koperasi dapat meminjamkan kembali kepada anggota dengan bunga yang rendah.

2. Usaha Non Simpan Pinjam

Berdasarkan program kerja pengurus, ada beberapa usaha non simpan pinjam yang dijalankan oleh Koperasi Karunika, yaitu usaha: Penjualan bahan ajar melalui online atau yang lebih dikenal dengan Toko Buku Online (TBO), Penjualan sovenir dan atribut, serta pengadaan barang.

a. Usaha Toko Buku Online (TBO)

Usaha penjualan bahan ajar UT melalui toko buku online yang di peruntukan bagi mahasiswa maupun masyarakat umum. Usaha ini merupakan usaha yang paling besar memberikan kontribusi dalam menghasilkan sisa hasil usaha (SHU). Usaha (TBO) ini berkembang berkat kebijakan dari pimpinan UT yang mempercayakan penjualan bahan ajar UT melalui online ke pihak Koperasi Karunika.

b. Usaha Penjualan Atribut dan Sovenir UT

Usaha penjualan atribut dan sovenir diperuntukan untuk mahasiswa, wisudawan UPBJJ-UT serta masyarakat umum untuk memperoleh sovenir dan atribut UT.

c. Usaha Kredit Barang

Usaha kredit barang diperuntukan bagi anggota dalam memperoleh barang-barang keperluan rumah

tangga dan sarana kerja dengan cara kredit di koperasi.

d. Retail Toko

Usaha retail toko ini menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari seperti minuman, makanan kecil dan lain-lain yang diperuntukan bagi kebutuhan anggota mahasiswa dan masyarakat umum.

e. Usaha Pengadaan Barang

Usaha pengadaan barang adalah usaha jenis baru yang dikembangkan oleh Koperasi Karunika. Ke depan usaha ini akan menjadi mitra UT dan organisasi di luar UT dalam hal pengadaan barang. Untuk menjadi penyedia barang, dibutuhkan suatu izin usaha yang disahkan didepan Notaris.

3. Pendapatan yang Berasal dari Jasa Bunga

Salah satu pendapat Koperasi Karunika yang bukan berasal dari kegiatan usaha adalah pendapatan yang berasal dari jasa bunga bank, jasa bunga simpan pinjam, dan jasa lainnya.

Menurut Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 pasal 1 ayat 12, kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Pertumbuhan Transaksi Simpan Pinjam Koperasi Sebelum PSBB pada Koperasi Karunika masa PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) di Jakarta dan sekitarnya berlangsung pada akhir kuartal pertama tahun 2020. Untuk itu data yang disajikan pertumbuhan transaksi simpan pinjam koperasi sebelum PSBB adalah data pada kuartal pertama 2020.

Berikut adalah tabel data kas keluar Koperasi Karunika kuartal 1 tahun 2020

Tabel 1. Data Kas Keluar Kuartal Pertama Tahun 2020

BULAN	JUMLAH PEMINJAM	SIMPANAN		
		PINJAMAN BARU	SISA PINJ LAMA	PINJAMAN
Januari	51	Rp 1,114,980,161	Rp 246,736,490	Rp 1,361,716,651
Februari	41	Rp 524,916,840	Rp 111,083,160	Rp 636,000,000
Maret	97	Rp 1,983,962,076	Rp 245,075,424	Rp 2,229,037,500
		Rp		
		Rp 3,623,859,077		Rp 4,226,754,151

Pada bulan Januari 2020 jumlah peminjam pada koperasi karunika sejumlah 51 orang dengan jumlah pinjaman sebesar Rp. 1.114.980.161,-. Dan pada bulan februari 2020 jumlah peminjam menurun menjadi 41 orang dengan jumlah pinjaman Rp. 524.916.840,- turun sebanyak 52,9% dari bulan januari. Namun, pada akhir kuartal pertama pada bulan Maret 2020 jumlah dari peminjam melonjak drastis menjadi 97 orang dengan jumlah pinjaman sebanyak Rp. 1.983.962.076,- naik sebanyak 277% dari bulan sebelumnya.



Gambar 2. Grafik Jumlah Peminjam Pada Kuartal Pertama Tahun 2020



Gambar 1. Grafik Jumlah Pinjaman (Rp) Pada Kuartal Pertama Tahun 2020

### Pertumbuhan Transaksi Simpan Pinjam Koperasi saat PSBB pada Koperasi Karunika

Masa PSBB mulai efektif dijalankan pada bulan April 2020 di JABODETABEK sehingga data kas keluar pada kuartal kedua adalah representasi yang tepat sebagai proyeksi jumlah pinjaman dari masa PSBB.

Setelah akhir kuartal 1, mengalami pelonjakan peminjam berikut adalah table data kas keluar dari koperasi karunika kuartal 2 tahun 2020 pada tabel 2 berikut :

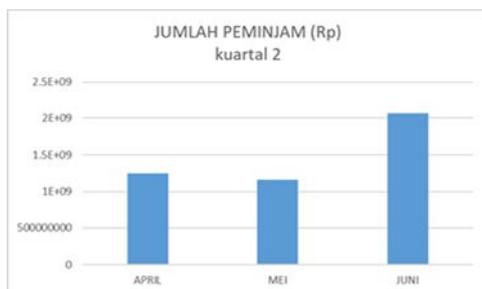
Tabel 2. Data Kas Keluar Kuartal Kedua Tahun 2020

BULAN	JUMLAH PEMINJAM	SIMPANAN		
		PINJAMAN BARU	SISA PINJ LAMA	PINJAMAN
April	61	Rp 1,097,982,824	Rp 151,900,508	Rp 1,249,883,332
Mei	43	Rp 1,095,259,893	Rp 72,040,107	Rp 1,167,300,000
Juni	74	Rp 1,749,725,302	Rp 318,248,798	Rp 2,067,924,100
		Rp		
	178	Rp 3,942,968,019		Rp 4,485,157,432

Pada awal kuartal 2 tahun 2020 jumlah peminjam koperasi karunika mengalami penurunan menjadi 61 orang dengan jumlah pinjaman sebesar Rp. 1.097.982.824,- turun sebanyak 44,65% dari akhir kuartal sebelumnya. Lalu pada bulan Mei 2020 turun dengan 43 orang dengan jumlah Rp. 1.095.259.893. Namun pada akhir kuartal 2 tahun 2020 naik signifikan dengan 74 orang dan jumlah pinjaman sebesar Rp. 1.749.725.302,-.



Gambar 3. Grafik Jumlah Pinjaman (Rp) Pada Kuartal Kedua Tahun 2020



Gambar 4. Grafik Jumlah Peminjam Pada Kuartal Kedua Tahun 2020

Pada kuartal 1 tahun 2020 memiliki jumlah akumulatif dari dengan penjumlahan pinjaman sebelumnya adalah sebesar Rp. 4.226.754.151,-. Sedangkan jumlah akumulatif pada kuartal 2 tahun 2020 naik sebesar Rp. 4.485.157.432,-. Dari perbandingan tersebut jumlah pinjaman dari kuartal 1 dengan kuartal 2 tahun 2020 memiliki peningkatan sebesar 6%.

### Jangka Waktu Pembayaran Pinjaman pada Koperasi Karunik.

Koperasi Karunika memiliki beberapa opsi dalam program pembayaran cicilan yang dijabarkan pada tabel berikut :

Tabel 3. Opsi Cicilan Pinjaman

Nominal Pinjaman	Pola Cicilan	Bunga			
		3x	6x	12x	24x
2.000.000 - 10.000.000	3x, 6x, 12x	8,2%	8,8%	9,4%	-
11.000.000-25.000.000	12x	-	-	9,4%	-
26.000.000-50.000.000	12x, 24x	-	-	9,4%	11%

Menurut table di atas untuk pinjaman dibawah Rp 10.000.000 memiliki program cicilan 3 kali, 6 kali dan 12 kali. Lalu untuk pinjaman antara Rp 11.000.000 hingga Rp. 25.000.000 memiliki pilihan cicilan hanya 12 kali saja. Serta pinjaman Rp 26.000.000 hingga Rp 50.000.000 memiliki dua pilihan yaitu 12 kali dan 24 kali

Lalu untuk bunga setiap nominal pinjaman besarnya sama, yang membedakan adalah pada jumlah cicilan. Untuk cicilan 3 kali memiliki bunga sebesar 8,2%, lalu cicilan 6 kali memiliki bunga sebesar 8,8%, cicilan 12 kali memiliki bunga 9,4%, serta cicilan 24 kali memiliki bunga 11%.

### Perubahan Peraturan Koperasi Simpan Pinjam Karunika pada masa PSBB

Memperhatikan kondisi yang terjadi saat ini terkait dengan pandemi COVID-19, Pemerintah telah mengeluarkan kebijakan untuk menekan laju penyebaran COVID-19 antara lain dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 21 Tahun 2020 tentang Pembatasan Sosial Berskala Besar dalam Rangka Percepatan Penanganan Corona Virus Disease 2019 (COVID-19) dan Keputusan Presiden Nomor 11 Tahun 2020 Penetapan Kedaruratan Kesehatan Masyarakat Corona Virus Disease 2019 (COVID-19). Yang isinya antara lain berisi tentang ketentuan Social Distancing dan Physical Distancing yaitu membatasi jarak bertemu orang atau pembatasan tatap muka.

Berkenaan dengan kebijakan tersebut di atas, koperasi simpan pinjam Karunika menyatakan bahwa layanan Koperasi kepada anggotanya khususnya Koperasi yang melakukan usaha simpan pinjam, sebagian

besar masih dilakukan secara konvensional yaitu Anggota Koperasi yang ingin mendapat layanan biasanya datang langsung ke kantor layanan Koperasi. Begitu juga untuk pembayaran cicilan Anggota juga dilakukan melalui mekanisme pegawai Koperasi mendatangi ke alamat domisili Anggota Koperasi.

Kondisi ini di beberapa daerah menyebabkan terjadinya kesalahpahaman yang harus dicarikan jalan keluar, tentu dengan tetap memperhatikan kebijakan *social distancing*. Berkaitan dengan itu, Koperasi Karunika melakukan sejumlah perubahan sebagai berikut:

1. Usaha simpan pinjam Koperasi hanya ditujukan kepada Anggotanya yang berdasarkan prinsip Koperasi adalah pemilik Koperasi dan berbeda dengan bank artinya pendapatan atau penghasilan Koperasi berasal dari transaksi Anggota dengan koperasi. Sehingga apabila Anggota tidak mau memenuhi kewajibannya akan menyebabkan koperasi mengalami kerugian yang dapat menyebabkan kegiatan usahanya terhenti dan akhirnya akan merugikan Anggota juga;
2. Untuk itu, pembatasan ruang gerak (*Social Distancing*) yang merupakan kebijakan untuk mengurangi penyebaran virus COVID-19 bukan merupakan alasan bagi Anggota yang mampu membayar untuk tidak melakukan kewajibannya membayar cicilan pinjaman;
3. Pengurus Koperasi khususnya yang melakukan usaha simpan pinjam perlu melakukan inovasi layanan menyesuaikan dengan kebijakan *social distancing* antara lain dengan memanfaatkan teknologi informasi atau dalam melakukan penagihan memberlakukan waktu layanan bergilir sehingga tidak menimbulkan kumpulan orang lebih dari 5 orang;
4. Dalam hal terjadi permintaan penangguhan pembayaran cicilan

pinjaman yang disebabkan anggota Koperasi terkena dampak COVID-19 secara ekonomi maka penyelesaiannya dilihat kasus perkasus dan penyelesaiannya diatur secara Internal Koperasi;

5. Apabila terjadi gagal bayar oleh Anggota karena terdampak secara nyata oleh COVID-19, maka penyelesaiannya koperasi harus mengacu pada Anggaran Dasar (AD) dan atau Anggaran Rumah Tangga (ART). Apabila dalam AD/ART belum diatur maka pengurus berhak mengambil keputusan relaksasi pinjaman Anggota dan mempertanggungjawabkannya pada forum Rapat Anggota Tahunan yang akan datang;
6. Pada masa krisis saat ini, Koperasi mutlak menghindari cara-cara eksekusi dalam bentuk ekstrim atas gagal bayar Anggota. Dan bila pada kasus khusus harus Koperasi harus melakukan koordinasi dengan Dinas yang membidangi Koperasi dan UMKM dan atau aparat penegak hukum;
7. Untuk Koperasi yang mengalami kesulitan likuiditas karena alasan gagal bayar anggota terdampak COVID-19. Pemerintah dapat melakukan mediasi agar Koperasi dimaksud mendapat bantuan pinjaman berbiaya murah dari Lembaga Pengelolaan Dana Bergilir (LPDB-KUMKM);
8. Apabila ada hal-hal yang dianggap tidak tepat terkait pelayanan Koperasi kepada Anggotanya, mohon kiranya aparat penegak hukum dapat melakukan konfirmasi terlebih dahulu kepada Dinas yang membidangi Koperasi dan UMKM setempat atau kepada Kementerian Koperasi dan UKM Deputi Bidang Kelembagaan, sebelum melakukan tindakan yang berpotensi mengganggu usaha Koperasi dalam angka panjang.

#### D. PENUTUP

Koperasi Karunika adalah organisasi yang dibentuk sebagai salah satu wadah untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan UT dengan berdasarkan pada prinsip-prinsip Koperasi sesuai dengan Undang-Undang Koperasi No. 25 tahun 1992 Berdasarkan Undang-Undang tersebut, agar pengelolaan Koperasi berjalan dengan baik perlu di bentuk tim pengelolaan Koperasi dengan masa tugas selama 3 tahun. Kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

1. Sebelum masa PSBB (Januari – Maret) jumlah peminjaman di Koperasi Karunika sebesar Rp. 4,226,754,151.00,-, sedangkan pada masa PSBB (April – Juni) jumlah peminjaman mengalami kenaikan sebesar 6% atau menjadi Rp. 4,485,157,432.00,-.
2. Pertumbuhan transaksi pada masa mulai PSBB efektif perbandingan tersebut jumlah pinjaman dari kuartal 1 dengan kuartal 2 tahun 2020 memiliki peningkatan sebesar 6%, dikarenakan selama masa PSBB kebutuhan meningkat tetapi pemasukannya menurun.
3. Jangka waktu pembayaran pinjaman pada Koperasi Karunika memiliki program cicilan 3 kali, 6 kali dan 12 kali. Dan untuk bunga nya sesuai dengan cicilan.

Saran yang dapat penulis ajukan berkaitan dengan hasil penulisan adalah :

1. Kegiatan usaha Koperasi Simpan Pinjam yang dijalankan harus selaras dengan kebutuhan para anggotanya, artinya setiap gerak langkah Koperasi Simpan Pinjam harus selalu ditujukan dalam upaya memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kesejahteraan terlebih lagi di masa sekarang ini .
2. Usaha yang dilakukan oleh koperasi harus memberikan manfaat baik manfaat ekonomi dari simpan pinjam untuk meningkatkan pendapatan anggota maupun manfaat ekonomi dalam bentuk pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU).

3. Membangun kepercayaan penuh dari anggota kepada Koperasi Simpan Pinjam.
4. Memberikan kebijakan bunga yang tetap selama periode peminjaman dan tidak berubah saat ada kebijakan baru di periode yang akan datang
5. Memberikan pengarahan dan pengertian kepada para anggota terutama mengenai pentingnya simpanan sukarela dalam Koperasi karena hal ini dapat membantu pembentukan modal Koperasi.
6. Koperasi simpan pinjam karunika harus membuat peraturan jumlah orang yang meminjam dan jumlah nominal yang di pinjamkan di setiap bulannya di masa PSBB (pembatasan sosial berskala besar) ini.

#### E. DAFTAR PUSTAKA

- [https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/448/jbptunikompp-gdl-windadwile-22395-1-unikom\\_w-i.pdf](https://elib.unikom.ac.id/files/disk1/448/jbptunikompp-gdl-windadwile-22395-1-unikom_w-i.pdf)
- Puput Aling Sandi : Analisis Perbandingan Pelaporan Keuangan Koperasi Terhadap SAK ETAP (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik)  
Hendi suhendi fiqh ,( Jakarta rajawali pers, 2011)
- Dr. Kasmir, SE, M.M Dasar-Dasar perbankan, (Jakarta: PT RajaGrafindoPersada 2012)., h.114  
Ibid.,h.85

## PENGARUH PROFITABILITAS DAN LIKUIDITAS TERHADAP KEBIJAKAN DIVIDEN PADA PT. SEPATU BATA TBK.

I Gusti Ayu Diah Dhyanasaridewi<sup>1)</sup>, Ni Made Artini<sup>2)</sup>, Rita<sup>3)</sup>  
<sup>1,2,3</sup> Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

Correspondence Author: Ni Made Artini, madeartini47@gmail.com, Jakarta, Indonesia

### Abstract

Dividend policy is one of the functions of financial management apart from investment and funding decisions made by companies or banks in making decisions about the profits they receive to be distributed to shareholders according to the shares they own as dividends or reinvested as retained earnings which are carried out based on the General Meeting. Shareholders (GMS). Gitman, L.J. (2009: 611) states that "the company's dividend policy must be formulated with two basic objectives, namely providing adequate financing and maximizing the wealth of the company owners." Investors have an interest in information about Return On Equity (ROE) and Current Ratio (CR), in predicting the distribution of dividends that will be received. Therefore, it is necessary to examine the influence of Profitability and Liquidity on the Dividend Distribution Policy. This analysis aims to determine the effect of profitability and liquidity on the amount of dividends distributed to shareholders in PT. Bata shoes. The research method used is quantitative by using secondary data in the form of financial statements of PT. Bata Shoes Tbk from 2015-2019.

**Keyword** : *profitability, liquidity, dividend policy*

### Abstrak

Kebijakan dividen merupakan salah satu fungsi manajemen keuangan yang dilakukan oleh perusahaan atau perbankan dalam mengambil keputusan mengenai laba yang diperolehnya untuk dibagikan kepada pemegang saham sesuai dengan saham yang dimilikinya sebagai dividen atau diinvestasikan kembali sebagai *retained earning* yang dilaksanakan berdasarkan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Kebijakan dividen perusahaan harus dirumuskan dengan dua tujuan dasar yaitu menyediakan pembiayaan yang memadai dan memaksimalkan kekayaan pemilik perusahaan. Investor mempunyai kepentingan terhadap informasi tentang *Return On Equity (ROE)* dan *Current Ratio (CR)*, dalam melakukan prediksi pembagian dividen yang akan diterima. Oleh sebab itu, perlu untuk mengkaji pengaruh profitabilitas dan likuiditas terhadap kebijakan pembagian dividen. Paper ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh profitabilitas dan likuiditas terhadap besarnya dividen yang dibagikan kepada pemegang saham pada perusahaan PT. Sepatu Bata. Adapun metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan PT. Sepatu Bata Tbk dari tahun 2015-2019.

**Kata Kunci**: Profitabilitas, Likuiditas, Kebijakan Deviden

## A. PENDAHULUAN

Setiap investor mengharapkan adanya tingkat pengembalian yang lebih tinggi dibandingkan modal yang dikeluarkan dalam investasi. Oleh sebab itu, untuk mencari tingkat pengembalian investasi (*return*), dividen menjadi pertimbangan bagi investor untuk menanamkan modal dalam perusahaan. Selain itu perusahaan juga mengharapkan perkembangan untuk kelangsungan hidup perusahaan dimasa mendatang. Berkaitan dengan hal tersebut yang menjadi pertimbangan untuk perusahaan yaitu pembagian dividen, karena perkembangan perusahaan dimasa mendatang dapat terhambat.

Kebijakan dividen adalah persentase laba yang dibayarkan kepada pemegang saham dalam bentuk dividen tunai, penjagaan stabilitas dividen dari waktu ke waktu, pembagian dividen saham dan pembelian kembali saham. (Lukman Syamsuddin, 2007:p10). Kebijakan dividen perusahaan harus dirumuskan dengan dua tujuan dasar yaitu menyediakan pembiayaan yang memadai dan memaksimalkan kekayaan pemilik perusahaan (Gitman, L.J., 2009:p611). Banyak investor menganggap kebijakan dividen itu penting karena investor telah menyediakan uang tunai pada perusahaan dengan harapan akhirnya mendapatkan imbalan salah satunya dengan adanya dividen.

Dividen dijadikan sinyal oleh para investor karena dividen merupakan tingkat pengembalian atas investasinya seperti yang diungkapkan Talmor (dalam Baker, H.,K. 2009:165) bahwa "*Dividend policy is only one of the financially related decisions that a firm's manager must make. Each of these decisions potentially serves as a signaling device.*" Yang berarti bahwa kebijakan dividen merupakan salah satu keputusan keuangan yang harus dibuat oleh manajer dimana keputusan ini berfungsi sebagai perangkat sinyal.

Sesuai dengan Gitman, L.J. (2009:611) yang mengungkapkan bahwa pemegang

saham melihat dividen sebagai sinyal keberhasilan perusahaan atau perbankan di masa depan, dividen yang stabil dan berkesinambungan merupakan sinyal positif begitu pula sebaliknya. Stabilitas dividen akan meningkatkan kepercayaan investor terhadap perbankan dalam menanamkan dananya. Perbankan yang membayar dividen stabil dari waktu ke waktu kemungkinan dinilai lebih baik daripada perbankan yang membayar dividen berfluktuasi. Hal ini karena, perbankan yang membayar dividen stabil mencerminkan kondisi keuangan perbankan tersebut juga stabil dan sebaliknya, perbankan dengan dividen tidak stabil mencerminkan kondisi keuangan perbankan yang kurang baik.

Sementara itu, Profitabilitas merefleksikan *earnings* untuk pendanaan investasi. Menyarankan manajer untuk menggunakan *pecking order* untuk keputusan pendanaan. *Pecking Order* merupakan urutan penggunaan dana untuk investasi yaitu laba ditahan sebagai pilihan pertama, kemudian diikuti oleh hutang dan ekuitas. Pada tingkat profitabilitas rendah, perusahaan menggunakan hutang untuk membiayai operasional. Sebaliknya pada tingkat profitabilitas tinggi perusahaan mengurangi penggunaan hutang. Hal ini disebabkan perusahaan mengalokasikan sebagian besar keuntungan pada laba ditahan sehingga mengandalkan sumber internal dan menggunakan hutang rendah tetapi pada saat menghadapi profitabilitas rendah perusahaan menggunakan hutang tinggi sebagai mekanisme pentransferan kekayaan kreditur kepada principal. Disamping itu tujuan didirikannya sebuah perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh Profitabilitas (laba), meningkatkan penjualan, memaksimalkan nilai saham, dan meningkatkan kesejahteraan pemegang saham. Profitabilitas (kemampuan dalam memperoleh laba) dalam perusahaan sering digunakan untuk menilai sukses atau tidaknya perusahaan tersebut. Persaingan bisnis yang ketat seiring berkembangnya perekonomian mengakibatkan adanya

tuntutan bagi perusahaan untuk terus mengembangkan inovasi, memperbaiki kinerjanya, dan melakukan perluasan usaha agar dapat terus bertahan dan bersaing (Admin,2009:p1).

Sementara likuiditas berhubungan dengan masalah kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansialnya yang harus segera dipenuhi dalam jangka pendek. Oleh sebab itu, tinggi rendahnya likuiditas dapat mempengaruhi kebijakan dividen pada perusahaan. Untuk menilai likuiditas dapat menggunakan Current Ratio (CR). Likuiditas sangat penting dalam perusahaan, karena dapat menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menunjukkan dana operasional perusahaan serta untuk melunasi kewajiban jangka pendeknya, sehingga semakin besar yang dimiliki, maka likuiditas juga meningkat. Selain itu, semakin besar perusahaan dalam membayar hutangnya maka akan semakin besa pula kemampuan perusahaan dalam membayar dividen secara kas.

Faktor-faktor yang dapat memengaruhi kebijakan dividen yaitu (Hanafi M.M., 2004:p375):

1. Kesempatan investasi
2. Profitabilitas
3. Likuiditas
4. Akses ke pasar keuangan
5. Stabilitas pendapatan dan
6. Pembatasan – pembatasan.

Gitman, L.J. (2009:607) menyatakan faktor-faktor yang memengaruhi kebijakan dividen sebagai berikut “*Factors affecting dividend policy is legal constraints, contractual constraints, internal constraints, the firm's growth prospects, owner considerations, and market considerations.*” Sedangkan Utari, D., Ari, P., dan Darsono, P. (2014:250-252) menyatakan bahwa faktor-faktor yang memengaruhi kebijakan dividen yaitu posisi likuiditas, perlunya membayar kembali pinjaman, tingkat perluasan harta, tingkat keuntungan, stabilitas keuntungan, pintu sasaran modal, kontrol, kedudukan pajak pemegang saham.

Pada kenyataan di lapangan profitabilitas dan likuiditas lebih dominan diteliti, seperti Suharli, M. (2007) yang menyatakan bahwa kebijakan jumlah pembagian dividen dipengaruhi oleh profitabilitas dan diperkuat oleh likuiditas. Hasanah, U. (2009) dalam penelitiannya mengatakan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap *dividend payout ratio*, sedangkan investasi, likuiditas, dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *dividend payout ratio*. Kemudian Ahmad, R. (2009) dan Dina, R. (2014).

Analisa ini akan menggunakan perusahaan PT. Sepatu Bata dimana dinyatakan sebagai perusahaan yang sudah go public.. Perusahaan PT. Sepatu Bata dinyatakan oleh Bursa Efek Indonesia telah memenuhi kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya, yaitu memiliki kondisi keuangan yang baik, memiliki prospek yang berkembang, dan memiliki transaksi dengan frekuensi yang tinggi.

Dalam analisis ini menggunakan kinerja keuangan yang dapat mempengaruhi kebijakan dividen, yaitu menggunakan *Return On Equity (ROE)*, *Margin Laba Kotor (Gross Profit Margin)*, *Margin Laba Bersih (Net Profit Margin)*, *Return on Investemnt (ROI)*, *Current Ratio (CR)*, dan *Quick Ratio (CR)*.

## B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan data skunder berupa laporan Keuangan dari tahun 2015-2019. Penelitian dilakukan di PT. Sepatu Bata Indonesia Tbk yang mempunyai kantor pusat di Lausanne, Switzerland. BSO adalah produsen terbesar penghasil sepatu di dunia yang beroperasi di berbagai negara, menjual dan menghasilkan jutaan pasang sepatu setiap tahun. Data dianalisis dengan menggunakan rasio dan penyajian data disajikan dalam bentuk tabel.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data laporan keuangan PT. Sepatu Bata Indonesia Tbk tahun 2015-2019 dilakukan analisis dengan memasukkan ke dalam rumus rasio sesuai analisisnya.

Pada Tabel 1 terlihat ROE Perusahaan BATA mengalami penurunan pada tahun 2016 sebesar 7,72%. Penurunan ini disebabkan karena adanya penurunan laba bersih sebesar 67,70% menjadi Rp 42,23 miliar atau Rp 32,49 per saham. Penurunan kinerja ini terjadi karena penurunan Pendapatan Pokok Perseroan sebesar 2,82% menjadi Rp 999,80 miliar pada tahun 2016, dan penurunan laba usaha yang cukup besar yaitu dari Rp 154,89 miliar menjadi 66,05 miliar. Pada tahun 2017 mengalami kenaikan sebesar 9,26% dan tahun 2018 sebesar 10,67%. Hal ini terjadi karena adanya

kenaikan pada laba bersih pada tahun 2017 dan tahun 2018. Peningkatan laba BATA tersebut didorong oleh penurunan beban penjualan usaha. Pada tahun berikutnya pada tahun 2019 ROE mengalami penurunan kembali yaitu sebesar 3,59%. Penurunan ini terjadi disebabkan karena adanya penurunan yang cukup drastis pada laba bersih. Hal ini terjadi karena penjualan sepatu ini mengalami penurunan pada tahun 2019, yaitu hanya sebesar Rp 728,26 miliar sepanjang Januari – September 2019. Sebelumnya, penjualan bersih perusahaan tercatat mencapai Rp 769,79 miliar pada periode yang sama di tahun sebelumnya. Artinya, penjualan bersih perusahaan sekitar 5,32% secara tahunan atau *year-on-year (yoy)*.

Tabel 1.  
Profitabilitas ROE Perusahaan BATA

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
Laba Bersih Setelah Pajak	129.519.446	42.231.663	53.654.376	67.944.867	23.441.338
Ekuitas Pemegang Saham	557.155.279	547.187.208	579.308.728	636.807.359	653.251.326
ROE	23,25%	7,72%	9,26%	10,67%	3,59%

Sumber : Data Olahan

Penurunan penjualan terjadi pada penjualan domestik maupun ekspor. Pada sisi penjualan domestik, penjualan bersih tercatat turun sekitar 5,58% miliar di kuartal III 2019. Sementara itu, penjualan ekspor BATA turun 9,32% secara yoy menjadi Rp 6,90 miliar pada Sembilan bulan pertama tahun 2019. Sebelumnya penjualan ekspor BATA tercatat mencapai Rp 7,61 miliar di periode yang sama pada tahun lalu. Turunnya penjualan bersih perusahaan juga diikuti oleh turunnya beban pokok penjualan. Beban pokok penjualan BATA turun sekitar 7,11% dari yang semula Rp 423,09 miliar di kuartal III 2018 menjadi Rp 393 miliar di kuartal 2019. Namun

demikian, pada saat yang bersamaan, pendapatan usaha lainnya juga mengalami penurunan sekitar 95,78% secara yoy dari semula Rp 11,05 miliar di kuartal III 2018 menjadi Rp 485,19 juta di kuartal III 2019. Selain itu, beban lain seperti beban penjualan dan pemasaran juga tercatat mengalami kenaikan sekitar 1,89% secara yoy menjadi Rp 207,35 miliar di kuartal III. Oleh sebab itu, laba perusahaan mengalami penurunan sekitar 40,32% menjadi Rp 28,26 miliar di kuartal III 2019. Sebelumnya, laba bersih perusahaan tercatat mencapai Rp 47,36 miliar di periode yang sama pada tahun lalu.

Tabel 2  
Profitabilitas Gross Profit Margin Perusahaan BATA

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
Laba Kotor	406.751.383	431.451.220	447.822.311	475.767.968	428.578.064
Pendapatan Perusahaan	1.028.850.578	999.802.379	974.536.083	992.696.071	931.271.436
GPF	40%	43%	46%	48%	46%

Berdasarkan Tabel 2 Gross Profit Margin Perusahaan BATA mengalami kenaikan pada tahun 2016, 2017 dan 2018 yaitu sebesar 43%, 46% dan 48%. Kenaikan ini disebabkan karena adanya penurunan pada

beban pokok penjualan. Kemudian mengalami penurunan pada tahun 2019 sebesar 46%, hal ini disebabkan karena adanya penurunan penjualan yang cukup drastis pada tahun 2019.

Tabel 3  
Profitabilitas Operating Profit Margin Perusahaan BATA

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
Laba Operasi	154.895.182	66.053.044	80.503.909	95.576.098	38.107.160
Penjualan Bersih	406.751.383	431.451.220	447.822.311	475.767.968	428.578.064
OPM	38%	15%	18%	20%	8,9%

Berdasarkan Tabel 3 Operating Profit Margin Perusahaan BATA mengalami penurunan pada tahun 2016 sebesar 15%, kemudian mengalami kenaikan tahun 2017 dan 2018 yaitu sebesar 18% dan 20%, dan mengalami penurunan kembali pada tahun 2019 sebesar

8,9%. Penurunan ini terjadi karena adanya penurunan pada laba operasi, yang terjadi akibat terjadinya penurunan pada penjualan dan juga adanya kenaikan terhadap beban-beban usaha. Sementara itu kenaikan terjadi karena adanya kenaikan pada laba operasi.

Tabel 4  
Profitabilitas ROI Perusahaan BATA

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
Total Penjualan	1.028.850.578	999.802.379	974.536.083	992.696.071	931.271.436
Investasi	547.187.208	557.155.279	579.308.728	636.807.359	653.251.326
ROI	88%	78%	69%	56%	43%

Berdasarkan Tabel 4 ROI Perusahaan BATA setiap tahun selalu mengalami penurunan pada tahun 2015 sebesar 88%, tahun 2016 sebesar 78%, tahun 2017 sebesar 69%, tahun

2018 sebesar 56%, dan pada tahun 2019 sebesar 43%. Penurunan ini terjadi karena tingkat penjualan pada perusahaan BATA yang selalu menurun dari tahun ke tahun.

Tabel 5  
 Likuiditas Current Ratio Perusahaan BATA

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
Aktiva Lancar	521.210.881	533.900.133	567.954.415	574.455.391	544.652.375
Hutang Lancar	210.931.517	207.734.690	230.497.528	194.538.478	164.585.862
Likuiditas Current Ratio	2,47 kali	2,57 kali	2,46 kali	2,95 kali	3,31 kali

Berdasarkan Tabel 5 Current Ratio Perusahaan BATA mengalami kenaikan pada tahun 2016 sebesar 2,57, tetapi mengalami penurunan pada tahun 2017 sebesar 2,46. Penurunan ini terjadi karena adanya kenaikan pada hutang lancar. Kemudian mengalami kenaikan kembali pada tahun 2018 sebesar 2,95 dan tahun 2019 sebesar 3,31. Sementara itu, kenaikan terjadi karena adanya penurunan pada hutang lancar.

#### Quick Ratio

Merupakan rasio yang digunakan perusahaan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aset yang paling likuid atau aset yang paling mendekati uang tunai (asset cepat).

Tabel 6  
 Quick Ratio

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
Aktiva Lancar	521.210.881	533.900.133	567.954.415	574.455.391	544.652.375
Persediaan	282.546.591	324.917.517	383.148.815	377.713.945	342.406.771
Kewajiban Lancar	210.931.517	207.734.690	230.497.528	194.538.478	164.585.862
Quick Ratio	1,13 kali	1,0 kali	0,80 kali	1,01 kali	1,23 kali

Berdasarkan Tabel 6 Quick Ratio Perusahaan BATA mengalami penurunan pada tahun 2016 sebesar 1,0 dan tahun 2017 sebesar 0,80. Penurunan ini disebabkan karena adanya kenaikan pada persediaan dan kewajiban lancarnya. Kemudian mengalami kenaikan pada tahun 2018 sebesar 1,01 dan tahun 2019 sebesar 1,23. Sementara itu, kenaikan ini terjadi karena adanya kenaikan pada aktiva lancar, akan tetapi persediaan dan kewajiban lancarnya mengalami penurunan.

#### Kebijakan Dividen

Kebijakan dividen merupakan keputusan apakah laba yang diperoleh perusahaan akan dibagikan kepada pemegang saham sebagai dividen atau akan ditahan dalam bentuk laba ditahan guna membiayai investasi dimasa mendatang. Untuk menentukan kebijakan dividen pada perusahaan BATA akan digunakan rumus sebagai berikut :

Tabel 7  
Kebijakan Dividen

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
Dividen	7.306.000	32.071.000	27.612.000	18.538.000	11.401.000
Laba Bersih	129.519.446	42.231.663	53.654.376	67.944.867	23.441.338
Laba Ditahan	122.213.446	10.160.663	26.042.376	49.406.867	12.040.338
Rasio Laba Ditahan	94,35%	24,05%	48,53%	72,71%	51,36%
Devidend Payout Ratio	5,65%	75,95%	51,47%	27,29%	48,64%

Berdasarkan Tabel 7 Dividend Payout Ratio Perusahaan BATA pada tahun 2016 dividend payout ratio mengalami kenaikan sebesar 75,95%, sedangkan laba ditahan hanya sebesar 24,05%. Pada tahun 2017 mengalami penurunan kembali sebesar 51,47% dan laba ditahan mengalami kenaikan sebesar 48,53%. Tahun 2018 dividend payaout mengalami penurunan yaitu hanya sebesar 27,29% jauh lebih kecil dibandingkan dengan laba ditahan sebesar 72,71%. Dan pada tahun 2019 dividend payout ratio mengalami kenaikan sebesar 48,64%, sementara itu laba ditahan mengalami penurunan sebesar 51,36%. Oleh Karena itu, dapat disimpulkan bahwa perusahaan BATA lebih sering menahan labanya dibandingkan dengan membagikan dividennya. Karena, laba ditahan rata-rata lebih besar dari pada dividend payout ratio.

### Permasalahan Yang Dihadapi Dalam Pembagian Dividen

#### 1. Faktor Internal

Pertimbangan kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan. Dengan demikian, laba tidak seluruhnya dibagikan dalam bentuk dividen namun perlu disisihkan untuk diinvestasikan kembali. Berkaitan dengan kebijakan dividen tersebut, dapat dilihat bahwa terdapat beberapa pihak yang saling berbeda kepentingan, yaitu antara

kepentingan pemegang saham, pemegang obligasi, dan pihak perusahaan itu sendiri (manajemen perusahaan).

#### 2. Faktor Eksternal

- Peraturan mengenai laba bersih yang menentukan bahwa dividen dapat dibayarkan dari laba tahun-tahun yang lalu dan tahun berjalan.
- Peraturan mengenai tindakan merugikan modal. Melindungi para kreditor, dengan melarang pembayaran dividen yang berasal dari modal.
- Peraturan mengenai tak mampu bayar. Perusahaan boleh tidak membayar dividen jika tidak mampu membayar, contohnya dalam keadaan pailit (pailit karena kewajiban lebih besar dari aktiva).
- Kontrak pinjaman

### D. PENUTUP

Dari hasil analisa data dan pembahasan sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut :

- Profitabilitas tidak mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap besarnya dividen yang dibagikan kepada pemegang saham pada perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk. (Periode 2015-2019). Karena tinggi atau rendahnya

profitabilitas tidak menentukan besar atau kecilnya dividen payout ratio (kebijakan dividen).

2. Likuiditas mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap besarnya dividen yang dibagikan kepada pemegang saham pada perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk. Karena semakin meningkat kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya dan semakin kecil hutang perusahaan maka akan meningkat pula dividen yang dibagikan kepada pemegang saham. Akan tetapi semakin menurun kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya dan semakin besar hutang perusahaan maka akan menurun pula dividen yang dibagikan kepada pemegang saham.

Adapun saran yang dapat disampaikan dalam analisa ini, yaitu sebagai berikut :

1. PT. Sepatu Bata Tbk. Sebaiknya berhati-hati dalam menetapkan kebijakan dividen seperti menaikkan atau menurunkan rasio pembayaran dividen, karena dividen merupakan hal yang sangat vital dan investor menganggap bahwa dividen adalah sinyal mengenai prospek perusahaan dimasa yang akan datang.
2. Pihak manajemen perusahaan perlu memperhatikan hal lain yang dapat dijadikan sebagai acuan untuk mengambil kebijakan dalam menentukan jumlah dividen pada RUPS.
3. Para pemegang saham maupun calon pemegang saham, terutama yang memiliki tujuan investasi jangka pendek dapat melihat tingkat profitabilitas dan likuiditas perusahaan untuk dapat mengetahui seberapa besar kemampuan perusahaan untuk membagikan dividen.
4. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan analisa lebih lanjut dan mendalam terkait dengan pengaruh profitabilitas dan likuiditas terhadap besarnya dividen yang dibagikan kepada pemegang saham pada perusahaan yang berbeda

## E. DAFTAR PUSTAKA

- Martha Cristina, Equity Research Of Phillip Securities Indonesia. “Pengertian Dividen”  
[https://www.poems.co.id/htm/Freeducation/PLNewsletter/v46/news01\\_vol46\\_Dividen.html](https://www.poems.co.id/htm/Freeducation/PLNewsletter/v46/news01_vol46_Dividen.html)
- “Macam-Macam Dividen”  
<https://www.jojonomic.com/blog/dividen/>  
(2019).
- Larasati, 2011 “Kebijakan Dividen”  
<https://ojs.unud.ac.id/index.php/EEB/article/download/9954/14690>
- Brigham, 2004 “Teori Kebijakan Dividen”  
<https://repository.umy.ac.id>
- Sundjaja dan Barlin, 2010:388 “Macam-macam Kebijakan Dividen”  
“Laporan Keuangan PT. Sepatu Bata Tbk”  
<https://www.idx.co.id/perusahaan-tercatat/laporan-keuangan-dan-tahunan>

## TINGKAT KEPUASAN NASABAH TERHADAP FASILITAS LAYANAN DEBIT CARD DI PT BANK CENTRAL ASIA Tbk CABANG CIRENDEU

Rosalina Ayudia<sup>1)</sup>, Friska Olivia Dani<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup>Prodi Administrasi Niaga, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

<sup>2)</sup>Prodi Keuangan dan Perbankan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

Correspondence author: Rosalina Ayudia, [rosalina.ayudia@swadharma.ac.id](mailto:rosalina.ayudia@swadharma.ac.id), Jakarta, Indonesia

### Abstract

Bank Central Asia is the largest private bank in Indonesia established in 1957, through a variety of quality and targeted products and services, BCA financial solutions support financial planning and the development of business customers. Supported by the strength of the network between branches, the breadth of the ATM network, and other electronic banking networks, anyone can enjoy the convenience and convenience of transactions offered by BCA. The author pays attention to the customers of each bank in Indonesia in improving the capacity of the Debit Card services provided to their respective customers. The author is like in place of interbank rivals to improve the Debit Card service. Based on the results of respondent data, customers who become many debit card users are female, the average age of users is 20 to 40 years, where this age is included in the productive period, and customers who work as entrepreneurs are customers using debit cards. the most dominant, and the most dominant type of debit card used by customers is platinum where this type is the most commonly used type of debit card.

**Keyword** : Satisfaction, Services, Debit Card

### Abstrak

Bank Central Asia merupakan bank Swasta terbesar di Indonesia berdiri sejak tahun 1957, Melalui beragam produk dan layanan yang berkualitas dan tepat sasaran, solusi finansial BCA mendukung perencanaan keuangan pribadi dan perkembangan nasabah bisnis. Didukung oleh kekuatan jaringan antar cabang, luasnya jaringan ATM, serta jaringan perbankan elektronik lainnya, siapa saja dapat menikmati kemudahan dan kenyamanan bertransaksi yang ditawarkan BCA. penulis memperhatikan nasabah dari tiap bank yang ada di Indonesia dalam peningkatan kemampuan layanan Debit Card yang masing-masing disediakan bagi nasabahnya. Penulis merasa seperti ada saingan antar bank untuk meningkatkan fasilitas layanan Debit Card. Berdasarkan hasil data responden, nasabah yang menjadi mayoritas pengguna kartu debit adalah dengan jenis kelamin perempuan, usia rata – rata pengguna adalah 20 tahun sampai 40 tahun dimana pada usia ini termasuk pada masa – masa produktif, dan nasabah dengan pekerjaan sebagai wiraswasta merupakan nasabah pengguna karu debit yang paling dominan, dan jenis kartu debit yang paling dominan digunakan oleh nasabah adalah platinum dimana jenis ini merupakan jenis kartu debit yang paling umum digunakan.

**Kata Kunci** : Kepuasan, Layanan, Debit Card

## A. PENDAHULUAN

Debit Card merupakan sebuah kartu pembayaran secara elektronik yang diterbitkan oleh bank. Kartu ini dapat berfungsi sebagai pengganti pembayaran dengan uang tunai. Transaksi tersebut tentu saja tidak dapat dilakukan disebareng tempat, transaksi ini hanya dapat dilakukan di tempat-tempat yang memiliki jaringan Debit Card dari masing-masing bank yang bersangkutan. Tempat tersebut yang telah melakukan kerja sama dengan pihak bank yang menyediakan fasilitas Debit Card. Saat ini setiap pembukaan rekening baru di seluruh bank baik BUMN maupun swasta di Indonesia akan langsung ditawarkan fasilitas Debit Card. Fasilitas yang di tawarkan ini, saldo nasabah akan dipotong sesuai tarif pembuatan Debit Card yang mana disetiap bank tarifnya berbeda-beda berdasarkan ketentuan yang ditetapkan masing-masing bank.

Penulis melakukan penelitian di ATM Bank Central Asia yang berlokasi di Cirendeu Raya. Di tempat ini terdapat fasilitas layanan perbankan yang sesuai dengan apa yang penulis harapkan, di samping itu jumlah nasabah yang berkunjung di sini relatif banyak seperti layaknya di Kantor Cabang Bank BCA dikarenakan lokasinya yang sangat strategis. Dilihat dari situasi yang menunjang tersebut, penulis merasa bahwa di tempat ini dapat diketahui bagaimana kepuasan nasabah Bank Central Asia terhadap Fasilitas Layanan Debit Card. Beberapa waktu belakangan ini, masing-masing bank ingin menunjukkan betapa banyaknya jaringan yang dimilikinya, sehingga mereka ingin membuat nasabahnya merasa nyaman dan mudah dalam berbagai macam transaksi. Di satu sisi penulis juga melihat bahwa gencarnya peningkatan fasilitas layanan Debit Card tersebut memiliki maksud lain di mana pihak bank ingin mengurangi frekuensi nasabah dalam bertransaksi langsung di bank yang bersangkutan sehingga dapat mengurangi biaya operasional bank tersebut.

BCA secara resmi berdiri pada tanggal 21 Februari 1957 dengan nama Bank Central Asia NV. Banyak hal telah dilalui sejak saat berdirinya itu, dan barangkali yang paling signifikan adalah krisis moneter yang terjadi pada tahun 1997. Krisis ini membawa dampak yang luar biasa pada keseluruhan sistem perbankan di Indonesia. Namun, secara khusus, kondisi ini memengaruhi aliran dana tunai di BCA dan bahkan sempat mengancam kelanjutannya. Banyak nasabah menjadi panik lalu beramai-ramai menarik dana mereka. Akibatnya, bank terpaksa meminta bantuan dari pemerintah Indonesia. Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) lalu mengambil alih BCA

Berkat kebijaksanaan bisnis dan pengambilan keputusan yang arif, BCA berhasil pulih kembali dalam tahun yang sama. Di bulan Desember 1998, dana pihak ke tiga telah kembali ke tingkat sebelum krisis. Aset BCA mencapai Rp 67.93 triliun, padahal di bulan Desember 1997 hanya Rp 53.36 triliun. Kepercayaan masyarakat pada BCA telah sepenuhnya pulih, dan BCA diserahkan oleh BPPN ke Bank Indonesia pada tahun 2000. Selanjutnya, BCA mengambil langkah besar dengan menjadi perusahaan publik. Penawaran Saham Perdana berlangsung pada tahun 2000, dengan menjual saham sebesar 22,55% yang berasal dari divestasi BPPN. Setelah Penawaran Saham Perdana itu, BPPN masih menguasai 70,30% dari seluruh saham BCA. Penawaran saham kedua dilaksanakan di bulan Juni dan Juli 2001, dengan BPPN mendivestasikan 10% lagi dari saham miliknya di BCA.

## B. METODE PENELITIAN

Penelitian menggunakan metode kualitatif, tempat penelitian adalah Bank BCA, teknik pengumpulan data dengan mengambil data primer, dalam pelaksanaan penelitian ini, ditetapkan sebesar 50 responden, dimana dari 50 kuesioner yang dibagikan kepada responden.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kartu debit adalah APMK (Alat Pembayaran Menggunakan Kartu) maupun alat pengambilan uang pada suatu bank yang sudah ditentukan. Kamu tidak perlu repot membawa uang kamu ke mana-mana karena dengan kartu debit kamu dapat membayarkan sesuatu dengan jumlah yang besar. Banyaknya manfaat dari kartu debit pastinya membuat semua orang memilikinya untuk penyimpanan dan transaksi yang mudah aman dan efektif. Kartu debit diterbitkan oleh suatu Lembaga keuangan yang dapat digunakan sebagai alat pembayaran transaksi pembelian barang dan jasa dengan cara mendebit atau mengurangi saldo rekening simpanan pemilik kartu dan mengkreditkan saldo rekening penjual sebesar nilai transaksi barang dan jasa. Apabila digunakan untuk bertransaksi di mesin ATM maka kartu ini sering dikenal dengan kartu ATM, namun bila digunakan untuk bertransaksi pembayaran dan pembelian non tunai dengan menggunakan mesin EDC (Electronic Data Capture) maka kartu tersebut dikenal dengan kartu debit, kartu debit dapat digunakan untuk berbelanja ditempat merchant yang menjadi rekanan pihak bank.

Sepintas penggunaan kartu debit hampir menyerupai kartu kredit, namun keduanya memiliki karakteristik yang berbeda dalam hal ini dari mana sumber dana berasal. Kartu debit sumber dananya berasal dari nasabah itu sendiri, sedangkan kartu kredit berasal dari pihak bank. Karena sumber dana berasal dari pihak nasabah maka pengguna kartu debit memperoleh jasa berupa bunga yang langsung di kredit ke rekening nasabah.

Sistem penggunaan kartu debit terbagi menjadi 2 yaitu :

#### 1. System Online

Dalam system ini, pada saat pemilik kartu menggunakan kartunya untuk berbelanja pada saat itu juga merchant dapat melihat saldo rekening simpanan pemilik kartu pada bank pengelola kartu tersebut.

Dengan cara ini merchant dapat menentukan apakah kartu tersebut masih cukup untuk menutup nilai transaksi yang akan dilakukan atau tidak. Pada saat yang bersamaan mesin atau peralatan yang ada pada merchant dapat melakukan pendebitan rekening simpanan pemilik kartu debit dan sekaligus pengkreditan rekening merchant sendiri. Dengan demikian, setiap kali pemilik kartu menggunakan kartu debatnya untuk berbelanja, maka pada saat yang bersamaan saldo rekeningnya akan berkurang dengan nilai yang sama.

#### 2. Sistem offline

Dalam system ini, pada saat pemilik kartu menggunakan kartunya untuk berbelanja maka transaksi pendebitan rekening simpanannya tidak secara otomatis pada saat yang bersamaan. Pendebitan rekening pemilik kartu dan pengkreditan rekening penjual pada bank hanya akan dilakukan setelah merchant menyerahkan bukti penggunaan kartu (pembayaran dengan kartu debit) pada toko atau tempat usahanya. System ini mengandung resiko bahwa saldo rekening simpanan pemilik kartu tidak cukup untuk menutup transaksi pembelian yang telah dilakukan.

#### **Kelebihan Menggunakan Kartu Debit, yaitu :**

1. Belanja praktis dengan menggesek kartu di mesin EDC yang tersedia supermarket, restoran, department store.
2. Bisa melakukan transaksi yang besar selam saldo memadai
3. Uang bukan pinjaman dari bank
4. Mempunyai fasilitas lain seperti pembelian pulsa, listrik, sampai mentransfer duit
5. Uang bisa diambil di ATM yang sudah disediakan jika membutuhkan cash
6. Uang administrasi yang tidak besar
7. Program promo dan discount menggunakan kartu debit dengan bank tertentu

8. Tabungan bergerak kemanapun kamu pergi
9. Memberi kemudahan belanja online

#### **Kekurangan Menggunakan Kartu Debit, yaitu :**

1. Tidak bisa berbelanja atau melakukan transaksi melebihi saldo di rekening
2. Rentan dalam kejahatan jika kartu hilang, tercuri ataupun pin kode kamu ketahuan
3. Minim promo - promo tidak sebanyak pengguna kartu kredit.
4. Beberapa bank, ATM yang tersebar tidak cukup banyak sehingga menyulitkan pengguna untuk mengambil uangnya.

#### **Pelayanan Nasabah**

Pelayanan menurut Kasmir, S.E., M.M., diartikan sebagai Tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberi kepuasan kepada pelanggan atau nasabah. Nasabah adalah orang yang paling penting dalam suatu bank. Nasabah tidak tergantung pada bank, tetapi bank yang tergantung pada nasabah. Bank yang mampu merebut hati nasabah, yang akan diuntungkan dengan peningkatan dana yang diterima dari masyarakat. Sedangkan pelayanan nasabah diartikan sebagai kelompok kerja pelayanan yang merupakan himpunan dari pegawai yang professional dibidang pelayanan dan ditujukan untuk meningkatkan kepuasan kepada nasabah, dengan cara memenuhi harapan dan kebutuhannya. Pelayanan nasabah bertujuan untuk mengetahui dasar – dasar membina hubungan baik dengan nasabah.

Pelayanan dalam bank memiliki ciri – ciri tersendiri. Beberapa hal di bentuk oleh bank untuk membentuk pelayanan yang baik. Ada 2 hal yang perlu diperhatikan dalam memberikan pelayanan yang baik terhadap nasabah yaitu :

1. Manusia yang memberikan pelayanan
2. Sarana dan prasarana yang mendukung pelayanan

Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebagai pelayanan nasabah yaitu sebagai berikut:

1. Pelayanan nasabah harus mempunyai kemampuan melayani nasabah secara tepat dan cepat.
2. Pelayanan nasabah harus memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik
3. Pelayanan nasabah harus memiliki dasar – dasar pelayanan yang kokoh seperti etiket pelayanan, pengenalan produk, dan dasar – dasar lainnya.
4. Pelayanan nasabah dituntut untuk memberikan pelayanan yang prima kepada nasabahnya, agar pelayanan yang diberikan dapat memuaskan nasabah
5. Setiap pelayanan nasabah harus memiliki bekal pengetahuan tentang dasar – dasar pelayanan yang sesuai dengan bidang pekerjaan yang akan dihadapinya
6. Pelayanan nasabah harus mampu memberikan layanan yang berkualitas

Manfaat pelayanan yang baik :

1. Meningkatkan keuntungan bank
2. Menghindari konflik
3. Meningkatkan citra bank dimata masyarakat
4. Meningkatkan rasa setia nasabah terhadap bank
5. Mencegah adanya keluhan kesah dari nasabah
6. Meningkatkan jumlah nasabah
7. Meningkatkan hubungan bai kantar sesama karyawan maupun kepada nasabah
8. Meningkatkan produktivitas karyawan

#### **Deskripsi Tingkat Kepuasan Nasabah Terhadap Fasilitas Layanan Debit Card Di PT. Bank Central Asia Tbk Cabang Cirendeu.**

BCA Debit adalah kartu pribadi yang dikeluarkan oleh Bank BCA dari rekening BCA Tabungan atau Giro Rupiah perorangan yang memberikan keamanan, kenyamanan dan keuntungan bertransaksi. Kartu selalu berada dalam pengawasan nasabah. BCA Debit dapat digunakan untuk bertransaksi di

ATM, di toko atau Merchant, dan diseluruh cabang Bank BCA. BCA Debit dapat digunakan untuk melakukan transaksi pembayaran belanja yang di terima lebih dari 48.000 unit merchant. Jenis – jenis kartu debit yang diterbitkan oleh Bank BCA :

#### 1. Kartu Debit BCA Blue (Silver)

Biaya pembuatan untuk Kartu Debit ini yaitu sebesar 10 Ribu Rupiah. Selain itu, biaya administrasi setiap bulannya untuk Kartu Debit BCA Blue (Silver) adalah 15 Ribu Rupiah. BCA memberikan limit yang berbeda untuk setiap transaksi perharinya. Berikut penjelasannya.

- a. Limit penarikan tunai: 7 Juta Rupiah
  - b. Limit setoran tunai: 15 Juta Rupiah
  - c. Limit transfer ke sesama BCA: 25 Juta Rupiah
  - d. Limit transfer ke rekening lain: 10 Juta Rupiah
  - e. Limit pembayaran: 25 Juta Rupiah
- Debit BCA Blue (Silver) adalah jenis kartu dengan biaya termurah dibandingkan dengan jenis Kartu Debit BCA lainnya.

#### 2. Kartu Debit BCA Gold

Biaya pembuatan kartu ini adalah 15 Ribu Rupiah. Sementara itu untuk biaya administrasi setiap bulannya sebesar 17 Ribu Rupiah. Melihat selisih biaya jenis kartu debit BCA Blue (Silver) dan Gold, terlihat jelas bahwa biaya untuk kartu ini lebih tinggi. Oleh karenanya, walaupun biayanya lebih tinggi, banyak keunggulan dari Kartu Debit BCA Gold yang tidak ada dimiliki kartu debit BCA Blue (Silver). Berikut penjelasannya.

1. Limit penarikan tunai: 10 Juta Rupiah
2. Limit setoran tunai: 30 Juta Rupiah
3. Limit transfer ke sesama BCA: 50 Juta Rupiah
4. Limit transfer ke rekening lain: 15 Juta Rupiah
5. Limit pembayaran: 50 Juta Rupiah

Tentu dengan limit besar yang diberikan Kartu Debit BCA Gold, menjadikan kartu debit ini cocok untuk

anda yang sering melakukan transaksi dalam jumlah cukup besar.

#### 3. Kartu Debit BCA Platinum

Biaya untuk pembuatan Kartu Debit BCA Platinum adalah 20 Ribu Rupiah dengan biaya administrasi juga sebesar 20 Ribu Rupiah. Dibandingkan dengan jenis kartu debit Blue (Silver) dan Gold, Kartu Debit BCA Platinum ini dikenakan biaya administrasi bulanan paling besar. Namun, sebanding dengan limit transaksi yang besar. Berikut penjelasannya.

1. Limit penarikan tunai: 10 Juta Rupiah
2. Limit setoran tunai: 50 Juta Rupiah
3. Limit transfer ke sesama BCA: 100 Juta Rupiah
4. Limit transfer ke rekening lain: 25 Juta Rupiah
5. Limit pembayaran: 100 Juta Rupiah

Angka yang sangat besar mengingat jenis kartu Debit BCA Platinum ini memang diperuntukkan bagi mereka yang bertransaksi dengan jumlah besar.

Pembayaran dengan BCA debit lebih terkendali karena sesuai dengan saldo yang dimiliki, tidak perlu menarik uang berlebihan karena BCA debit menyelesaikan transaksi pembayaran sesuai dengan kebutuhan. Untuk transaksi Tarik tunai dan cek saldo, BCA Debit dapat dipergunakan di 3.500 ATM BCA ditambah 7.500 ATM Link dan 11.500 ATM Bersama. Transaksi yang dapat dilakukan dengan menggunakan BCA Debit antara lain :

1. Penarikan Tunai
2. Perubahan PIN BCA Debit
3. Setoran Tunai
4. Transfer antar rekening Bank BCA
5. Transfer antar rekening Bank lain
6. Pembelanjaan di Merchant
7. Info saldo tabungan, giro, dan rekening pinjaman
8. Dan transaksi – transaksi lainnya yang bisa dilakukan dengan Debit

BCA Debit dapat mengurangi resiko kejahatan karena tidak perlu membawa uang tunai berlebihan, serta penggunaan

menggunakan PIN atau Tanda Tangan sehingga aman untuk bertransaksi. Masa berlaku kartu BCA Debit 5 tahun sejak kartu diterbitkan. Dan pastikan bahwa penggantian kartu sebelum masa berlakunya demi kelancaran transaksi.

### Prosedur Dan Syarat Permohonan Kartu Debit Bank Central Asia

Untuk dapat menikmati fasilitas kartu debit dari Bank BCA calon nasabah dengan terlebih dahulu harus membaca rekening tabungan atau giro pada Bank BCA, mekanisme pembukaan rekening di Bank BCA adalah sebagai berikut :

1. Calon nasabah mendatangi kantor cabang Bank BCA terdekat
2. Setelah tiba di Bank BCA calon nasabah akan bertemu dengan Customers Service
3. Petugas Customers Service pertama – tama akan menjelaskan tentang produk yang ingin calon nasabah gunakan
4. Bila calon nasabah setuju untuk menggunakan salah satu produk yang sudah di terangkan, selanjutnya petugas customers service akan memproses aplikasi nasabah, salah satu persyaratan pokok dalam pembukuan rekening tabungan adalah KTP calon nasabah yang masih berlaku
5. Petugas Customers Service akan memandu calon nasabah dalam mengisi formulir pembukaan rekening
6. Petugas Customer Service akan menawarkan pilihan kartu debit kepada calon nasabah dapat di pilih berdasarkan kebutuhan nasabah
7. Setelah calon nasabah mengisi semua formulir, nasabah akan diberikan buku tabungan dari kartu debit
8. Untuk mengaktifkan rekeningnya, nasabah harus menyetor sejumlah uang sebagai setoran awal minimal sesuai dengan produk yang nasabah pilih dan dapat langsung disetorkan ke teller
9. Setelah itu nasabah akan diberikan PIN kartu debit
10. Dua jam setelah melakukan setoran awal, nasabah sudah dapat menggunakan

kartunya baik Tarik tunai maupun untuk belanja

Sedangkan persyaratan untuk dapat memiliki kartu debit Bank BCA hanya dengan rekening tabungan atau giro perorangan di Bank BCA.

### Kepuasan Nasabah Terhadap Fasilitas Layanan Debit Card

Dengan pelaksanaan penelitian ini, ditetapkan sebesar 50 responden, dimana dari 50 kuesioner yang dibagikan kepada responden, semua kuesioner telah dikembalikan dan semuanya dapat diolah lebih lanjut. Oleh karena itulah akan disajikan deskripsi karakteristik responden yaitu sebagai berikut :

Tabel 1 Jenis Kelamin dan Usia Responden

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)	Umur (Tahun)	Jumlah	Persentase (%)
P	27	54	< 20	3	6
			20 – 40	27	54
L	23	46	40 – 50	14	28
			> 50	6	12
Jumlah	50	100	Jumlah	50	100

Berdasarkan tabel 1 diatas menunjukkan bahwa Sebagian besar jenis kelamin responden dalam penelitian ini adalah perempuan sebanyak 27 orang (54%). Sedangkan laki – laki sebanyak 23 orang (46%). Sedangkan dilihat dari aspek umur, pengguna debit card yang paling kecil adalah nasabah yang berusia di bawah 20 tahun. Dan menjadi mayoritas pengguna, dilihat dari faktor umur di dominasi oleh responden yang berusia antara 20 sampai 40 tahun karena pada usia ini termasuk pada masa – masa produktif untuk bekerja.

Tabel 2 Pekerjaan Responden

Pekerjaan	Frekuensi	(%)
Mahasiswa	7	14
Pegawai Swasta	10	20
Pegawai Negeri	9	18
Pegawai BUMN	8	16
Wiraswasta	15	30
Ibu Rumah Tangga	1	2
Jumlah	50	100

Berdasarkan tabel 2 diatas menunjukkan bahwa jenis pekerjaan responden yang di dominasi dalam penelitian ini adalah Wiraswasta dengan sebanyak 15 orang (30%) kemudian disusul oleh responden yang mempunyai pekerjaan pegawai swasta dengan jumlah sebanyak 10 orang (20%).

Tabel 3  
Jenis Debit Card Digunakan Responden

Jenis Debit Card	Jumlah	(%)
Simpanan Pelajar	7	14
Silver	14	28
Gold	13	26
Platinum	16	32
Jumlah	50	100

Berdasarkan tabel 3 diatas menunjukkan bahwa pengguna Debit Card terbanyak adalah pengguna kartu platinum dengan jumlah sebanyak 16 orang (32%), kemudian disusul oleh pengguna silver dengan jumlah sebanyak 14 orang (28%).

### Permasalahan Dan Penyelesaian Yang Dihadapi Pada Kartu Debit

Adakalanya Ketika terjadi suatu masalah bagi nasabah maka mereka akan melakukan suatu complain dengan menyampaikan keluhan kepada bank. Maka dari itu sebagai bank yang baik harus bisa melakukan pelayanan complain tersebut, ini berarti menunjukkan kualitas pelayanan atau responsiveness dalam upaya membantu nasabah menghadapi masalah.

Ada beberapa masalah – masalah lain yang dihadapi nasabah Ketika menggunakan ATM antara lain :

1. Kartu ATM tersangkut, dimana kartu ATM nasabah tidak bisa keluar dari mesin, maka nasabah harus melakukan laporan kepada pihak bank penyedia ATM agar segera menindak lanjuti masalah tersebut.
2. Uang yang keluar tidak sesuai yang diinginkan atau tidak keluar sama sekali,

dan tidak sesuai dengan laporan uang yang ditampilkan. Ketika nasabah mengambil uang dan ternyata terdapat perbedaan dengan laporannya, nasabah bisa segera mengkomplain kepada bank pihak penyedia ATM.

3. Nomor PIN yang salah dimasuki, apabila nasabah salah memasuki PIN sebanyak 3 (tiga) kali, maka kartu ATM nya akan di blokir, pada ATM BCA, nasabah dapat mengulangi memasuki nomor PIN setelah 1 x 24 jam setelah terjadi kesalahan pemasukan nomor sebelumnya. Apabila nasabah lupa dengan nomor PIN nya, maka nasabah bisa menghubungi bank untuk meminta Kembali nomor PIN nya disertai bukti – bukti yang benar.

Pada bank BCA, diberikan jasa layanan untuk membantu nasabah dalam menghadapi masalah pada ATM, sebagai pemegang BCA card, nasabah mempunyai keleluasan menggunakan fasilitas phone banking (BCA phoneplus) untuk keperluan complain tentang ATM, melalui layanan perbankan 24 jam BCA Call atau Halo BCA 1500888. Sedangkan untuk menghadapi permasalahan yang timbul dalam hal pemasaran kartu debit, pihak Bank BCA melakukan Tindakan sebagai berikut :

1. Memberikan fitur – fitur yang menarik di dalamnya
2. Mengadakan undian bagi pemegang kartu debit BCA
3. Memberikan diskon dan promo menarik di setiap transaksi pembelian untuk penggunaan kartu debit BCA

### D. PENUTUP

Kesimpulan yang dapat diperoleh antara lain :

1. Berdasarkan hasil data responden, nasabah yang menjadi mayoritas pengguna kartu debit adalah dengan jenis kelamin perempuan, usia rata – rata pengguna adalah 20 tahun sampai 40

tahun dimana pada usia ini termasuk pada masa – masa produktif, dan nasabah dengan pekerjaan sebagai wiraswasta merupakan nasabah pengguna kartu debit yang paling dominan, dan jenis kartu debit yang paling dominan digunakan oleh nasabah adalah platinum dimana jenis ini merupakan jenis kartu debit yang paling umum digunakan.

2. Peroleh permohonan kartu debit nasabah telah disesuaikan dengan ketentuan SOP BCA yang telah ditetapkan.
3. Permasalahan yang timbul pada kartu debit yaitu munculnya berbagai tindak kejahatan dengan menyalah gunakan kartu debit dan banyak pemegang kartu debit yang tidak menggunakan kartu debatnya untuk bertransaksi melainkan hanya disimpan saja atau di sebut juga dengan kartu debit tidur.
4. Upaya – upaya pihak bank dalam meningkatkan jasa pelayanan kepada nasabah antara lain : kesiapan dan kecepatan waktu pelayanan, pelayanan terhadap penggunaan kartu untuk nasabah, kesungguhan karyawan dan menangani keluhan, meluaskan jaringan pemasaran, kesopanan dan keramahan karyawan terhadap nasabah.
5. Cara mengatasi permasalahan yang timbul untuk kartu debit tidur yaitu : Bank BCA menambahkan fitur – fitur yang menarik di dalamnya, memberikan diskon dan promo menarik di setiap transaksi pembelian kartu debit BCA, dan mengadakan undian bagi pemegang kartu debit BCA.
6. Cara mengatasi permasalahan yang timbul untuk tindak kejahatan kartu debit yaitu : kartu debit selalu dalam pengawasan pemegang kartu, mencari tempat yang aman bila bertransaksi melalui internet, dan selalu menyimpan nomor pengaduan yang diberikan oleh bank

Berdasarkan hasil evaluasi dan kesimpulan yang di ungkapkan di atas maka saran – saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Bank BCA harus selalu meningkatkan kualitas pelayanan jasanya kepada nasabah kartu debit.
2. Bank BCA harus menambah lebih banyak merchant yang dapat menerima kartu debit BCA.
3. Bank BCA harus meningkatkan keamanan dalam menggunakan kartu debit BCA.
4. Bank BCA harus mampu untuk menginformasikan kepada nasabah tentang penggunaan kartu debit dan keuntungannya menggunakan kartu debit agar nasabah memiliki ketergantungan untuk selalu menggunakannya.
5. Bank BCA harus menambah fitur – fitur yang menarik di dalamnya, memberikan diskon dan promo menarik di setiap transaksi pembelian kartu debit BCA, dan mengadakan undian bagi pemegang kartu debit BCA

## E. DAFTAR PUSTAKA

[id.wikipedia.org/wiki/kartu\\_debit](https://id.wikipedia.org/wiki/kartu_debit)

[https://www.bca.co.id/tentang-bca/old-tata-kelola-perusahaan/~/\\_media/O18D8D8A06EC4D67B1428E9F41A1F612.ashx](https://www.bca.co.id/tentang-bca/old-tata-kelola-perusahaan/~/_media/O18D8D8A06EC4D67B1428E9F41A1F612.ashx)

[cermati.com/artikel/kartu-debit-bca-ketahui-limit-dan-biaya-administrasinya](https://cermati.com/artikel/kartu-debit-bca-ketahui-limit-dan-biaya-administrasinya)

Kasmir.2002.DASAR-DASAR PERBANKAN: PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta

## **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMAHAMAN TERHADAP STANDAR AKUNTANSI PEMERINTAHAN (SAP) DALAM PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN (STUDI KASUS PADA PEMERINTAHAN PROVINSI KEPULAUAN RIAU)**

**Rita<sup>1)</sup>, Erman Sutandar<sup>2)</sup>, Zulfadli<sup>3)</sup>**

<sup>1</sup>Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

<sup>2</sup>Prodi Keuangan dan Perbankan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

<sup>3</sup>Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Univ. Maritim Raja Ali Haji

Correspondence Author: Rita, ritasatriajuqra@gmail.com, Jakarta, Indonesia

### **Abstract**

In terms of preparation of Regional Financial Reports, the Regional Government in addition to having an accounting policy as the basis for preparing financial reports, local governments must also have human resources capable of compiling regional financial reports in accordance with Government Regulation Number 24 of 2005 concerning Government Accounting Standards and Ministerial Regulations in Negeri Number 13 of 2006. This research will take the case of the factors that influence the understanding of SKPD and treasurer tools of Government Accounting Standards (SAP) in the preparation of regional financial statements. Based on the research data that has been collected, data on the demographics of research respondents are obtained, consisting of: (1) Educational Background, (2) Education Level, and (5) How many times have attended training on regional financial reporting. There is a positive relationship (correlation) between the dependent variable which shows that the variable has a unidirectional effect. Educational background, education level and training have a significant effect on the understanding of Government Accounting Standards in Regional Financial Reporting, and this is in line with the research hypothesis.

**Keywords:** Government Accounting Standards, Financial Statements

### **Abstrak**

Dalam hal penyusunan Laporan Keuangan Daerah, Pemerintah Daerah disamping harus memiliki kebijakan akuntansi sebagai dasar dalam menyusun laporan keuangan, pemerintah daerah juga harus memiliki SDM yang mampu menyusun laporan keuangan daerah yang sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 24 tahun 2005 tentang Standar Akuntansi Pemerintah dan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 13 Tahun 2006. penelitian ini akan diambil kasus faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemahaman perangkat SKPD dan bendaharawan Terhadap Standar Akuntansi Pemerintahan (SAP) Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Daerah. Berdasarkan data penelitian yang telah dikumpulkan, maka diperoleh data tentang demografi responden penelitian yang terdiri dari: (1) Latar Belakang Pendidikan, (2) Tingkat Pendidikan, dan (5) berapa kali mengikuti diklat tentang penyusunan

laporan keuangan daerah. Terdapat hubungan (korelasi) positif antara variable dependen yang menunjukkan variable tersebut berpengaruh searah. Latar Belakang Pendidikan, Jenjang Pendidikan dan Pelatihan berpengaruh signifikan terhadap pemahaman Standar Akuntansi Pemerintahan dalam Penyusunan Laporan Keuangan Daerah, dan hal ini sejalan dengan hipotesis penelitian.

**Kata Kunci** : Standar Akuntansi Pemerintahan, Laporan Keuangan

## A. PENDAHULUAN

Undang-undang Nomor 33 tahun 2004, tentang Perimbangan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Daerah sebagaimana tersebut di atas dimaksudkan untuk mendukung terselenggaranya otonomi daerah dalam bidang fiskal yang esensinya adalah distribusi sumber daya keuangan sebagai implikasi dari distribusi kewenangan. Tujuan pokok Undang-undang Nomor 33 Tahun 2004, antara lain memberdayakan dan meningkatkan kemampuan perekonomian daerah serta menciptakan sistem pembiayaan yang adil, proporsional, rasional, transparan, partisipatif dan bertanggung jawab, dalam mewujudkan perimbangan keuangan antara pemerintah pusat dan daerah yang mencerminkan pembagian tugas kewenangan dan tanggungjawab yang jelas dan menjadi acuan dalam alokasi penerimaan negara.

Sebagai pelaksanaan dari Undang-undang tersebut di atas khususnya mengenai keuangan daerah telah diterbitkan Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2005 tentang Standar Akuntansi Pemerintah dan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 13 Tahun 2006 yang terakhir diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 59 tahun 2007 tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah.

Sebagaimana yang diamanatkan dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 13 Tahun 2006 pasal 265 ayat (1) menyatakan bahwa setiap SKPD wajib menyusun dan melaporkan pertanggungjawaban pelaksanaan APBD secara periodik yang meliputi a. Laporan realisasi anggaran; b. Neraca SKPD; c. Catatan atas laporan keuangan SKPD dan berdasarkan pasal 290 ayat (1), (2) dan (3) yang intinya menyatakan bahwa Kepala

SKPD harus menyampaikan laporan realisasi anggaran sebanyak 2 kali setahun yakni semester pertama (Januari s.d Juni) yang menerangkan realisasi anggaran pendapatan dan belanja SKPD disertai dengan prognosis untuk enam bulan berikutnya paling lama tujuh hari kerja setelah semester pertama tahun anggaran berkenaan. Selanjutnya Kepala SKPD menyampaikan laporan tahunan yang dimulai dari periode Januari s.d Desember tahun anggaran berkenaan.

Dalam hal penyusunan Laporan Keuangan Daerah, Pemerintah Daerah disamping harus memiliki kebijakan akuntansi sebagai dasar dalam menyusun laporan keuangan, pemerintah daerah juga harus memiliki SDM yang mampu menyusun laporan keuangan daerah yang sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 24 tahun 2005 tentang Standar Akuntansi Pemerintah dan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 13 Tahun 2006.

Roesyanto (2007 : 3), menyatakan bahwa "rata-rata pemerintah daerah belum dapat menyusun laporan keuangan daerah sesuai dengan ketentuan yang ada yaitu Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2005 mengenai Standar Akuntansi Pemerintahan (SAP)".

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 24 tahun 2005 tentang Standar Akuntansi Pemerintahan, "Standar Akuntansi Pemerintahan adalah prinsip-prinsip akuntansi yang diterapkan dalam menyusun dan menyajikan laporan keuangan pemerintah". SAP diterapkan di lingkup pemerintahan, yaitu pemerintah pusat, pemerintah daerah, dan satuan organisasi di lingkungan pemerintah pusat/daerah, jika menurut peraturan perundang-undangan

satuan organisasi dimaksud wajib menyajikan laporan keuangan.

Penyusunan dan penyajian laporan keuangan pemerintah pusat dan daerah bertujuan sebagai acuan bagi:

1. penyusun standar akuntansi pemerintahan dalam melaksanakan tugasnya;
2. penyusun laporan keuangan dalam menanggulangi masalah akuntansi yang belum diatur dalam standar
3. pemeriksa dalam memberikan pendapat mengenai apakah laporan keuangan disusun sesuai dengan standar akuntansi pemerintahan dan
4. para pengguna laporan keuangan dalam menafsirkan informasi yang disajikan pada laporan keuangan yang disusun sesuai dengan Standar Akuntansi Pemerintahan.

SAP merupakan persyaratan yang mempunyai kekuatan hukum dalam upaya meningkatkan kualitas laporan keuangan pemerintah di Indonesia. Terkait dengan penyusunan laporan keuangan daerah sesuai dengan SAP, maka perlu diperhatikan faktor pemahaman terhadap SAP. Pemahaman terhadap SAP ini diperlukan supaya hasil dari laporan keuangan daerah dapat dipertanggungjawabkan. Selain pemahaman terhadap SAP.

Sebelum dilakukan proses penyusunan laporan keuangan pemerintah daerah, perangkat SKPD harus memahami standar akuntansi pemerintahan yang berisikan penyajian laporan keuangan, laporan realisasi anggaran, laporan arus kas, catatan atas laporan keuangan, akuntansi persediaan, akuntansi aset tetap, akuntansi konstruksi dalam pengerjaan, akuntansi investasi, akuntansi kewajiban, koreksi kesalahan, perubahan kebijakan akuntansi dan peristiwa luar biasa serta laporan keuangan konsolidasi.

## B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dapat dikatakan sebagai penelitian kausal (causal), yaitu untuk melihat

hubungan beberapa variabel yang belum pasti, Umar (2008) menyebutkan desain kausal berguna untuk menganalisis bagaimana suatu variabel mempengaruhi variabel lain, dan juga berguna pada penelitian yang bersifat eksperimen dimana variabel independennya diperlakukan secara terkendali oleh peneliti untuk melihat dampaknya pada variabel dependennya secara langsung.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dan membuktikan hubungan antara pemahaman terhadap Standar Akuntansi Pemerintahan (SAP), pendidikan dan pelatihan, serta latar belakang pendidikan sebagai variabel independen dan penyusunan Laporan Keuangan Daerah sebagai variabel dependen.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh unsur pimpinan SKPD dan Bendaharawan dengan jumlah 36 SKPD, sehingga total populasi berjumlah sebanyak 72 populasi. Seluruh populasi dalam penelitian ini dijadikan sampel, sebagaimana dapat dilihat pada tabel 1

Tabel 1. Tabel Populasi

No	Keterangan	Populasi		Sampe l
		Kepala SKPD	Bendaha rawan	
1	Dinas	15	15	30
2	Biro	9	9	18
3	Badan	12	12	24
Jumlah		36	36	72

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data dilakukan melalui Studi Survey, yakni metode pengumpulan data primer yang diperoleh langsung dari sumber asli. Dengan teknik yaitu teknik pengumpulan data menggunakan instrumen kuisisioner. Langkah-langkah pengambilan sampel adalah sebagai berikut :

1. Kuesioner dikirim kepada seluruh responden,

2. Setelah 10 hari, peneliti mengumpulkan kuisisioner yang telah diisi responden,
3. Jika ada responden yang belum mengembalikan kuisisioner tersebut, maka kepada mereka diberi waktu 10 hari lagi,
4. Setelah batas waktu yang telah ditetapkan dan kuisisioner telah dikembalikan oleh responden, maka dilakukan pengujian statistik lebih lanjut dengan kedua data responden dan dilakukan uji response bias karena ada perbedaan waktu dalam pengumpulan data

Metode analisa data dalam penelitian ini menggunakan pendekatan regresi linier berganda. Untuk keabsahan hasil analisis regresi berganda terlebih dahulu dilakukan uji kualitas instrumen pengamatan, uji normalitas data dan uji asumsi klasik. Pengolahan data menggunakan software SPSS (Statistical Package for Sosial Sciense) versi 15.0. Model analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

keterangan :

Y = Pemahaman dalam Penyusunan laporan keuangan daerah

X<sub>1</sub> = Latar Belakang Pendidikan

X<sub>2</sub> = Jenjang pendidikan

X<sub>3</sub> = Pelatihan

a = konstanta

b<sub>1</sub> = koefisien regresi latar belakang pendidikan

b<sub>2</sub> = koefisien regresi jenjang pendidikan

b<sub>3</sub> = koefisien regresi pelatihan

e = tingkat kesalahan pengganggu

Lokasi penelitian yaitu Pemerintah Provisni Kepulauan Riau dan dibatasi pada pejabat yang berkaitan dengan penyusunan Laporan Keuangan Daerah yaitu Kepala Satuan Kerja Pemerintah Daerah dan bendaharawan Satuan Kerja Pemerintah Daearah Tersebut.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Jumlah kuesioner yang disebar kepada responden adalah sebanyak 72 kuesioner dan dilakukan satu tahap. Kemudian sesuai

dengan waktu yang telah ditentukan, kuesioner dijemput kembali. Dari 72 kuesioner yang dikirim/dibagikan yang kembali sebanyak 61 dan yang cacat sebanyak 1 Jadi kuesioner yang bisa digunakan untuk melakukan analisis data hanya sebanyak 60 sebagaimana dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Distribusi Kuesioner

No	Keterangan	Jumlah				
		Instansi	Sebaran	Kembali Baik	Rusak	tidak kembali
1	Dinas	15	30	22	1	6
2	Biro	9	18	22	-	1
3	Badan	12	24	15	-	4
Jumlah		36	72	60	1	11

### Karakteristik Penelitian

Berdasarkan data penelitian yang telah dikumpulkan, maka diperoleh data tentang demografi responden penelitian yang terdiri dari: (1) Latar Belakang Pendidikan, (2) Tingkat Pendidikan, dan (3) berapa kali mengikuti diklat tentang penyusunan laporan keuangan daerah. Tabel 3 sampai 5 menyajikan ringkasan demografi responden.

Tabel 3.

Latar Belakang Pendidikan Responden

No	Latar Belakang Pendidikan	Frekuensi	Persentase
1	Akuntansi	35	58,3 %
2	Bukan Akuntansi	25	31,7 %
Total		60	100 %

Latar Belakang pendidikan responden relatif tinggi, hal ini dapat dilihat bahwa hanya 35 orang atau 58,3 % dari responden mempunyai latar belakang pendidikan akuntansi sementara yang bukan dari jurusan akuntansi sebanyak 25 orang atau 31,7 %,

Tabel 4. Jenjang Pendidikan

No	Jenjang Pendidikan	Frekuensi	Persentase
1	SMA	0	0 %
2	D3	7	11,7%
2	S1	33	55%
3	S2 / S3	20	33,3%
Total		60	100 %

Hasil penelitian berdasarkan jenjang pendidikan responden relatif tinggi, hal ini dapat dilihat bahwa hanya 7 orang atau 11,6 % dari responden mempunyai tingkat pendidikan di bawah S1, sedangkan tingkat pendidikan S1 sebanyak 33 orang atau 55 %, dan 20 orang atau 33,3% dari responden memiliki jenjang pendidikan S2/S3.

Tabel 5. Frekwensi Pelatihan selama 4 Tahun Terakhir

No	Jumlah Pelatihan	Frekuensi	Persentase
1	Satu Kali	30	50 %
2	Dua Kali	15	25 %
3	Tiga Kali	7	11,6 %
4	Empat Kali	8	13,4 %
Total		60	100 %

Dari 60 orang responden diketahui bahwa sebagian besar telah mengikuti pelatihan yang tinggi yaitu 30 orang atau 50 % selama satu kali dalam empat tahun terakhir, 15 orang atau 25 % yang telah mengikuti pelatihan dalam dua kali dalam empat tahun terakhir, 7 orang atau 11,6 % yang telah mengikuti pelatihan selama tiga kali dalam empat tahun terakhir dan 8 orang atau 13,4 % yang telah mengikuti pelatihan selama empat kali dalam empat tahun terakhir.

### Uji Validitas

Pengujian validitas instrumen dengan menggunakan software statistik, nilai validitas dapat dilihat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation*. Jika angka korelasi yang diperoleh lebih besar dari pada angka kritik ( $r$  hitung  $>$   $r$  tabel) maka instrumen tersebut dikatakan valid. Berdasarkan hasil uji validitas dapat disimpulkan bahwa seluruh item pertanyaan untuk mengukur masing-masing variabel penelitian dinyatakan valid. Hal ini dapat dilihat bahwa  $r$  hitung lebih besar  $r$  tabel, dimana nilai  $r$  tabel untuk sampel sebanyak 60 adalah 0,208, sebagaimana dapat digambarkan pada tabel 6

Tabel 6. Uji Validitas Variabel

Variabel	Butir Instrumen	R tabel	Ket
Pemahaman terhadap Standar Akuntansi Pemerintahan dalam Penyusunan Laporan Keuangan Daerah(Y)	a. Pema 1	0,208	Valid
	b. Pema 2	0,208	Valid
	c. Pema 3	0,208	Valid
	d. Pema 4	0,208	Valid
	e. Pema 5	0,208	Valid

### Uji Reliabilitas

Dari data di atas dapat dilihat bahwa hasil perhitungan uji reliabilitas menunjukkan *alpha cronbach's* lebih besar dari 0,6 maka dapat dinyatakan instrumen tersebut reliabel. Setelah dilakukan uji validitas, langkah selanjutnya adalah melakukan uji reliabilitas data yaitu dengan melihat nilai *cronbach's alpha*. Secara umum suatu instrumen dikatakan bagus jika memiliki koefisien *Cronbach's alpha*  $>$  0,6 maka kuesioner penelitian tersebut dinyatakan reliabel. Hasil pengujian data menunjukkan bahwa nilai *cronbach's alpha* lebih besar dari 0,6. Hal ini menunjukkan bahwa data penelitian dinyatakan reliabel.

Tabel 7. Uji Reliabilitas Variabel

Variabel	Alpha Cronbach's	Batas Reliabilitas	Keterangan
(Y)	0,992	0,6	Reliabel

### Uji Normalitas

Berdasarkan hasil uji normalitas data dengan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov dan dengan melihat uji grafik, maka dapat disimpulkan bahwa data mempunyai distribusi normal. Hal ini dapat diketahui dengan melihat nilai Kolmogorov Smirnov sebesar 0,346 untuk. Jika signifikansi nilai Kolmogorov Smirnov lebih besar dari 0.05, disini semua variabel maka dapat dinyatakan bahwa data mempunyai distribusi normal. signifikansi nilai Kolmogorov Smirnov lebih dari 0,05. Hal ini juga didukung dengan tabel dimana data mengikuti garis diagonal. Uji normalitas dapat dilihat pada pada gambar berikut ini.

Tabel 8. Pengujian Normalitas Data  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		PEMA
N		60
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	3.4713
	Std. Deviation	.69949
Most Extreme Differences	Absolute	.120
	Positive	.115
	Negative	-.120
Kolmogorov-Smirnov Z		1.119
Asymp. Sig. (2-tailed)		.163
a. Test distribution is Normal.		

### Uji Linearitas

Uji linieritas bertujuan untuk mengetahui apakah kedua variable mempunyai hubungan yang linier atau tidak secara signifikan. Menurut Priyatno, uji ini biasanya digunakan sebagai prasyarat dalam analisis korelasi atau regresi linear. Untuk menguji linearitas dengan SPSS, kita dapat menggunakan test

of linierity dengan taraf 0.05. Dua variable dikatakan mempunyai hubungan yang linier jika signifikasinya kurang dari 0.05.

### Pengujian Signifikan Simultan (Uji-f)

Uji ini pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model ini mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen.

Bentuk pengujiannya :

$H_0 : b_1 = b_2 = 0$ , artinya variabel independen secara simultan tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

$H_a : b_1, b_2 \neq 0$ , artinya semua variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen.

Kriteria pengambilan keputusan :

Jika probabilitas  $< 0.10$ , maka  $H_a$  diterima

Jika probabilitas  $> 0.10$ , maka  $H_a$  ditolak

Dari uji ANOVA atau F test, didapat F hitung dengan tingkat signifikan 0,000. Karena probabilitas 0,000 lebih kecil dari 0,05, maka hasil dari model regresi menunjukkan bahwa ada pengaruh Latar Belakang Pendidikan, Jenjang Pendidikan dan Pelatihan terhadap pemahaman Standar Akuntansi Pemerintahan dalam penyusunan Laporan Keuangan Daerah. Berdasarkan hasil uji hipotesis yang telah dilakukan maka model penelitian adalah sebagai berikut:

Pemahaman =  $0.054 + 0.290$  Latar +  $0.141$  Jenjang +  $0.817$  Pela + e

Dari persamaan di atas, dapat dilihat bahwa koefisien dari variabel Latar Belakang Pendidikan, Jenjang Pendidikan dan Pelatihan menunjukkan angka positif. Berarti bahwa hubungan antara variabel Latar Belakang Pendidikan, Jenjang Pendidikan dan Pelatihan dengan Pemahaman Standar Akuntansi Pemerintahan dalam penyusunan Laporan Keuangan Daerah adalah positif yaitu Latar Belakang Pendidikan, Jenjang Pendidikan dan Pelatihan maka semakin tinggi Pemahaman Standar Akuntansi Pemerintahan dalam penyusunan Laporan Keuangan Daerah

### Pengujian Signifikan Parsial (Uji-t)

Uji statistik t disebut juga sebagai uji signifikansi individual. Uji ini menunjukkan

seberapa jauh pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen.

Bentuk pengujiannya adalah :

$H_0 : b_1 = 0$ , artinya suatu variabel independen secara parsial tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

$H_a : b_1 \neq 0$ , artinya variabel independen secara parsial berpengaruh terhadap variabel dependen.

Kriteria pengambilan keputusan :

Jika probabilitas  $< 0.10$ , maka  $H_a$  diterima

Jika probabilitas  $> 0.10$ , maka  $H_a$  ditolak

Untuk melihat pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap kinerja manajerial, maka dapat dilihat dari nilai signifikansi t hitung tersebut. Jika nilai signifikansi dari t hitung tersebut lebih kecil dari 0.05, maka dapat dinyatakan bahwa ada pengaruh variabel tersebut terhadap Pemahaman Standar Akuntansi Pemerintahan dalam Penyusunan Laporan Keuangan Daerah. Berdasarkan hasil pengujian data, maka dapat dinyatakan bahwa variabel Latar Belakang Pendidikan, Jenjang Pendidikan dan Pelatihan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Pemahaman Standar Akuntansi Pemerintahan dalam Penyusunan Laporan Keuangan Daerah.

### Koefisien Determinan ( $R^2$ )

Pengujian koefisien determinan ( $R^2$ ) digunakan untuk mengukur proporsi atau

persentase sumbangan variabel independen yang diteliti terhadap variasi naik turunnya variabel dependen (Ghozali, 2005 : 83). Selanjutnya, Ghozali (2005 : 83) menerangkan bahwa koefisien determinan berkisar antara nol sampai dengan satu ( $0 \leq R^2 \leq 1$ ). Hal ini berarti bila  $R^2=0$  menunjukkan tidak adanya pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen, bila  $R^2$  semakin besar mendekati 1 menunjukkan semakin kuatnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen dan bila  $R^2$  semakin kecil mendekati nol maka dapat dikatakan semakin kecilnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen

Setelah dilakukan pengujian asumsi klasik dan diperoleh kesimpulan bahwa model sudah dapat digunakan untuk melakukan pengujian analisa regresi berganda, maka langkah selanjutnya melakukan pengujian hipotesis. Hipotesis yang akan diuji adalah Latar Belakang Pendidikan, Jenjang Pendidikan dan Pelatihan berpengaruh terhadap Pemahaman Standar Akuntansi Pemerintahan dalam Penyusunan Laporan Keuangan Daerah.

Ringkasan hasil pengujian hipotesis dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 9  
Ringkasan Pengujian Hipotesis 1

a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	,054	,344		,157	,876		
	LATAR	,290	,111	,284	2,621	,012	,580	1,725
	JENJANG	,141	,130	,120	1,077	,286	,551	1,814
	PELA	,817	,128	,690	6,376	,000	,579	1,726

a. Dependent Variable: PEMA

R = 0,809

Adjusted  $R^2$  = 0,633

F = 32.102

Sig. F = 0,000

Nilai R pada intinya untuk mengukur seberapa besar hubungan antara independen variabel dengan dependen variabel. Berdasarkan hasil pengujian, diperoleh nilai R sebesar 0,809, hal ini menunjukkan bahwa variabel partisipasi dalam penyusunan anggaran dan kejelasan sasaran anggaran dan struktur desentralisasi mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan kinerja manajerial. Sedangkan nilai R square ( $R^2$ ) atau nilai koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai  $R^2$  adalah diantara nol dan satu. Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel dependen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Secara umum  $R^2$  untuk data silang (crosssection) relatif rendah karena adanya variasi yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan untuk data runtun waktu (time series) biasanya mempunyai koefisien determinasi yang tinggi.

Jika independen variabel lebih dari satu, maka sebaiknya untuk melihat kemampuan variabel memprediksi variabel dependen, nilai yang digunakan adalah nilai adjusted  $R^2$ . Nilai adjusted  $R^2$  sebesar 0,633 mempunyai arti bahwa variabel dependen mampu dijelaskan oleh variabel independen sebesar 63,3%. Dengan kata lain 63,3 % perubahan dalam Pemahaman Standar Akuntansi Pemerintahan mampu dijelaskan variabel Latar Belakang Pendidikan, Jenjang Pendidikan dan Pelatihan sisanya sebesar 36,7% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diikutkan dalam penelitian ini.

#### D. PENUTUP

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman Standar Akuntansi Pemerintahan dalam Penyusunan Laporan Keuangan Daerah.. Berdasarkan hasil analisis data

sebagaimana telah diuraikan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat hubungan (korelasi) positif antara variabel dependen yang menunjukkan variabel tersebut berpengaruh searah.
2. Latar Belakang Pendidikan, Jenjang Pendidikan dan Pelatihan berpengaruh signifikan terhadap pemahaman Standar Akuntansi Pemerintahan dalam Penyusunan Laporan Keuangan Daerah, dan hal ini sejalan dengan hipotesis penelitian.

Hasil penelitian ini minimal dapat memotivasi penelitian dimasa yang akan datang, untuk melakukan penelitian lebih lanjut yang berkaitan dengan kinerja organisasi, karena penelitian ini masih sedikit. Dengan mempertimbangkan pada keterbatasan-keterbatasan yang ada dalam penelitian ini, maka penelitian yang akan datang diharapkan dapat memperbaiki keterbatasan-keterbatasan yang ada antara lain:

1. Menambah responden,
2. Seperti disebutkan dalam keterbatasan penelitian diatas, penelitian ini hanya memasukkan tiga variabel penelitian yang mempengaruhi Pemahaman Standar Akuntansi Pemerintahan dalam Penyusunan Laporan Keuangan Daerah maka penelitian yang akan datang diharapkan memasukkan variabel lain yang diduga besar pengaruhnya terhadap Pemahaman Standar Akuntansi Pemerintahan dalam Penyusunan Laporan Keuangan Daerah

#### E. DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan dan Marwan Asri. Anggaran Perusahaan. Edisi Revisi
- Anthony, Robert N. John Dearden dan Norton M. Bedford.1992. Management Control System. Edisi Ke Lima, Terjemahan Agus Maulana, Erlangga, Jakarta

- 
- Hartanto D. 1991 Akuntansi Untuk Usahawan. Edisi Ke Delapan, LPFE UI, Jakarta, 1999
- Helmkamp. John G. 1991. Managerial Accounting 2 nd Edition, New York, John Wiley and Sons
- Ihyaual Ulum MD. 2009. Audit Sektor Publik Suatu Pengantar Penerbit BPFE Universitas Gajah Mada, Jakarta
- Mardiasmo. 2009 Akuntansi Sektor Publik. Yogyakarta
- Munandar. 2001. Budgeting ; Perencanaan, Pengkoordinasian dan Pengawasan Kerja Pertama Edisi Pertama Cetakan keempatbelas Penerbit BPFE Universitas Gajah Mada, Yogyakarta
- Mulyadi. 2001. Akuntansi Manajemen. Edisi Ke Dua, Penerbit STIE YKPN, Yogyakarta, 2001
- Sumarni. Murti dan John Soeprihanto. 1991 .Pengantar Bisnis Modern (Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan). Edisi Ke Tiga, Liberty, Yogyakarta
- Swastha, Basu DH. Ibnu Sukotjo W. 1991. Pengantar Bisnis Modern (Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern). Liberty, Yogyakarta
- Usry Milton F, Lawrence H.Hammer. 1999 Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian, Jilid Satu Edisi Sepuluh, Cetakan Kelima, Penerbit Erlangga, Jakarta

---

## KETEPATAN PERHITUNGAN PAJAK PENGHASILAN PASAL 21 DAN KEPATUHAN PELAPORANNYA ATAS GAJI PEGAWAI TETAP DAN TIDAK TETAP PADA PT. TEMPO INTI MEDIA HARIAN

**Tedi Rochendi**

Prodi Keuangan dan Perbankan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ITB Swadharma

Correspondence author: Tedi Rochendi, teddy.rochendi@yahoo.com, Jakarta, Indonesia

### **Abstract**

Corporate Taxpayers are required to deduct the stage of Income Tax Article 21 on employees who work at that stage for other individuals, such as experts, who are paid or owed by the company. In terms of the stages of payment, including the object of Income Tax Article 21. Trend analysis is used to see the development of the PPh Article 21 PT. Tempo Inti Media Harian for the period 2016-2018. Based on the trend of certain ratio figures, you can get a picture of the increase, decrease, or constant of these ratios. Thus, company problems can be detected and can be seen with good and bad management of PPh Article 21 companies, especially at PT. Tempo Inti Media Harian for the period 2016-2018. PT. Tempo Inti Media Harian has a payroll and wage system policy that is in accordance with developments and in accordance with government policies on salaries or wages for employees. There are 2 types of stages, the following is a cut in the stages received by permanent employees every month. Income received is unbeatable with positions and grades or levels that have succeeded in reaching employees and is an object of Income Tax that will be deducted from Article 21 Income Tax, namely: (1) Regulated Income and (2) Irregular Income.

**Keywords:** Accuracy, PPH 21, Compliance Reporting

### **Abstrak**

Wajib Pajak Badan wajib melakukan pemotongan PPh Pasal 21 atas penghasilan para karyawan yang bekerja di perusahaan tersebut maupun penghasilan orang pribadi lainnya, seperti tenaga ahli, yang dibayar atau terutang oleh perusahaan. Dalam hal terdapat pembayaran penghasilan, yang termasuk objek PPh Pasal 21. Analisis trend digunakan untuk mengetahui perkembangan kinerja PPh Pasal 21 PT. Tempo Inti Media Harian periode 2016-2018. Berdasarkan trend angka-angka rasio tertentu, dapat diperoleh gambaran mengenai naik, turun, atau konstan rasio-rasio tersebut. Dengan demikian dapat dideteksi masalah-masalah yang dihadapi perusahaan dan dapat dilihat baik buruknya pengelolaan PPh Pasal 21 perusahaan khususnya pada PT. Tempo Inti Media Harian periode 2016-2018. PT. Tempo Inti Media Harian memiliki kebijakan sistem penggajian dan pengupahan yang sesuai dengan perkembangan dan sesuai dengan kebijakan pemerintah atas gaji atau upah bagi para pegawai Terdapat 2 jenis penghasilan berikut potongan penghasilan yang diterima oleh pegawai tetap setiap bulan. Penghasilan yang diterima disesuaikan dengan jabatan serta grade atau tingkatan yang telah dicapai pegawai dan

merupakan objek Pajak Penghasilan yang akan dipotong pajak PPh pasal 21, yaitu :  
(1) Penghasilan Teratur dan (2) Penghasilan tidak teratur.

**Kata Kunci** : Ketepatan, Pph Psl 21, Kepatuhan Pelaporan

## A. PENDAHULUAN

Salah satu pemasukan negara untuk pembiayaan tersebut adalah dari hasil penerimaan pajak (Susanto 2013). Salah satu jenis penerimaan pajak adalah PPh pasal 21. PPh pasal 21 merupakan pajak atas penghasilan berupa gaji, upah, honorarium, tunjangan dan pembayaran lain dengan nama dan dalam bentuk apapun, sehubungan dengan pekerjaan atau jabatan, jasa dan kegiatan yang dilakukan oleh orang pribadi subjek pajak dalam negeri, sebagaimana di maksud dalam pasal 21 undang-undang pajak penghasilan (UU No. 7 Tahun 1983 s/d UU No. 36 Tahun 2008).

Selain pemberian upah, terdapat hubungan kerja antara karyawan dengan perusahaan, yang merupakan hubungan timbal balik untuk keduanya. Diantaranya membayar imbalan yang disepakati dengan karyawan, menanggung iuran-iuran yang ditetapkan pemerintah, mematuhi ketentuan pemerintah tentang jam kerja dan memotong dari penghasilan yang dibayarkan karyawan, pajak penghasilan yang terutang dan menyetorkan ke kas negara.

Perusahaan sebagai wajib pajak badan/pemilik perusahaan memiliki kewajiban untuk melakukan pemotongan pajak penghasilan pasal 21 atas hubungan kerja antara karyawan dengan perusahaan. Apabila perusahaan tidak melaksanakan kewajiban pemotongan pajak dikenakan sanksi perpajakan yang berlaku dan wewenang yang di berikan kepada perusahaan hanya memotong pajak yang terutang karyawan, bukan menarik atau menerima pajak. Kewajiban perusahaan untuk memotong pajak harus sesuai dengan Undang-Undang dan peraturan yang terkait sehingga pajak yang dipotong perusahaan

untuk karyawan tidak terlalu besar dan tidak terlalu kecil yang nantinya mempengaruhi take home pay karyawan. Sedangkan kewajiban karyawan atau disebut sebagai wajib pajak harus berperan aktif dalam melaksanakan kewajiban perpajakannya. Hal ini menjadikan kepatuhan pajak sangat penting dalam mewujudkan keberhasilan penerimaan pajak. Salah satu kriteria wajib pajak yang patuh adalah tepat waktu dalam menyampaikan Surat Pemberitahuan Tahunan (SPT).

Pendapatan negara berasal dari pajak, saat ini pendapatan negara ditargetkan berdasarkan buku informasi APBN 2019 sebesar Rp 2.165,1 T (Direktorat Penyusunan APBN, 2019, p.15). Pajak sumber utama pendapatan, melalui peningkatan pertumbuhan ekonomi dan penyempurnaan regulasi dan IT Pajak serta PNBPN terus dioptimalkan dengan tetap menjaga kualitas layanan kepada masyarakat. Pendapatan negara rata-rata tumbuh 6,9% selama periode tahun 2014-2019. Dominasi Penerimaan Perpajakan mencapai Rp 1.786,4 T atau 82,5% di dalam APBN 2019. Sedangkan PNBPN berkontribusi sebesar Rp 378,3 T atau 17,5% ditambah penerimaan hibah sebesar Rp 0,4 T dan masih berpotensi untuk terus ditingkatkan. Penerimaan Perpajakan PPh dan PPN merupakan kontribusi utama, sebesar Rp 894,4 T atau 50,1% dan Rp 655,4 T atau 36,7% terhadap penerimaan perpajakan. Selain itu, penerimaan perpajakan dari bea keluar sebesar Rp 4,4 T; bea masuk sebesar Rp 38,9 T; PBB sebesar Rp 19,1 T; Cukai sebesar Rp 165,5 T; dan pajak lainnya sebesar Rp 8,6 T. Penerimaan perpajakan tetap realistis, diperkirakan tumbuh 15,4 % dari outlook APBN 2018 dengan didukung reformasi perpajakan.

Pertumbuhan 2019 lebih tinggi dari rata-rata pertumbuhan 10 tahun terakhir (11,1%), dikarenakan upaya pemerintah dalam menjaga keberlangsungan iklim investasi dan peningkatan daya saing dengan memberikan insentif fiskal meskipun target penerimaan pajak meningkat. Insentif perpajakan yang tepat sasaran mendorong pemerintah mampu memberikan multiplier effect bagi perekonomian. Kebijakan belanja perpajakan (tax expenditure) sebesar 1,1% dari PDB. Tax ratio diperkirakan akan lebih tinggi dengan diperhitungkannya unsur insentif atau pengurangan kewajiban perpajakan yang sekarang telah diberikan pemerintah (tax expenditure).

Kebijakan perpajakan berdasarkan asas keadilan mendorong daya saing industri dan kemudahan berusaha. Adapun kebijakan di bidang perpajakan :

1. Automatic Exchange of Information (AeOI) : meningkatkan basis pajak mencegah praktik penghindaran pajak dan erosi perpajakan (Base Erosion Profit Shifting).
2. Kepatuhan Wajib Pajak dalam membangun kesadaran pajak (sustainable compliance) melalui e-service, mobile tax unit, KPP Mikro, dan outbond call.
3. Memperbaiki dwelling time : percepatan layanan Pusat Logistik Berikat dan simplifikasi prosedur ekspor.
4. Data dan Sistem Informasi Perpajakan yang up to date dan terintegrasi melalui e-filing, e-form dan e-faktur.
5. Insetif Perpajakan : tax holiday dan tax allowance reuiu kebijakan exemption tax pada beberapa barang kena PPN.
6. Teknologi Informasi Kepabeanan dan Cukai : Penggunaan IT untuk administrasi pemungutan dan pemberantasan penyelundupan.
7. SDM dan Organisasi : Peningkatan Pelayanan dan efektifitas organisasi.
8. Kemudahan Impor Tujuan Ekspor : Pengembangan/perluasan fasilitas untuk industri kecil dan menengah (IKM).

9. Barang Kena Cukai (BKC) baru : Penambahan barang kena cukai (BKC) baru (kemasan plastik).

Untuk mengetahui perkembangan kinerja PPh Pasal 21 PT. Tempo Inti Media Harian periode 2016-2018 dilakukan analisis *trend* pada setiap rasio. Hasil rangkuman perhitungan rasio PPh Pasal 21 PT. Tempo Inti Media Harian periode 2016-2018, disajikan dalam tabel berikut.

**Tabel 2.1**  
**Trend PPh Pasal 21 PT. Tempo Inti Media Harian periode 2016-2018**

No Tahun	Gol. Penerima Penghasilan	Penerima Penghasilan	Penghasilan Bruto	Pajak Terutang	
1	2016	Pegawai Tetap	651	Rp 62.712.417.030	Rp 4.371.572.600
		Bukan Pegawai	3	Rp 957.153.273	Rp 134.014.598
		Pensiun	3	Rp 1.199.752.557	Rp 211.679.526
2	2017	Pegawai Tetap	545	Rp 44.574.769.694	Rp 2.191.026.120
		Bukan Pegawai	224	Rp 254.289.075	Rp 7.397.697
		Pensiun	1	Rp 364.654.573	Rp 42.198.186
3	2018	Pegawai Tetap	393	Rp 38.395.887.851	Rp 1.933.202.600
		Bukan Pegawai	3	Rp 383.259.219	Rp 11.727.502
		Pensiun	0	Rp -	Rp -

Berdasarkan tabel diatas perkembangan kinerja PPh Pasal 21 PT. Tempo Inti Media Harian periode 2016-2018 dari 3 tahun terakhir mengalami penurunan. Ini dikarenakan dari jumlah penerima penghasilan seperti pegawai tetap tahun 2016 berjumlah 651, bergerak turun menjadi 545 pegawai tetap di tahun 2017 dan semakin turun menjadi 393 pegawai tetap di tahun 2018. Jumlah penerima penghasilan berpengaruh besar pada jumlah penghasilan bruto dan PPh terutang, sehingga semakin kecil jumlah penerima penghasilan maka semakin kecil pula jumlah pengasilan bruto dan PPh terutang nya.

Penurunan yang terjadi ini disebabkan banyaknya pegawai tetap yang mengundurkan diri atau *resign* karena faktor internal dari pegawai ataupun dari perusahaan. Selain itu, adanya perekrutan bukan pegawai untuk bagian jurnalistik, wartawan harian dan video design. Status bukan pegawai banyak diminati karena tidak

terikat dengan satu perusahaan saja dan sumber penghasilannya di dapat lebih dari satu perusahaan.

## B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada PT. Tempo Inti Media Harian dengan metode penelitian kualitatif dimana penulis mendapatkan data dengan cara wawancara dan observasi langsung ke perusahaan, data yang digunakan adalah data primer dan data skunder, penelitian dilakukan dalam waktu 6 bulan dengan sampelnya adalah upah dan gaji karyawan.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

### Kebijakan Penggajian Terhadap Pegawai Tetap PT. Tempo Inti Media Harian

Terdapat 2 jenis penghasilan berikut potongan penghasilan yang diterima oleh pegawai tetap setiap bulan. Penghasilan yang diterima disesuaikan dengan jabatan serta *grade* atau tingkatan yang telah dicapai pegawai dan merupakan objek Pajak Penghasilan yang akan dipotong pajak PPh pasal 21, yaitu :

#### 1. Penghasilan Teratur

Pegawai tetap PT. Tempo Inti Media Harian memperoleh penghasilan yang diterima secara teratur setiap bulannya berupa gaji pokok, tunjangan tetap, dan tunjangan tidak tetap yang diberikan oleh perusahaan. Penghasilan teratur diterima per tanggal 27 pada bulan yang bersangkutan, dan dalam pelaksanaan pembayaran gaji melalui transfer rekening bank masing-masing pegawai.

Tunjangan tetap adalah tunjangan yang diberikan kepada pegawai yang dilakukan secara teratur setiap bulan dan tidak terkait dengan kehadiran pegawai atau pencapaian prestasi kerja pegawai, seperti :

a. Gaji Pokok yaitu penghasilan yang diperoleh pegawai setiap bulan yang

jumlah besarnya dipengaruhi oleh jabatan atau status pegawai.

- b. Tunjangan Pajak Penghasilan pasal 21, tunjangan yang diberikan perusahaan berupa pembayaran atas seluruh pajak penghasilan pegawai tetap yang belum dikenakan pajak final.
- c. Tunjangan Komunikasi atau tunjangan pulsa *handphone* diberikan kepada pegawai yang dalam pelaksanaan kerja membutuhkan banyak komunikasi dengan klien/relasi perusahaan dan besarnya tunjangan pulsa ini hanya untuk golongan 7 keatas, redaksi Rp 200.000 dan non redaksi Rp 150.000.
- d. Tunjangan Operasional, tunjangan yang diberikan kepada karyawan yang bekerja di luar kantor. Besarnya tunjangan operasional ini berdasarkan klaim yang diajukan oleh karyawan dan diproses oleh unit kerja masing-masing.
- e. Premi Asuransi dan Iuran Pensiun, PT. Tempo Inti Media Tbk mengikuti program BPJS Ketenagakerjaan dengan menyetorkan iuran kepada BPJS Ketenagakerjaan. Adapun perincian premi asuransi dan iuran pensiun adalah sebagai berikut :

**Tabel 1**  
**Program BPJS Ketenagakerjaan**

<b>Keterangan</b>	<b>Ditanggung PT. Tempo Inti Media Harian</b>	<b>Dibayar Pegawai</b>
Asuransi Jaminan Kecelakaan Kerja	0,24%	-
Asuransi Jaminan Kematian	0,30%	-
Jaminan Pensiun	2%	1%
Jaminan Hari Tua (JHT)	4.89%	2%

Tunjangan tidak tetap adalah tunjangan yang diberikan kepada pegawai yang terkait dengan kehadiran atau pencapaian prestasi kerja seperti : Tunjangan Lembur, penghasilan pegawai PT. Tempo Inti Media Harian yang melaksanakan kerja melebihi jam (8 jam sehari) dan waktu kerja yang ditetapkan karena suatu hal tertentu, yang besaran perhitungan dan pelaksanaannya ditetapkan tersendiri dengan Keputusan Direksi yang mengacu pada Keputusan Menteri No. 102/MEN/VI/2004. Dalam pemberian tunjangan lembur dilihat berdasarkan surat perintah kerja lembur pegawai yang telah disetujui oleh pejabat yang berwenang.

## 2. Penghasilan Tidak Teratur

Selain penghasilan teratur yang diterima oleh pegawai tetap setiap bulannya, pegawai juga memperoleh penghasilan tidak teratur, yaitu penghasilan yang tidak diberikan setiap bulan atau biasanya satu kali dalam satu tahun. Diantaranya :

- Tunjangan Hari Raya (THR), tunjangan yang diterima pegawai menjelang Hari Raya Idul Fitri yang besarnya sebesar satu bulan upah.
- Bonus atau Insentif, tunjangan yang diterima pegawai apabila perusahaan mendapatkan laba/keuntungan maksimal dan berdasarkan pertimbangan bahwa pegawai layak mendapatkan bonus atau prestasi kerja mereka.
- Insentif Cuti besar, pemberian cuti kepada karyawan yang masa kerjanya telah memasuki tahun keenam (6) sebanyak 25 hari kerja untuk tahun pertama dan tahun kedua sebanyak 25 hari kerja, selain itu perusahaan memberikan juga insentif cuti besar sebesar  $50\% \times$  gaji total (upah).

Adapun potongan yang dikenakan atas penghasilan yang diterima pegawai PT. Tempo Inti Media Harian, yaitu :

Potongan Koperasi yaitu potongan terhadap penghasilan setiap bulannya yang berupa Tabungan Pokok, Tabungan Wajib, Tabungan Sukarela, dan Potongan Belanja bagi pegawai tetap yang terdaftar sebagai anggota koperasi, dan bukan termasuk pengurang PPh pasal 21.

## Tata Cara Perhitungan PPh Pasal 21 Atas Gaji Pegawai Tetap dan Bukan Pegawai Pada PT. Tempo Inti Media Harian

Untuk mengetahui perhitungan PPh Pasal 21 atas gaji pegawai tetap dan bukan pegawai pada PT. Tempo Inti Media Harian, perlu diketahui bahwa Pegawai Tetap adalah pegawai yang menerima atau memperoleh penghasilan dalam jumlah tertentu secara teratur terus menerus ikut mengelola kegiatan perusahaan secara langsung. Sedangkan, Bukan Pegawai adalah orang pribadi selain Pegawai Tetap dan Pegawai Tidak Tetap/ Tenaga Kerja Lepas yang memperoleh penghasilan dengan nama dan dalam bentuk apapun dari Pemotong PPh Pasal 21 sebagai imbalan jasa yang dilakukan berdasarkan perintah atau permintaan dari pemberi penghasilan.

## Tata Cara Penyetoran dan Pelaporan Pajak Penghasilan Pasal 21 Atas Gaji Pegawai Tetap dan Pegawai Tidak Tetap Pada PT. Tempo Inti Media Harian

Mekanisme yang dilakukan PT. Tempo Inti Media Harian dalam pembayaran atau penyetoran PPh pasal 21 yang terutang adalah sebagai berikut :

- Setelah seluruh PPh pasal 21 dihitung atas penghasilan pegawai setiap bulannya oleh departemen hrd divisi *payroll* dan selanjutnya mengajukan Surat Perintah Bayar kepada divisi *tax* dengan menyerahkan bukti SSP atau *e-billing* ke divisi *finance*. Setelah divisi *finance* berhasil menyetorkan *e-billing* melalui *i-banking*, divisi *finance* akan menerima bukti NTPN dari bank tersebut yang akan diserahkan kembali ke divisi *tax*.

2. Sarana yang digunakan dalam pembayaran atau penyetoran PPh pasal 21 yang terutang adalah dengan menggunakan SSP (Surat Setor Pajak). SSP adalah surat yang digunakan wajib pajak untuk melakukan pembayaran atau penyetoran pajak yang terutang ke kas negara melalui kantor penerima pembayaran. SSP harus diisi dengan jumlah seluruh PPh pasal 21 yang terutang atau yang akan dibayar.
3. SSP yang digunakan terdiri dari 3 rangkap antara lain :
  - a. Lembar 1 untuk wajib pajak PT. Tempo Inti Media Harian
  - b. Lembar 2 untuk Kantor Pelayanan Pajak/KPP Pratama Kebayoran Lama
  - c. Lembar 3 untuk Bank Mandiri sebagai tempat penyetoran PPh pasal 21
4. Batas waktu pembayaran atau penyetoran PPh pasal 21 yang telah dipungut oleh pegawai PT. Tempo Inti Media Harian adalah paling lambat tanggal 10 bulan berikutnya setelah masa pajak berakhir.

Setelah PPh pasal 21 dihitung dan disetor oleh PT. Tempo Inti Media Harian maka selanjutnya PT. Tempo Inti Media Harian melaporkan perhitungan dan pembayaran PPh pasal 21 terutang menggunakan aplikasi PPh Pasal 21 Online Pajak yang sudah disahkan oleh DJP sebagai aplikasi resmi penyedia *e-SPT* dan *e-filing* secara gratis dengan Surat Keputusan Nomor KEP-193/PJ/2015. Adapun tata cara yang harus dilakukan oleh PT. Tempo Inti Media Harian dalam melaporkan perhitungan dan penyetoran PPh pasal 21 adalah sebagai berikut :

  1. PT. Tempo Inti Media Harian melaporkan PPh pasal 21 dengan menggunakan *e-SPT* Masa, yaitu surat elektronik yang digunakan oleh PT. Tempo Inti Media Harian untuk melaporkan perhitungan pajak dan pembayaran pajak yang terutang dalam suatu masa pajak yang bersangkutan.
  2. File *CVS* dan *pdf* lampiran yang wajib diunggah sesuai peraturan DJP terbaru nomor PER-01/PJ/2017 oleh PT. Tempo Inti Media Harian pada *e-SPT* Masa PPh pasal 21 adalah :
    - a. Bukti pembayaran (daftar bukti pemotongan PPh pasal 21/26)
    - b. Surat keterangan domisili, jika terdapat pemotongan PPh pasal 26
    - c. SSP, jika terdapat pemotongan PPh 21 final
  3. PT. Tempo Inti Media Harian menyerahkan atau melaporkan *e-SPT* Masa PPh pasal 21 melalui aplikasi ke KPP Pratama Kebayoran Lama selambat-lambatnya pada tanggal 20 bulan berikutnya setelah masa pajak berakhir.
  4. Pada akhir tahun PT. Tempo Inti Media Harian melakukan perhitungan kembali atas jumlah pembayaran PPh pasal 21 yang telah disetorkan pada masa-masa sebelumnya, dan membuat pelaporan akhir dalam 1 (satu) tahun pajak dengan menuangkannya ke dalam *e-SPT* Masa bulan Desember (masa pajak terakhir).
  5. Dalam perhitungannya, pegawai pengelolaan remunerasi menghitung kembali jumlah PPh pasal 21 yang terutang menurut tarif tahunan yang berlaku untuk setiap pegawai tetap PT. Tempo Inti Media Harian dan jumlah penghasilan nettanya melebihi PTKP, kemudian membuat daftar penghasilan selama 1 (satu) tahun (formulir 1721-A1) yang juga merupakan sebagai lampiran *e-SPT* Masa bulan Desember.
  6. *e-SPT* Masa bulan Desember PPh pasal 21 yang telah diisi oleh PT. Tempo Inti Media Harian, kemudian dilaporkan ke KPP Pratama Kebayoran Lama sebelum tanggal 20 Januari, PT. Tempo Inti Media Harian menyampaikan/ menyetorkan PPh pasal 21 adalah sehari sebelumnya, dimaksudkan agar PT. Tempo Inti Media Harian dihindarkan dari sanksi administrasi yang berlaku (STP/Surat Tagihan Pajak).

### Permasalahan dan Kendala yang dihadapi oleh Pegawai dan Perusahaan dalam Perhitungan, Penyetoran dan Pelaporan PPh Pasal 21 pada PT. Tempo Inti Media Harian

Dari hasil wawancara penulis kepada pihak yang terkait mengenai kendala yang terjadi pada pelaksanaan perhitungan, penyetoran, dan pelaporan pajak penghasilan pasal 21 pada PT. Tempo Inti Media Harian, dapat diketahui bahwa tidak ada kendala yang terjadi pada saat perhitungan dan pemotongan yang dilakukan oleh perusahaan. Setiap data tentang pegawai selalu di *update* dan di *handle* dengan baik oleh tim pajak. Sehingga perhitungan dan pemotongan yang dilakukan berdasarkan data pegawai yang baru.

Tetapi terdapat kendala di Bank Persepsi (Mandiri) dan Kantor Pelayanan Pajak (KPP) dalam pelaksanaan penyetoran dan pelaporan. Dijelaskan bahwa sistem dan aplikasi yang digunakan terkadang *error* dan *offline*. Sehingga menyebabkan terhambatnya pelaksanaan penyetoran dan pelaporan pajak penghasilan (PPh) pasal 21.

### Kesesuaian Penerapan Perhitungan, Penyetoran dan Pelaporan PPh Pasal 21 PT. Tempo Inti Media Harian Pada Peraturan Perpajakan

Untuk mengetahui kesesuaian penerapan perhitungan, penyetoran dan pelaporan Pajak Penghasilan Pasal 21 pada PT. Tempo Inti Media Harian dapat dilihat dalam Tabel berikut :

**Tabel 2**  
**Kesesuaian Penerapan Perhitungan, Penyetoran dan Pelaporan PPh Pasal 21 PT. Tempo Inti Media Harian**

Pelaksanaan	PT. Tempo Inti Media Harian	Peraturan Perpajakan	Keterangan
-------------	-----------------------------	----------------------	------------

Perhitungan PPh Pasal 21 atas pegawai tetap dan bukan pegawai	<b><u>Pegawai tetap</u></b> PPh 21 Terutang = PKP x tarif pasal 17 ayat (1) huruf a UU PPh  PPh 21 Sebulan = PPh pasal 21 setahun : 12 bulan	<b><u>Pegawai tetap</u></b> PPh 21 Terutang = PKP x tarif pasal 17 ayat (1) huruf a UU PPh  PPh 21 Sebulan = PPh pasal 21 setahun : 12 bulan	Sesuai dengan UU No. 36 Tahun 2008 dan Peraturan Menteri Keuangan No. 16/PJ/2016
	<b><u>Bukan pegawai berkesinambungan</u></b> PPh terutang = Tarif Pasal 17 UU PPh x 50% x penghasilan bruto	<b><u>Bukan pegawai berkesinambungan</u></b> PPh terutang = Tarif Pasal 17 UU PPh x 50% x penghasilan bruto	Sesuai dengan UU No. 36 Tahun 2008 dan Peraturan Menteri Keuangan No. 16/PJ/2016
Penyetoran PPh Pasal 21 atas pegawai tetap dan bukan pegawai	Penyetoran PPh pasal 21 yang telah dipungut paling lambat tanggal 10 bulan berikutnya setelah masa pajak berakhir.	Penyetoran PPh pasal 21 yang telah dipungut paling lambat tanggal 10 bulan berikutnya setelah	Sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 80/PM K.03/2010 tentang

		masa pajak berakhir.	perubahan atas PMK No. 184/P MK.03 /2007
	Penyetoran menggunakan formulir SSP	Penyetoran menggunakan formulir SSP	Sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 242/P MK.03 /2014
Pelaporan PPh Pasal 21 atas pegawai tetap dan bukan pegawai	Penyampaian e-SPT Masa PPh Pasal 21 disampaikan sehari sebelum tanggal 20	Penyampaian e-SPT Masa PPh Pasal 21 disampaikan paling lama 20 hari setelah masa pajak berakhir	Sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan No. 80/PM K.03/2010 tentang perubahan atas PMK No. 184/P MK.03 /2007

1. Kebijakan penggajian kepada pegawai tetap PT. Tempo Inti Media Harian yang terdiri dari penghasilan teratur, penghasilan tidak teratur, berikut potongan penghasilan yang diterima kepada pegawai, didasarkan atas jabatan dan grade atau tingkatan pegawai, serta perubahan-perubahannya disesuaikan dengan kebijakan pemerintah.
2. Perhitungan PPh Pasal 21 atas pegawai tetap dan bukan pegawai PT. Tempo Inti Media Harian menggunakan metode gross up sudah sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku di Indonesia.
3. PT. Tempo Inti Media Harian sudah benar dalam melakukan mekanisme penyetoran dan pelaporan PPh Pasal 21 yang sesuai dengan peraturan perpajakan, yaitu didahului dengan menyetorkan SSP atau e-billing yang disetorkan melalui i-banking Mandiri sebelum tanggal 10 bulan berikutnya, dilanjutkan melaporkan e-SPT Masa sebelum tanggal 20 bulan berikutnya.

Sebagai akhir, penulis memberikan beberapa saran yaitu :

1. Dalam pelaksanaan perhitungan, penyetoran, dan pelaporan PPh Pasal 21 PT. Tempo Inti Media Harian sudah sesuai dengan Undang-Undang Perpajakan yang berlaku di Indonesia. PT. Tempo Inti Media Harian sudah melakukan dengan baik dan harus dipertahankan kualitasnya agar terhindar dari sanksi-sanksi pajak yang berlaku.
2. PT. Tempo Inti Media Harian harus selalu mengikuti perkembangan perpajakan yang berlaku sesuai dengan Revisi Undang-Undang Perpajakan, agar tidak timbul masalah di masa yang akan datang, karena manfaat dari mengikuti perkembangan perpajakan perusahaan mampu menyesuaikan diri dengan perubahan yang terjadi dan perusahaan dapat meningkatkan keterampilan atau mempelajari keterampilan baru. Sedangkan, tujuan mengikuti perkembangan perpajakan menunjukkan

#### D. PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

kredibilitas perusahaan, meningkatkan kepercayaan diri perusahaan di depan publik dan menunjukkan sehatnya keuangan perusahaan.

3. PT. Tempo Inti Media Harian perlu menambah atau kaderisasi staf yang menangani urusan perpajakan. Hal ini sebagai antisipasi bilamana staf berhalangan masuk kantor atau menghindari pengerjaan tugas yang tidak sesuai dengan pembagian tugas.
4. Dalam menjaga kerahasiaan informasi pajak pada setiap individu pegawainya PT. Tempo Inti Media Harian perlu membuat kategori jenis data hak akses pegawai terhadap data, membuat SOP backup data dan membuat perjanjian kerahasiaan data antara perusahaan dengan pegawai.

#### **E. DAFTAR PUSTAKA**

PT. Tempo Inti Media Tbk, 2017. Annual Report of PT. Tempo Inti Media Tbk 2016. Jakarta : PT. Tempo Inti Media Tbk

Direktorat Penyusunan APBN, Direktorat Jenderal Anggaran, 2018. Informasi APBN 2019. Jakarta : Direktorat Jenderal Anggaran

Wardoyo, Teguh Hadi dan Amin Subiyakto, 2017. Taxation Pengantar Perpajakan Indonesia. Tangerang : TaxSys

Ardiyanti, Diva Ervinta, 2017. Tinjauan Atas Perhitungan, Penyetoran dan Pelaporan PPh Pasal 22 dan PPh Pasal 23 Pada Balai Penelitian dan Pengembangan Budidaya Air Tawar (BPPBAT) Kota Bogor. Bogor : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bina Niaga



*Alamat Redaksi*

**Kampus 2 Institut Teknologi dan Bisnis Swadharma  
Jl. Pd. Cabe Raya No.36, Pamulang, Kota Tangerang Selatan  
Email : [jurnal.remittance@swadharma.ac.id](mailto:jurnal.remittance@swadharma.ac.id)**

