

Analisis Perbandingan Rasio Likuiditas, Solvabilitas Dan Profitabilitas Sebelum Dan Setelah Mui Mengeluarkan Fatwa Boikot Pada Perusahaan Yang Terafiliasi Israel Dan Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia

Rani Randiyana, Eko Triyanto

Akuntabilitas Pengelolaan Keuangan Desa (Studi Di Desa Muruh, Kecamatan Gantiwarno, Kabupaten Klaten)

Sri Puji Astuti

Konsep Pemanfaatan Smart Contract pada Teknologi Blockchain untuk Memenuhi Syari'ah Compliance dalam Akad Mudharabah

Muhammad Hassan Fauzi Nugroho, Sony Warsono

Analisis Profitabilitas Pelanggan Menggunakan Activity-Based Costing dalam Meningkatkan Manajemen Hubungan Pelanggan (Studi Kasus pada SP Aluminium Yogyakarta)

Sudaryati Sudaryati, Hardo Basuki

Analisis Kinerja Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan Perusahaan dan Investasi Teknologi Informasi pada Nilai Perusahaan

Pinkan Adhisa Nurulia, Singgih Wijayana

Analisis Perbandingan Rasio Likuiditas, Solvabilitas dan Profitabilitas Sebelum dan Setelah MUI Mengeluarkan Fatwa Boikot Pada Perusahaan yang Terafiliasi Israel dan Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia

Rani Randiyana^{1*} Eko Triyanto²

¹Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

² Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbandingan rasio likuiditas, solvabilitas dan profitabilitas dengan menggunakan *Current Ratio*, *Quick Ratio*, *Cash Ratio*, *Debt to Equity Ratio* and *Net Profit Margin* sebelum dan setelah MUI mengeluarkan fatwa boikot pada perusahaan yang terafiliasi Israel dan terdaftar di BEI. Dengan menggunakan jenis penelitian kualitatif komparatif dan data yang digunakan yaitu data sekunder, data tersebut diperoleh dari Bursa Efek Indonesia atau website resmi perusahaan laporan keuangan yang digunakan ialah laporan Laba Rugi dan Laporan Posisi Keuangan perusahaan yang diduga terafiliasi Israel yaitu PT Unilever Indonesia Tbk (UNVR), PT Fast Food Indonesia Tbk (FAST), PT Sari Melati Kencana Tbk (PZZA), PT Mitra Adiperkasa Tbk (MAPI) dan PT Map Boga Adiperkasa Tbk (MAPB). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Rasio Likuiditas, Rasio Solvabilitas dan Rasio Profitabilitas pada perusahaan yang terafiliasi Israel mengalami perubahan negative dari periode sebelum dan setelah MUI mengumumkan Boikot produk Israel.

Kata Kunci: Boikot; Current Ratio; Quick Ratio; Cash Ratio; Debt to Equity Ratio; Net Profit Margin.

A. Pendahuluan

Konflik antara Israel dan palestina adalah salah satu pertikaian terlama dan paling bersejarah dalam sejarah dunia modern. Konflik ini terjadi pada tahun 1948, ketika migrasi orang yahudi yang tinggal di Palestina mendeklarasikan berdirinya negara Israel. Berita ini memicu ketegangan di daerah Timur Tengah dan juga menyebabkan perang Arab pertama voaindonesia (2023).

Pada Tanggal 7 Oktober 2023 untuk pertama kalinya Hamas melakukan serangan balasan terhadap Israel, serangan ini menargetkan konser yang diadakan di perbatasan antara Gaza dan Israel. Sebagai tanggapan, Israel mendeklarasikan perang dengan melancarkan serangan ke berbagai Kawasan yang diduga markas Hamas serta menargetkan fasilitas umum seperti sekolah dan rumah sakit. Serangan ini menewaskan lebih dari 1.000 orang yang didominasi oleh anak-anak dan Wanita news indonesia (2023). Akibat dari serangan tersebut

memicu kemarahan publik, kecaman dan seruan dari dunia internasional supaya Israel menghentikan perang tetapi tidak direspon oleh Israel. Oleh sebab itu selain melalui jalur diplomasi, upaya menekan Israel juga dilakukan melalui jalur Ekonomi. Salah satunya melalui seruan aksi boikot terhadap produk Israel serta afiliasinya.

Gerakan DBS merupakan Gerakan yang berakar pada budaya dan nilai-nilai Palestina. Menurut DBS, Hak-hak dasar manusia warga palestina harus dihormati sama seperti hak manusia lainnya. Mereka mengkritik tindakan Israel yang menduduki dan menjajah palestina, melakukan diskriminasi terhadap warga palestina di wilayahnya serta menolak hak pengungsian Palestina untuk kembali ke rumah mereka. Israel telah mengabaikan hukum internasional dan menolak hak-hak dasar warga Palestina selama tujuh dekade. Sementara bisnis dan organisasi di seluruh dunia membantu Israel secara langsung dan tidak langsung dalam

penindasan terhadap Palestina. Maka dari itu semua umat muslim serta sebagian umat nonmuslim melakukan penekanan Israel dengan melakukan boikot.

Salah satu kegiatan boikot adalah dengan menolak produk yang ada kaitannya dengan perusahaan – perusahaan Israel dan menolaknya sebagai bentuk protes atau ingatan terhadap kebijakan politik, kemanusiaan atau konflik tertentu yang mempengaruhi Israel. Produk yang terang-terangan melakukan pengiriman paket makanan untuk Israel yaitu Mc Donald's. Selain produk tersebut ada beberapa perusahaan yang terafiliasi Israel seperti PT Unilever Indonesia Tbk, PT Fast Food Indonesia Tbk, PT Mitra Adiperkasa Tbk, PT Map Boga Adiperkasa Tbk serta PT Sarimelati Kencana Tbk. Untuk memberikan tekanan dan dukungan terhadap Palestina beberapa masyarakat memilih untuk tidak melakukan bisnis dengan lima perusahaan tersebut.

Di negara Indonesia sebagai masyarakat muslim, Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengeluarkan fatwa pada bulan November 2023

yang berisi tentang hukum dukungan terhadap perjuangan Palestina. Fatwa tersebut menyarankan umat islam untuk menghindari penggunaan produk yang ada hubungannya dengan Israel.

Setelah berjalannya aksi boikot ini produk pro-Israel dilakukan untuk melemahkan perekonomian Israel agar dapat mencegahnya menyerang Palestina dimasa mendatang. Serta banyak bisnis Israel yang mengalami penurunan pendapatan di berbagai negara. Menurut kamar dagang Israel, boikot tersebut menyebabkan penurunan pendapatan perusahaan Israel sebesar 10%, terutama di negara-negara Muslim. Produksi, lapangan kerja dan ekonomi Israel secara keseluruhan semuanya terdampak oleh penurunan pendapatan ini. Secara ekonomi dampaknya akan lebih banyak negatifnya tetapi pemboikotan ini tidak akan membuat perekonomian Isarel akan bangkrut karena Isarel tidak secara langsung memproduksi barang yang diboikot himalaya (2023).

Dengan adanya fenomena tersebut maka diperlukan adanya

pengukuran rasio untuk mengetahui kondisi perusahaan yang terdampak peristiwa boikot tersebut. Rasio-rasio yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Rasio Likuiditas untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendeknya, Rasio Solvabilitas untuk melihat seberapa banyak pembiayaan perusahaan yang berasal dari kewajiban dan ekuitas serta Rasio Profitabilitas untuk mengukur presentase keuntungan yang didapat perusahaan dari pendapatan. Untuk mengetahui adanya penurunan pendapatan pada perusahaan terafiliasi Israel maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan menggunakan pertanyaan Bagaimanakah perbandingan Rasio Likuiditas, Solvabilitas dan Profitabilitas sebelum dan setelah MUI mengeluarkan fatwa boikot pada perusahaan yang terafiliasi Israel dan terdaftar di BEI.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana perbandingan Rasio Likuiditas, Solvabilitas dan Profitabilitas sebelum dan setelah MUI mengeluarkan fatwa boikot pada

perusahaan yang terafiliasi Israel dan terdaftar di BEI. Penelitian ini juga penting karena memberikan wawasan dan pengetahuan khususnya dalam analisis laporan keuangan untuk melihat kinerja perusahaan juga dapat memberikan tambahan pengetahuan atau referensi sebagai bahan penelitian lebih lanjut.

B. Kajian Teori

a. Grand Teori

Teori Sinyal (*Signaling Theory*)

Menurut Brigham & Houston (2012) *Signaling Theory* menjelaskan bagaimana management perusahaan mengirimkan sinyal atau petunjuk kepada investor mengenai keyakinan mereka terhadap masa depan perusahaan. Dalam teori sinyal, Semua Tindakan berisi informasi, yang disebabkan oleh Asimetri informasi Brigham & Houston (2019). Asimetri informasi terjadi ketika satu organisasi memiliki lebih banyak informasi daripada yang lain. Teori sinyal ini menjelaskan pentingnya perusahaan

memberikan data atau informasi kepada pihak eksternal. Dengan menggunakan teori ini perusahaan dapat memberikan informasi kepada pihak eksternal berupa laporan keuangan yang baik dan memberikan informasi yang positif sehingga memiliki kepercayaan dari pihak eksternal. Yuliawan & Wirasedana (2016) berpendapat bahwa peningkatan nilai perusahaan berdampak pada meningkatnya keyakinan pasar yang tidak hanya mengindikasikan keberhasilan perusahaan saat ini, tetapi juga potensi pertumbuhan di masa yang akan datang. Dapat diartikan bahwa Menurut teori sinyal perusahaan yang meminimalisirkan informasi negatif maka perusahaan akan mendapatkan propek baik bagi perusahaan, begitupun sebaliknya bila perusahaan tidak dapat meminimalisir informasi negatif maka berakibat pada perusahaan.

b. Fatwa Boikot Majelis Ulama Indonesia (MUI)

Pada tanggal 8 November 2023 Majelis Ulama Indonesia (MUI) telah menerbitkan fatwa No. 83 tentang hukum dukungan terhadap penjuangan Palestina. Membeli barang darii bisnis yang berafiliasi dengan Israel merupakan salah satu cara menunjukkan dukungan terhadap Isarel. Tetapi bagaimana jika sudah terlanjur menggunakan produk pro-Israel atas pertanyaan tersebut MUI menerbitkan edaran ‘Tanya Jawab Fatwa No. 83’ dalam edaran tersebut dijelaskan, apabila suatu produk sudah dibeli dan komposisi atau bahan bakunya telah dipastikan halah, maka produk tersebut sah untuk dikonsumsi atau digunakan, termasuk untuk diperjualbelikan apabila tidak memenuhi standar keamanan dan tidak memerlukan proses produksi. Yang dimaksud oleh MUI ini adalah perbuatan mendukung terhadap agresi Israel, termasuk dengan mendukung bisnis dari pihak

yang mendukung agresi Israel bukan zat dari produk tersebut. Uang yang kita belanjakan pada entitas yang mendukung tindakan agresif Israel, sama saja dengan memberikan kontribusi pada kekerasan yang terjadi di Palestina. Sementara untuk status barangnya tetap boleh digunakan tidak haram secara zat tetapi haram karena lain atau haram lighairihi.

c. Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan gambaran sistematis dari situasi dan kinerja keuangan suatu perusahaan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan atau SAK. Laporan Perubahan Ekuitas, Laporan Arus Kas, Laporan Laba Rugi, Laporan Posisi Keuangan, dan Catatan atas Laporan Keuangan merupakan komponen-komponen laporan keuangan. Pihak eksternal dan manajemen perusahaan menggunakan laporan keuangan ini untuk membuat keputusan, sehingga menjadi

alat yang sangat penting dalam dunia bisnis.

d. Rasio Likuiditas

Rasio Likuiditas, menurut *Van Horne dan Wachowicz* digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam membayar utang yang akan segera jatuh tempo. Serta mengevaluasi sumber daya jangka pendek (aktiva lancar) yang tersedia untuk memenuhi kewajiban jangka pendek tersebut dibandingkan dengan kewajiban jangka pendeknya. Rasio Likuiditas ini rasio penting untuk menilai seberapa likuid suatu perusahaan. Adapun jenis-jenis Rasio Likuiditas sebagai Berikut :

Current Ratio (Rasio Lancar)

$$CR = \frac{\text{Aset Lancar}}{\text{Liabilitas Lancar}}$$

Current Ratio atau CR digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan melunasi kewajiban lancarnya menggunakan total asset lancarnya. Rasio ini dikatakan sehat jika menunjukkan angka diatas 1 hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki cukup

asset lancar untuk melunasi kewajiban jangka pendeknya.

Quick Ratio (Rasio Cepat)

$$QR = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Liabilitas Lancar}}$$

Quick Ratio atau QR digunakan untuk menunjukkan besarnya alat likuid yang paling cepat yang bisa digunakan untuk melunasi kewajiban lancar. Rasio ini dikatakan baik jika diatas angka 1 artinya perusahaan mampu membayar utang jangka pendeknya tanpa mengandalkan penjualan persediaan.

Cash Ratio (Rasio Kas)

$$\text{Cash} = \frac{\text{Kas} + \text{Setara Kas}}{\text{Liabilitas Lancar}}$$

Cash Ratio (seperti surat berharga yang dijual untuk menciptakan arus kas) dan kewajiban lancar dibandingkan menggunakan kas dan setara kas. jika menunjukkan angka 1 bisnis tersebut dianggap sangat baik dalam melakukan pembayaran tunai atas kewajiban jangka pendeknya.

Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas atau dikenal sebagai Rasio

Leverage merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya, baik kewajiban jangka pendek maupun jangka Panjang. Rasio ini menunjukkan seberapa besar perusahaan dibiayai oleh hutang.

Debt to Equity Ratio

$$DER = \frac{\text{Total Liabilitas}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Debt to Equity Ratio atau DER ini merupakan salah satu jenis dari rasio solvabilitas. Presentase pendanaan perusahaan yang berasal dari hutang atau ekuitas ditunjukkan oleh rasio ini. Kemampuan bisnis untuk memenuhi semua tanggung jawabnya meningkat dengan nilai DER yang lebih rendah.

e. Rasio Profitabilitas

Rasio Profitabilitas adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba atau keuntungan. Rasio ini penting bagi suatu perusahaan karena digunakan untuk menilai seberapa efektif dan efisien manajemen perusahaan dalam

mengelola aset dan operasi bisnis untuk menghasilkan laba.

Net Profit Margin

$$NET = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Pendapatan}}$$

Net Profit Margin atau NPM digunakan untuk mengukur presentase laba bersih perusahaan terhadap penjualan atau pendapatan. Rasio NPM yang lebih besar menunjukkan bahwa bisnis lebih berhasil dalam mengendalikan pengeluaran dan menghasilkan lebih banyak keuntungan dari pendapatannya.

f. Penelitian Terdahulu

Muchran et al., (2024) dalam penelitian berjudul Analisis Kinerja Keuangan Sebelum dan Sesudah Pengumuman Pemboikotan Produk Israel. Hasil Penelitian menunjukkan tidak terdapat beda yang signifikan pada Rasio Likuiditas (CR), Rasio Leverage (DER) dan Rasio Profitabilitas (ROA).

Gustarina (2024) dalam penelitian yang berjudul Analisa Perbandingan rasio

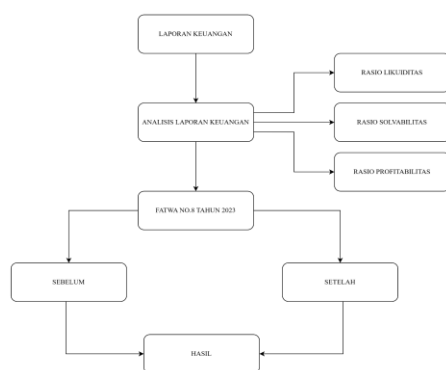
Profitabilitas sebelum dan sesudah fatwa boikot MUI pada perusahaan Food & Beverage yang terafiliasi Israel di BEI. Hasil penelitian menunjukkan rasio profitabilitas pada perusahaan Food & Beverage yang massive diboykot karena terafiliasi Israel di BEI mengalami penurunan dari periode sebelum dan sesudah fatwa boikot MUI diterbitkan.

Chanifah & Budi (2019) dalam penelitian yang berjudul Dampak seruan boikot terhadap kinerja keuangan perusahaan yang terdaftar di BEI. Hasil penelitian ini adalah terdapat perbedaan signifikan rasio profitabilitas dan aktivitas sebelum dan sesudah seruan boikot terjadi ditengah masyarakat.

Fadillah et al., (2024) dalam penelitian yang berjudul Dampak pemboikotan produk yang terafiliasi Israel pada kinerja keuangan yang terdaftar di BEI (Tahun 2023). Hasil penelitian menunjukkan bahwa CR mengalami penurunan rata-rata setelah

pemboikotan. Sebaliknya ROA dan ROE meningkat setelah pemboikotan. Namun, DER menunjukkan peningkatan. Pemboikotan produk pro Israel ini memiliki dampak signifikan terhadap aspek kinerja perusahaan.

g. Kerangka Berpikir



Gambar 1. Kerangka Berpikir

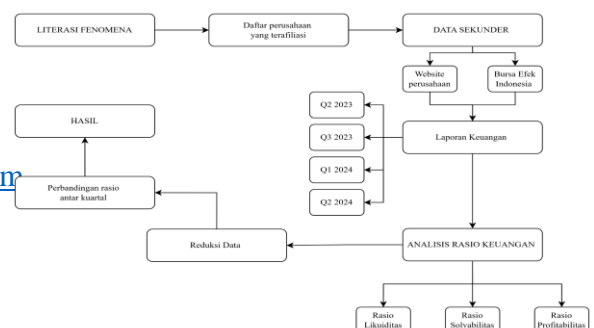
C. Metodologi Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode komparatif. Metode ini digunakan untuk menganalisis dan membandingkan Rasio Likuiditas, Solvabilitas dan Profitabilitas sebelum dan setelah dikeluarkannya fatwa boikot oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) terhadap produk-produk yang terafiliasi dengan Israel. Objek pada penelitian ini yaitu lima perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan diduga memiliki keterkaitan dengan Isarel,

yaitu, PT Unilever Indonesia Tbk (UNVR), PT Fast Food Indonesia Tbk (FAST), PT Sarimelati Kencana Tbk (PZZA), PT Mitra Adiperkasa Tbk (MAPI) serta PT Map Boga Adiperkasa Tbk (MAPB).

Data yang digunakan dalam

Gambar 2. Teknik Analisis Data penelitian ini yaitu dengan menggunakan Data Sekunder yang merupakan Laporan Keuangan perusahaan yang diperoleh dari situs resmi BEI yaitu www.idx.co.id dan website resmi perusahaan. Laporan yang digunakan peneliti adalah Laporan Laba Rugi dan Laporan posisi keuangan Kuartal 2 Tahun 2023 dan kuartal 3 Tahun 2023 mewakili periode sebelum terbitnya fatwa MUI dan kuartal 1 Tahun 2024 serta kuartal 2 Tahun 2024 mewakili periode setelah terbitnya fatwa MUI. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode dokumentasi yaitu, Laporan Keuangan masing - masing perusahaan yang diperoleh dari BEI



*Corresponding Author's email: ranirandiana871@gmail.com

ISSN: 2302-1500

<https://jurnal.ugm.ac.id>

atau situs resmi perusahaan, sert areferensi atau data pendukung yang diperoleh dari kajian Pustaka penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini. Berikut ini adalah metodek analisis data uang digunakan :

D. Hasil dan Pembahasan

Hasil Penelitian

Berikut ini adalah Hasil analisis Rasio Likuiditas, Solvabilitas dan Profitabilitas dengan menggunakan berbagai Teknik perhitungan seperti CR, QR, Cash, DER dan NPM, terhadap lima perusahaan terafiliasi Israel yang tercatat di BEI pada masa sebelum dan setelah MUI mengeluarkan fatwa tentang boikotbarang pro-Israel :

Tabel 1.
Perhitungan Current Ratio

Kode Saham	Quartal	Aset Lancar	Liabiliitas Lancar	Current Ratio
UNVR	Sebelum	Q2 2023 Rp9,534,467,000,000	Rp14,088,631,000,000	0.68
		Q3 2023 Rp8,516,724,000,000	Rp11,609,737,000,000	0.73
	Sesudah	Q1 2024 Rp7,466,904,000,000	Rp11,399,262,000,000	0.66
		Q2 2024 Rp8,923,552,000,000	Rp14,678,530,000,000	0.61
FAST	Sebelum	Q2 2023 Rp1,049,499,714,000	Rp1,529,700,336,000	0.69
		Q3 2023 Rp953,248,254,000	Rp1,659,204,356,000	0.57
	Sesudah	Q1 2024 Rp965,854,023,000	Rp2,099,557,239,000	0.46
		Q2 2024 Rp902,049,429,000	Rp1,945,382,501,000	0.46
PZZA	Sebelum	Q2 2023 Rp376,312,273,370	Rp657,283,334,346	0.57
		Q3 2023 Rp363,453,633,609	Rp557,460,815,300	0.65
	Sesudah	Q1 2024 Rp356,783,813,319	Rp661,443,126,325	0.54
		Q2 2024 Rp307,393,507,276	Rp587,398,550,969	0.52
MAPI	Sebelum	Q2 2023 Rp11,666,912,000,000	Rp8,005,144,000,000	1.46
		Q3 2023 Rp12,859,970,000,000	Rp8,987,803,000,000	1.43
	Sesudah	Q1 2024 Rp15,290,062,000,000	Rp11,299,552,000,000	1.35
		Q2 2024 Rp15,625,991,000,000	Rp11,420,944,000,000	1.37
MAPB	Sebelum	Q2 2023 Rp550,486,000,000	Rp1,179,227,000,000	0.47
		Q3 2023 Rp900,740,000,000	Rp1,124,469,000,000	0.80
	Sesudah	Q1 2024 Rp706,669,000,000	Rp1,046,682,000,000	0.68
		Q2 2024 Rp684,916,000,000	Rp1,024,569,000,000	0.67

Sumber : Hasil Olah Data, 2024

Dapat dilihat pada tabel diatas nilai Current Ratio perusahaan

UNVR terjadi peningkatan pada kuartal 2 Tahun 2023 sampai kuartal 3 Tahun 2023 mengalami kenaikan sebesar 0,06. Sedangkan pada kuartal berikutnya terjadi penurunan masing - masing sebesar 0,08 dan 0,05. Namun pada perusahaan FAST terjadi penurunan pada kuartal 2 Tahun 2023 dan kuartal 1 tahun 2024 sebesar 0,11 lalu pada kuartal terakhir tidak terjadi perubahan.

Perusahaan PZZA mengalami kenaikan 0,08 pada kuartal 1 Tahun 2024, diikuti oleh penurunan sebesar 0,11 dan 0,02 pada kuartal berikutnya. Perusahaan MAPI mengalami penurunan sebesar 0,03 dan 0,08 dari kuartal pertama sampai kuartal ketiga, diikuti pertumbuhan sebesar 0,02 pada kuartal terakhir. Sementara itu, perusahaan MAPB mengalami kenaikan yang cukup signifikan sebesar 0,33 diikuti oleh penurunan pada kuartal berikutnya sebesar 0,12 dan 0,01.

Secara keseluruhan hanya perusahaan MAPI yang memenuhi standar likuid perusahaan karena nilainya lebih dari 1, yang artinya perusahaan mampu melunasi

kewajiban lancarnya menggunakan total aset lancarnya.

Tabel 2.
Perhitungan Quick Ratio

Kode Saham	Quartal		Aset Lancar - persediaan	Liabilitas Lancar	Quick Ratio
UNVR	Sebelum	Q2 2023	Rp7,253,470,000,000	Rp14,088,631,000,000	0.51
		Q3 2023	Rp6,211,829,000,000	Rp11,609,737,000,000	0.54
	Sesudah	Q1 2024	Rp5,140,084,000,000	Rp11,399,262,000,000	0.45
		Q2 2024	Rp6,317,694,000,000	Rp14,678,530,000,000	0.43
FAST	Sebelum	Q2 2023	Rp780,965,597,000	Rp1,529,700,336,000	0.51
		Q3 2023	Rp624,211,121,000	Rp1,659,204,356,000	0.38
	Sesudah	Q1 2024	Rp619,079,248,000	Rp2,099,557,239,000	0.29
		Q2 2024	Rp658,163,814,000	Rp1,945,382,501,000	0.34
PZZA	Sebelum	Q2 2023	Rp133,257,384,773	Rp657,283,334,346	0.20
		Q3 2023	Rp120,049,603,776	Rp557,460,815,300	0.22
	Sesudah	Q1 2024	Rp114,945,922,752	Rp661,443,126,325	0.17
		Q2 2024	Rp147,992,820,716	Rp587,398,550,969	0.25
MAPI	Sebelum	Q2 2023	Rp5,613,606,000,000	Rp8,005,144,000,000	0.70
		Q3 2023	Rp5,837,835,000,000	Rp8,987,803,000,000	0.65
	Sesudah	Q1 2024	Rp6,438,282,000,000	Rp11,299,552,000,000	0.57
		Q2 2024	Rp7,111,532,000,000	Rp11,420,944,000,000	0.62
MAPB	Sebelum	Q2 2023	Rp359,689,000,000	Rp1,179,227,000,000	0.31
		Q3 2023	Rp706,180,000,000	Rp1,124,469,000,000	0.63
	Sesudah	Q1 2024	Rp526,143,000,000	Rp1,046,682,000,000	0.50
		Q2 2024	Rp534,581,000,000	Rp1,024,569,000,000	0.52

Sumber : Hasil Olah Data, 2025

Berdasarkan hasil olah data diatas dapat diketahui bahwa *Quick Ratio* FAST dan MAPI mengalami penurunan pada tiga kuartal awal dan mengalami kenaikan di akhir kuartal pada perusahaan FAST sebesar 0,13 dan 0,09 kemudian mengalami kenaikan 0,05. sedangkan pada perusahaan MAPI sebesar 0,05 dan 0,08 kemudian naik sebesar 0,05. Diketahui pada perusahaan UNVR mengalami kenaikan pada awal kuartal dan penurunan sebesar 0,03 sedangkan

pada kuartal selanjutnya sebesar 0,09 dan 0,02.

Selanjutnya pada perusahaan PZZA dan MAPB kedua perusahaan ini mengalami kenaikan masing masing sebesar 0,02 dan 0,32 . Kemudian mengalami penurunan sebesar 0,05 dan 0,13 dan kembali mengalami kenaikan lagi pada kuartal akhir sebesar 0,08 dan 0,02.

Secara keseluruhan belum ada satupun yang dinyatakan mampu karena nilai *Quick Ratio* dibawah 1 yang berarti perusahaan tersebut tidak memiliki cukup aset yang dapat digunakan dengan cepat untuk membayar kewajiban lancarnya.

Tabel 3.
Perhitungan Cash Ratio

Kode Saham	Quartal		Kas dan setara kas	Liabilitas Lancar	Cash Ratio
UNVR	Sebelum	Q2 2023	Rp2,989,988,000,000	Rp14,088,631,000,000	0.21
		Q3 2023	Rp1,718,586,000,000	Rp11,609,737,000,000	0.15
	Sesudah	Q1 2024	Rp409,313,000,000	Rp11,399,262,000,000	0.04
		Q2 2024	Rp2,745,650,000,000	Rp14,678,530,000,000	0.19
FAST	Sebelum	Q2 2023	Rp385,486,098,000	Rp1,529,700,336,000	0.25
		Q3 2023	Rp213,040,181,000	Rp1,659,204,356,000	0.13
	Sesudah	Q1 2024	Rp209,868,302,000	Rp2,099,557,239,000	0.10
		Q2 2024	Rp162,823,422,000	Rp1,945,382,501,000	0.08
PZZA	Sebelum	Q2 2023	Rp53,901,116,404	Rp657,283,334,346	0.08
		Q3 2023	Rp47,470,568,598	Rp557,460,815,300	0.09
	Sesudah	Q1 2024	Rp54,968,527,057	Rp661,443,126,325	0.08
		Q2 2024	Rp61,866,014,122	Rp587,398,550,969	0.11
MAPI	Sebelum	Q2 2023	Rp2,980,423,000,000	Rp8,005,144,000,000	0.37
		Q3 2023	Rp2,959,020,000,000	Rp8,987,803,000,000	0.33
	Sesudah	Q1 2024	Rp2,829,671,000,000	Rp11,299,552,000,000	0.25

	Q2 2024	Rp2,934,544,000,000	Rp11,420,944,000,000	0.26
Sebelum	Q2 2023	Rp232,643,000,000	Rp1,179,227,000,000	0.20
MAPB	Q3 2023	Rp602,377,000,000	Rp1,124,469,000,000	0.54
Sesudah	Q1 2024	Rp413,508,000,000	Rp1,046,682,000,000	0.46
	Q2 2024	Rp429,604,000,000	Rp1,024,569,000,000	0.42

Sumber : Hasil Olah Data, 2025

Dari hasil pengamatan diatas menunjukkan bahwa perusahaan UNVR dan MAPI mengalami penurunan pada 3 kuartal pertama masing masing sebesar 0,06 , 0,11 dan 0,04 , 0,08. Sementara itu, pada kuartal terakhir naik sebesar 0,15 dan 0,01. Berikutnya perusahaan FAST terus mengalami penurunan pada setiap kuartal sebesar 0,12 , 0,03 dan 0,02. Berikutnya perusahaan PZZA dan MAPB, kedua perusahaan ini sama-sama mengalami kenaikan pada awal kuartal masing masing sebesar 0,01 dan 0,34. Kemudian pada kuartal berikutnya mengalami penurunan sebesar 0,01 dan 0,14 sementara itu, pada kuartal terakhir kembali mengalami penurunan sebesar 0,03 dan 0,02.

Secara keseluruhan kelima perusahaan yang dianalisis tidak memenuhi standar likuiditas. Ini berarti perusahaan tersebut tidak mempunyai cukup uang tunai maupun asset yang mudah dicairkan untuk menutupi kewajiban finansial yang harus segera jatuh tempo.

Tabel 4.
Perhitungan Debt to Equity Ratio

Kode Saham	Quartal	Total Keewajibann	Total Ekuitas	Debt to Equity
UNVR	Sebelum	Q2 2024 Rp16,015,735,000,000	Rp3,936,027,000,000	4.07
	Q3 2023	Rp13,543,343,000,000	Rp5,381,027,000,000	2.52
	Sesudah	Q1 2024 Rp13,498,184,000,000	Rp4,844,243,000,000	2.79
FAST	Sebelum	Q2 2024 Rp16,866,485,000,000	Rp2,855,735,000,000	5.91
	Q2 2024	Rp2,766,252,283,000	Rp1,025,682,939,000	2.70
	Q3 2023	Rp2,871,388,416,000	Rp904,880,180,000	3.17
PZZA	Sebelum	Q1 2024 Rp3,429,571,808,000	Rp535,301,254,000	6.41
	Sesudah	Q2 2024 Rp3,500,172,283,000	Rp467,115,614,000	7.49
	Q2 2024	Rp1,282,181,253,246	Rp1,115,449,296,738	1.15
MAPI	Sebelum	Q3 2023 Rp1,201,545,286,982	Rp1,127,520,069,581	1.07
	Q1 2024	Rp1,278,322,243,316	Rp1,017,604,884,061	1.26
	Sesudah	Q2 2024 Rp1,170,168,959,224	Rp1,001,165,278,948	1.17
MAPB	Sebelum	Q2 2024 Rp11,464,066,000,000	Rp10,883,264,000,000	1.05
	Q3 2023	Rp12,643,168,000,000	Rp11,935,324,000,000	1.06
	Sesudah	Q1 2024 Rp15,286,668,000,000	Rp12,935,540,000,000	1.18
MAPB	Sebelum	Q2 2024 Rp15,351,192,000,000	Rp13,372,869,000,000	1.15
	Q3 2023	Rp1,533,166,000,000	Rp1,233,854,000,000	1.24
	Sesudah	Q1 2024 Rp1,514,416,000,000	Rp1,729,921,000,000	0.88
	Q2 2024	Rp1,436,976,000,000	Rp1,664,594,000,000	0.86
		Rp1,413,492,000,000	Rp1,636,797,000,000	0.86

Sumber : Hasil Olah Data, 2025

Hasil perhitungan perusahaan UNVR mengalami penurunan sebesar 1,55 pada awal kuartal, diikuti oleh kenaikan sebesar 0,27 dan 3,12 pada kuartal 1 dan kuartal 2 Tahun 2024. Selain itu, perusahaan FAST yang mengalami kenaikan kuartal sebesar 0,47 , 3,24 dan 1,08. Selain itu, perusahaan PZZA mengalami penurunan sebesar 0,08 pada kuartal 3 Tahun 2023, kenaikan 0,19 pada kuartal 2 Tahun 2024, dan penurunan sebesar 0,09 pada kuartal terakhir. Sementara itu, perusahaan MAPI mengalami pertumbuhan sebesar 0,01 dan 0,12 pada kuartal 3 Tahun 2023 dan kuartal 1 Tahun 2023 sebelum mengalami penurunan pada kuartal 2 Tahun 2024 sebesar 0,03. Terakhir, perusahaan MAPB mengalami penurunan sebesar 0,36

dan 0,2. Namun, hanya sedikit yang berubah pada akhir kuartal.

Secara keseluruhan perusahaan yang memiliki nilai DER yang rendah adalah perusahaan MAPB yang nilai DER nya di bawah angka 1 karena biaya yang berasal dari utang lebih rendah dari biaya ekuitas. menunjukkan bahwa perusahaan mampu memenuhi kewajibannya dengan menggunakan Ekuitas perusahaan.

karena perusahaan mengalami kerugian.

Perusahaan MAPI mengalami penurunan masing-masing sebesar 0,4% dan 2,16% pada kuartal 3 Tahun 2023 dan kuartal 1 Tahun 2024, setelahnya perusahaan tersebut mengalami kenaikan 0,28% pada kuartal 2 Tahun 2024. Kemudian perusahaan MAPB mengalami pertumbuhan sebesar 1,04% pada kuartal 3 Tahun 2023 sebelum perusahaan mengalami penurunan cukup signifikan pada kuartal berikutnya, yang mengakibatkan perusahaan tersebut mengalami kerugian.

Jika mempertimbangkan semua hal, perusahaan UNVR dan MAPI cukup baik dalam mengendalikan pengeluaran dan menghasilkan laba bersih yang cukup tinggi. Sebaliknya perusahaan FAST dan PZZA mengalami kerugian pada setiap kuartalnya, sedangkan perusahaan MAPB merugi pada kuartal terakhir.

Kode Saham	Quartal		Laba Bersih	Pendapatan	Net Profit Margin
UNVR	Sebelum	Q2 2024	Rp2,759,275,000,000	Rp20,291,982,000,000	13.60%
		Q3 2023	Rp4,188,857,000,000	Rp30,505,754,000,000	13.73%
	Sesudah	Q1 2024	Rp1,448,717,000,000	Rp10,079,541,000,000	14.37%
		Q2 2024	Rp2,466,658,000,000	Rp19,043,887,000,000	12.95%
FAST	Sebelum	Q2 2024	-Rp5,564,478,000	Rp3,119,919,445,000	-0.18%
		Q3 2023	-Rp152,415,489,000	Rp4,619,638,352,000	-3.30%
	Sesudah	Q1 2024	-Rp197,084,264,000	Rp1,178,609,484,000	-16.72%
		Q2 2024	-Rp349,751,341,000	Rp2,480,917,943,000	-14.10%
PZZA	Sebelum	Q2 2024	-Rp45,122,277.262	Rp1,814,640,624,599	-2.49%
		Q3 2023	-Rp38,958,487,445	Rp2,751,600,454,368	-1.42%
	Sesudah	Q1 2024	-Rp58,671,139,637	Rp638,171,061,556	-9.19%
		Q2 2024	-Rp75,110,744,750	Rp1,373,096,853,722	-5.47%
MAPI	Sebelum	Q2 2024	Rp1,262,070,000,000	Rp14,811,116,000,000	8.52%
		Q3 2023	Rp1,839,389,000,000	Rp22,649,204,000,000	8.12%
	Sesudah	Q1 2024	Rp501,081,000,000	Rp8,404,370,000,000	5.96%
		Q2 2024	Rp1,075,383,000,000	Rp17,223,329,000,000	6.24%
MAPB	Sebelum	Q2 2024	Rp58,220,000,000	Rp1,999,206,000,000	2.91%
		Q3 2023	Rp121,343,000,000	Rp3,071,880,000,000	3.95%
	Sesudah	Q1 2024	-Rp22,234,000,000	Rp787,631,000,000	-2.82%
		Q2 2024	-Rp50,116,000,000	Rp1,625,716,000,000	-3.08%

Sumber : Hasil Olah Data, 2024

Berdasarkan tabel perhitungan di atas, perusahaan UNVR mengalami kenaikan masing-masing sebesar 0,13% dan 0,64% pada kuartal 3 Tahun 2023 dan kuartal 1 Tahun 2024. Selain itu, perusahaan tersebut mengalami penurunan sebesar 1,42% pada kuartal 2 Tahun 2024. Kemudian perusahaan FAST dan PZZA terus mengalami penurunan

Tabel 6.
Analisis Perbandingan menggunakan Rata-Rata

No	Kode Saham	Quartal	CR	QR	CASH	DER	NPM
1	UNVR	Sebelum	0.71	0.52	0.18	3.29	13.66%
		Setelah	0.63	0.44	0.11	4.35	13.66%
2	FAST	Sebelum	0.63	0.44	0.19	2.94	-1.74%
		Setelah	0.46	0.32	0.09	6.95	-15.41%
3	PZZA	Sebelum	0.61	0.21	0.08	1.11	-1.95%
		Setelah	0.53	0.21	0.09	1.21	-7.33%

4	MAPI	Sebelum	1.44	0.68	0.35	1.06	8.32%
		Setelah	1.36	0.60	0.25	1.16	6.10%
5	MAPB	Sebelum	0.63	0.47	0.37	1.06	3.43%
		Setelah	0.67	0.51	0.41	0.86	-2.95%

Sumber : Hasil Olah Data, 2024

Berdasarkan hasil olah data pada tabel diatas, Empat perusahaan yang mengalami penurunan *Current Ratio* (CR) dari periode sebelum dan sesudah MUI mengeluarkan Fatwa Terkait boikot produk pro israel, yaitu UNVR mengalami penurunan 0,07 , FAST 0,17 , PZZA dan MAPI sebesar 0,08 penurunan ini disebabkan oleh kenaikan aktiva lancar perusahaan yang meningkat, hal ini dikarenakan karena adanya peningkatan liabilitas lancar. Sementara itu, perusahaan MAPB mengalami peningkatan sebesar 0,04. Kebalikan dari empat perusahaan lainnya perusahaan MAPB mengalami penurunan nilai liabilitas lancar.

Pada *Quick Ratio* (QR) perusahaan yang mengalami pertumbuhan hanya perusahaan MAPB sebesar 0,05 hal ini dipengaruhi dengan adanya peningkatan persediaan yang masih tersisa akibat dari penurunan pendapatan. Selain itu, tiga perusahaan lainnya mengalami penurunan UNVR dan MAPI sebesar

0,08 kemudian FAST sebesar 0,13 hal ini disebabkan adanya pertumbuhan persediaan juga liabilitas lancarnya. Selain itu, perusahaan PZZA tidak mengalami perubahan.

Jika dilihat dari *Cash Ratio* (Cash) perusahaan yang mengalami pertumbuhan nilai Cash yaitu, PZZA sebesar 0,01 dan MAPB sebesar 0,04 hal ini disebabkan oleh penurunan kas yang disebabkan oleh menurunnya pendapatan perusahaan. Sedangkan perusahaan yang mengalami penurunan FAST dan MAPI sebesar 0,10 dan UNVR 0,07 penurunan ini diakibatkan oleh adanya penurunan nilai kas dan setara kas karena perusahaan mengalami penurunan pendapatan.

Pada *Debt To Equity* (DER) perusahaan yang mengalami penurunan, yaitu perusahaan MAPB sebesar 0,20 hal ini dikarenakan ekuitas perusahaan mengalami peningkatan karena perusahaan belum membagikan deviden kepada para investor. Sementara itu, perusahaan UNVR, FAST, PZZA dan MAPI mengalami pertumbuhan masing-masing nilainya sebesar 1,05 , 4,01 , 0,10 dan 0,11 hal ini disebabkan adanya kenaikan

liabilitas jangka pendek meningkat yang berakibat perusahaan mempunyai hutang lebih besar daripada modal.

Tidak ada perubahan nilai *Net Profit Margin* yang terjadi pada perusahaan UNVR. Sementara perusahaan FAST, PZZA, MAPI dan MAPB mengalami penurunan yang menunjukkan bahwa laba operasional dari penjualan mereka sangat buruk atau rendah. Perusahaan tersebut belum mampu menghasilkan laba perusahaan, sebagaimana ditunjukkan oleh masing-masing nilai penurunan, yaitu 0,14 , 0,05 , 0,02 dan 0,06.

Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak dari pengumuman MUI terkait boikot produk pro israel dengan membandingkan Rasio Likuiditas (*Current Ratio, Quick Ratio and Cash Ratio*), Solvabilitas (*Debt To Equity Ratio*) dan Profitabilitas (*Net Profit Margin*) pada perusahaan yang terafiliasi Israel. Meskipun MUI tidak mengeluarkan daftar perusahaan secara resmi tetapi kelima perusahaan tersebut terkena dampak negative dan mengalami penurunan yang cukup drastis pada penjualan perusahaan. Berdasarkan

pada hasil analisis yang telah diuraikan, bahwa pada kuartal 2 Tahun 2023 sampai kuartal 3 Tahun 2023 belum mengalami perubahan sedangkan pada kuartal 1 Tahun 2024 baru terjadi perubahan, tetapi pada kuartal 2 Tahun 2024 dapat dilihat pada nilai penjualan semua perusahaan mengalami pertumbuhan karena beberapa perusahaan sudah menanggapi isu boikot yang beredar. Berikut penjelasan terkait hasil penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, yaitu :

1. Perbandingan Rasio Likuiditas sebelum dan setelah MUI mengeluarkan fatwa boikot pada perusahaan yang terafiliasi Israel dan terdaftar di BEI

Rasio Likuiditas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang akan jatuh tempo. Dalam penelitian ini menggunakan *Current Ratio, Quick Ratio and Cash Ratio*. Dari hasil perbandingan rata-rata sebelum dan setelah MUI mengeluarkan fatwa boikot yang menunjukkan bahwa PT Unilever Indonesia Tbk (UNVR), PT Fast Food Indonesia Tbk (FAST), PT sari

Melati Kencana Tbk (PZZA) dan PT Mitra Adiperkasa Tbk (MAPI) memiliki penurunan terhadap Rasio Likuiditas. Sementara itu, PT MAP Boga Adiperkasa (MAPB) mengalami peningkatan Rasio likuiditas.

Penurunan dan peningkatan ini disebabkan oleh nilai Liabilitas perusahaan yang mengalami perubahan. Untuk perusahaan MAPB liabilitas perusahaan mengalami penurunan. Sementara empat perusahaan lainnya mengalami peningkatan. Perusahaan yang memenuhi standar likuid perusahaan hanya perusahaan MAPI yang menunjukkan nilai CR di atas angkat 1, yang artinya bahwa perusahaan MAPI mampu melunasi kewajiban lancar nya dengan menggunakan total aset lancar.

Kenaikan aset lancar ini disebabkan dengan nilai persediaan yang meningkat dan mengurangnya kas perusahaan hal ini dapat dilihat dari penjualan perusahaan yang semakin menurun yang mana mengakibatkan persediaan yang tersedia meningkat.

Dikaitkan dengan isu boikot ini perusahaan terkena dampak dari isu tersebut. Apalagi untuk PT Fast Food Indonesia Tbk perusahaan tersebut mengalami penurunan yang signifikan karena pada awal tahun 2023 perusahaan membuka gerai baru sehingga kas perusahaan digunakan untuk membuka gerai ditambah dengan adanya isu boikot perusahaan menjadikan perusahaan mengalami kenaikan liabilitas lancarnya.

2. Perbandingan Rasio Solvabilitas sebelum dan setelah MUI mengeluarkan fatwa boikot pada perusahaan yang terafiliasi Israel dan terdaftar di BEI

Rasio Solvabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya. Dalam penelitian ini menggunakan *Debt to Equity*, Dapat dilihat dari hasil perbandingan rata-rata PT MAP Boga Adiperkasa (MAPB) mengalami penurunan Sedangkan empat perusahaan lainnya mengalami peningkatan.

Penurunan nilai DER ini menunjukkan bahwa nilai

kewajiban perusahaan lebih kecil dari nilai ekuitasnya. Dalam rasio ini hanya perusahaan MAPB yang memenuhi standar DER karena berada di bawah angka 1. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan MAPB dapat membayar kewajibannya dengan menggunakan total Ekuitas. Sementara itu perusahaan UNVR dan FAST harus berhati-hati dikarenakan memiliki resiko tinggi karena nilai DER di atas angka 2 yang mana dapat berdampak buruk terhadap kinerja perusahaan.

Kenaikan liabilitas perusahaan disebabkan perusahaan mencari sumber dana melalui hutang karena perusahaan mengalami penurunan kas dan setara kas perusahaan dengan begitu perusahaan mencari sumber dana lain untuk menjalankan operasional perusahaan. Penyebab lainnya karena modal saham perusahaan dan laba ditahan perusahaan meningkatkan. Perusahaan yang signifikan mengalami dampak isu boikot pada Debt to Equity

Ratio adalah perusahaan FAST dan UNVR, dia perusahaan tersebut mengalami dampak pada saham sehingga mempengaruhi nilai ekuitas perusahaan serta menunjukkan bahwa perusahaan dapat mengakibatkan penurunan laba perusahaan.

3. Perbandingan Rasio Profitabilitas sebelum dan setelah MUI mengeluarkan fatwa boikot pada perusahaan yang terafiliasi Israel dan terdaftar di BEI

Rasio Profitabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba yang berasal dari pendapatan, dalam penelitian ini menggunakan *Net Profit Margin*, dilihat dari analisis perbandingan rata-rata semua perusahaan mengalami penurunan. Dalam rasio ini perusahaan yang cukup baik dalam mengendalikan pengeluaran dan menghasilkan laba bersih yang cukup tinggi adalah perusahaan UNVR dan MAPI. Sebaliknya perusahaan FAST dan PZZA mengalami kerugian usaha. selain itu,

perusahaan MAPB mengalami kerugian pada kuartal terakhir. Hal ini menunjukkan bahwa Perusahaan tidak cukup mampu mengelola pengeluaran dan menghasilkan laba bersih perusahaan.

Kerugian yang terjadi ditunjukkan dengan menurunnya pendapatan perusahaan yang artinya isu boikot ini berpengaruh buruk terhadap perusahaan yang terafiliasi Israel, bahkan untuk PT Fast Food Indonesia Tbk dan PT Sari Melati Kencana Tbk mengalami kerugian pada setiap kuartalnya. PT Fast Food Indonesia Tbk melaporkan bahwa perusahaan masih belum sembuh dari covid-19 serta ditambah dengan adanya isu boikot ini menambah kerugian perusahaan.

E. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan, hasil Rasio Likuiditas (*Current ratio*, *Quick Ratio* and *Cash Ratio*), Rasio Solvabilitas (*Debt to Equity Ratio*) dan Rasio Profitabilitas (*Net Profit Margin*)

sebelum dan setelah MUI mengumumkan Boikot produk Israel menunjukkan bahwa terdapat perubahan terhadap lima perusahaan yang terafiliasi Israel. Perubahan yang terjadi mengarah kearah yang negatif seperti penurunan pendapatan perusahaan.

Namun secara umum aksi boikot ini justru menguntungkan bagi perusahaan lokal dengan peningkatan penjualan, karena konsumen berpindah pada produk-produk lokal. Dibalik itu isu boikot ini juga berdampak negatif pada perekonomian negara karena bila isu ini terus berlanjut maka tidak menutup kemungkinan banyak terjadi pengurangan karyawan (PHK).

Saran

Penelitian ini masih terbatas pada lima perusahaan, yang diharapkan bagi peneliti selanjutnya dapat mengembangkan dengan membandingkan perusahaan yang terafiliasi dan perusahaan yang tidak terafiliasi dan juga menambahkan Rasio yang lebih banyak dengan menggunakan jangka waktu yang lebih panjang sehingga bermanfaat bagi ilmu pengetahuan.

Daftar Pustaka

- Chanifah, Siti, dan Agung Budi. 2019. "Analisis Rasio Keuangan Terhadap Kinerja Keuangan (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Tahun 2015-2017)." *Dynamic Management Journal* 3 (2): 1–13. <https://doi.org/10.31000/dmj.v3i2.1957>.
- Fadillah, Mutiara, Andi Jam'an, dan Muchriana Muchran. 2024. "Dampak Pemboikotan Produk Yang Berafiliasi Israil Pada Kinerja Keuangan Yang Terdaftar Di Bei (Tahun 2023)." *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Perpajakan dan Tata Kelola Perusahaan* 1 (4): 252–63. <https://doi.org/10.59407/jakpt.v1i4.688>.
- Gustarina, Elina Rahmawati. 2024. "Analisis Perbandingan Rasio Profitabilitas Sebelum dan Sesudah Fatwa Boikot MUI Pada Perusahaan Food & Beverage Yang Terafiliasi Israel Di Bursa Efek Indonesia." *JRAM (Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma)* 11 (1): 76–86. <https://doi.org/10.30743/akutansi.v11i1.9793>.
- himalaya. 2023. "srael Alami Penurunan Pendapatan Perusahaan Akibat Pemboikotan Produk Israel di Negara-negara Muslim." Himalaya post. 2023. <https://himalayapost.id/israel-alami-penurunan-pendapatan-perusahaan-akibat-pemboikotan-produk-israel-di-negara-negara-muslim/>.
- Muchran, Muchriana, elvi amira Marsyida, cut putri Ikhtiar, nurul mumtazah Simpajo, dan Arif Awal. 2024. "Analisis Kinerja Keuangan Sebelum Dan Sesudah Pengumuman Pemboikotan Produk Israel." <https://ejournal.almaata.ac.id/index.php/IJMA/index> 5. file:///C:/Users/user/OneDrive/Documents/TA Jurnal/boikot/4532-14352-1-PB.pdf.
- news indonesia. 2023. "Sejarah konflik Palestina-Israel, pertikaian berkepanjangan yang berlangsung puluhan tahun." bbc news indonesia. 2023. <https://www.bbc.com/indonesia/articles/cjr0pz20z7po>.
- voaindonesia. 2023. "Sejarah Konflik Israel-Palestina selama 100 Tahun Lebih." VOA. 2023. <https://www.voaindonesia.com/a/sejarah-konflik-israel-palestina-selama-100-tahun-lebih-/7305372.html>.

Akuntabilitas Pengelolaan Keuangan Desa
(Studi Di Desa Muruh, Kecamatan Gantiwarno, Kabupaten Klaten)

Sri Puji Astuti^{1*}

Magister Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Gadjah Mada

Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana prinsip akuntabilitas diterapkan dalam pengelolaan keuangan desa, khususnya di Desa Muruh, Kecamatan Gantiwarno, Kabupaten Klaten. Dalam konteks ini, penelitian berfokus pada tahap perencanaan, pelaksanaan, penatausahaan, pelaporan, dan pertanggungjawaban Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDes). Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur dan analisis dokumen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun Desa Muruh telah berupaya menerapkan prinsip akuntabilitas dalam pengelolaan APBDes, masih terdapat tantangan dalam pelaksanaannya, terutama terkait transparansi dan partisipasi masyarakat. Penelitian ini memberikan rekomendasi untuk memperbaiki praktik akuntabilitas keuangan desa melalui penguatan sistem pengendalian internal dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia.

Kata Kunci : *Akuntabilitas, APBDes, Pengelolaan Keuangan Desa, Good Governance*

PENDAHULUAN

Dalam sistem demokrasi yang berlaku di Indonesia, rakyat memiliki kekuasaan tertinggi karena pemerintahannya dibentuk dari rakyat, oleh rakyat, dan untuk rakyat. Pemerintah desa, sebagai unit pemerintahan terkecil, memegang peran penting dalam mendukung pembangunan daerah yang berkelanjutan. Hal ini semakin diperkuat oleh Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa, yang memberikan kewenangan lebih luas kepada desa untuk mengelola sumber dayanya secara mandiri. Salah satu instrumen utama dalam pelaksanaan otonomi desa adalah Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDes), yang berfungsi sebagai rencana strategis tahunan.

Pengelolaan keuangan desa yang efektif harus memenuhi prinsip transparansi dan akuntabilitas. Transparansi memastikan bahwa informasi keuangan dapat diakses oleh masyarakat, sedangkan akuntabilitas mengharuskan pemerintah desa bertanggung jawab atas pengelolaan anggaran tersebut. Menurut Mardiasmo (2018), penerapan kedua prinsip ini merupakan elemen fundamental dalam mewujudkan tata kelola pemerintahan yang baik (*good governance*).

Namun, berbagai tantangan masih dihadapi dalam implementasi prinsip transparansi dan akuntabilitas di tingkat desa. Berdasarkan laporan *Indonesia Corruption Watch* (ICW), kasus penyalahgunaan dana desa meningkat setiap tahun. Hal ini mencerminkan adanya masalah struktural dalam pengelolaan keuangan desa, seperti rendahnya partisipasi masyarakat, kurangnya pengawasan, dan terbatasnya kapasitas sumber daya manusia. Desa Muruh, sebagai salah satu desa di Kecamatan Gantiwarno, Kabupaten Klaten, menghadapi tantangan serupa. Dengan latar belakang ini, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi sejauh mana prinsip transparansi dan akuntabilitas diterapkan dalam pengelolaan keuangan di Desa Muruh, serta memberikan rekomendasi untuk perbaikan di masa mendatang.

RUMUSAN MASALAH

Desa Muruh memiliki status Indeks Desa Membangun yang masih berkembang, dengan masyarakat yang berharap dana desa dapat meningkatkan kesejahteraan. Namun, terdapat kekhawatiran terkait pengelolaan dana desa yang tidak transparan dan akuntabel. Untuk mengatasi hal ini,

pemerintah desa perlu menerapkan prinsip *good governance*, memperkuat sistem pengendalian internal, dan meningkatkan mekanisme pertanggungjawaban keuangan. Selain itu, rendahnya kapasitas perangkat desa dan kurangnya kesadaran masyarakat dalam pengelolaan APBDes menjadi kendala utama dalam pengawasan partisipatif, sehingga pengawasan masyarakat terhadap penggunaan dana desa belum efektif.

PERTANYAAN PENELITIAN

Bagaimana Akuntabilitas Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Muruh, Kecamatan Gantiwarno, Kabupaten Klaten?

TUJUAN PENELITIAN

Untuk mengetahui Akuntabilitas Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Muruh mulai dari tahap perencanaan, penatausahaan, pelaksanaan, pelaporan dan pertanggungjawaban.

TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Dalam teori Akuntabilitas, Pengelolaan keuangan yang baik membutuhkan penerapan asas akuntabilitas sebagai pilar fundamental tata kelola pemerintahan. Akuntabilitas mencakup kewajiban pemerintah untuk mempertanggungjawabkan tindakan, kebijakan, dan penggunaan sumber daya publik kepada masyarakat dan lembaga yang berwenang. Hal ini penting untuk membangun kepercayaan publik, mencegah penyimpangan, dan memastikan efektivitas serta efisiensi pengelolaan anggaran.

Aspek akuntabilitas meliputi kejujuran, kepatuhan hukum, pelaksanaan proses, efektivitas program, dan evaluasi kebijakan. Prinsip ini mendukung transparansi, partisipasi, serta kedisiplinan dalam pengelolaan dana, sebagaimana diatur dalam Permendagri Nomor 20 Tahun 2018. Dengan mekanisme akuntabilitas yang baik, pemerintah dapat memberikan laporan kinerja secara terbuka, memungkinkan masyarakat untuk mengawasi dan menilai kinerja pemerintahan. Hal ini sejalan dengan tujuan *good governance* untuk menciptakan tata kelola pemerintahan yang bersih, transparan, dan partisipatif.

Penelitian Terdahulu

Berdasarkan berbagai penelitian, pengelolaan keuangan desa, khususnya dalam pelaksanaan APBDes, menghadapi tantangan yang beragam. Zitri (2022) menemukan bahwa Desa Sekongkang masih terkendala keterbatasan kapasitas perangkat desa, rendahnya partisipasi masyarakat, dan kurangnya tenaga ahli, yang berdampak pada sistem pengelolaan keuangan yang belum optimal serta memperkuat persepsi negatif masyarakat.

Machfiroh (2019) mencatat bahwa meskipun Desa Benua Tengah menunjukkan komitmen terhadap akuntabilitas keuangan, pelaksanaan ini masih menghadapi kendala teknis, seperti keterlambatan pencairan anggaran, kapasitas sumber daya manusia yang terbatas, dan kurangnya pendampingan dari pihak terkait. Hal serupa ditemukan oleh Wawansyah (2019) di Desa Poto, yang menunjukkan komitmen terhadap akuntabilitas tetapi belum sepenuhnya mematuhi peraturan, terutama dalam proses pertanggungjawaban kepada masyarakat.

Khotimah dkk. (2018) menyimpulkan bahwa transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan APBDes telah menunjukkan hasil positif, meskipun masih ada beberapa aspek yang perlu ditingkatkan. Sementara itu, penelitian Komutputipong dan Keerasuntonpong (2019) di Thailand menyoroti pentingnya pertanggungjawaban kepada masyarakat, meskipun penerapannya masih belum efektif dan membutuhkan penguatan melalui media publik.

Secara keseluruhan, penelitian ini menggarisbawahi perlunya peningkatan kapasitas perangkat desa, pendampingan yang optimal, serta transparansi dan akuntabilitas yang konsisten untuk mewujudkan pengelolaan keuangan desa yang lebih baik.

Alur Dan Kerangka Penelitian

Desa diberi kesempatan untuk mengawasi pemerintahannya sendiri dan melaksanakan inisiatif pembangunan untuk meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup masyarakatnya, sebagaimana diatur dalam berbagai peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan desa atau keuangan desa. Peraturan yang ada

ini diharapkan dapat menjadi kerangka komprehensif bagi desa karena mencakup serangkaian prosedur untuk mengelola keuangan desa secara efektif. Prosedur ini mencakup keseluruhan proses, mulai dari perencanaan dan pelaksanaan hingga administrasi, pelaporan, dan akuntabilitas. Dengan berpegang pada peraturan ini, desa dapat mencapai efisiensi pengelolaan keuangan dan menjamin keberhasilan pelaksanaan APBDes. Dan efektif. Oleh karena itu, pemerintah desa harus dapat menerapkan prinsip akuntabilitas dalam tata pemerintahannya. Ini berarti bahwa masyarakat desa harus dapat dipertanggungjawabkan atas semua hasil penyelenggaraan pemerintahan desa.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yakni dengan pendekatan studi kasus. Teknik penelitian kualitatif digunakan untuk menyelidiki dan memahami fenomena yang kompleks dan subjektif, seperti transparansi pengelolaan anggaran pendapatan dan belanja desa. (Creswell, 2014). Tujuan dari penelitian kualitatif adalah untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, dan pemikiran individu dan kelompok.

Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yang bertujuan untuk memahami fenomena secara mendalam dalam konteks pengelolaan keuangan desa di Desa Muruh. Pendekatan ini memberikan fleksibilitas dalam menggali data, memungkinkan peneliti untuk menyesuaikan metode dengan kondisi lapangan tanpa terikat pada aturan yang kaku (Creswell, 2018).

Melalui pendekatan ini, peneliti tidak hanya mengumpulkan informasi, tetapi juga menginterpretasikan makna dari data yang diperoleh. Dengan wawancara semi-terstruktur dan dokumentasi sebagai teknik utama pengumpulan data, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai penerapan akuntabilitas dalam pengelolaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDes) di

Desa Muruh. Hal ini dilakukan untuk menjawab pertanyaan penelitian dengan akurat dan mendalam, serta memberikan rekomendasi praktis yang relevan.

Jenis Sumber Data

Data pada penelitian ini dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur, analisis dokumen. Wawancara dilakukan secara tatap muka dengan beberapa Perangkat Desa Muruh. Pertanyaan semi-terstruktur, biasanya bersifat terbuka, digunakan untuk mengetahui pendapat dan perspektif dari narasumber tentang Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa Muruh (Creswell, 2014). Data primer dan sekunder adalah jenis data yang digunakan dalam penelitian ini.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, strategi pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam dan dokumentasi untuk memperoleh informasi yang valid dan komprehensif. Proses pengumpulan data diawali dengan tahapan verifikasi guna memastikan akurasi informasi yang dihasilkan.

Data penelitian dikumpulkan melalui wawancara semi-terstruktur dengan enam informan kunci, termasuk Kepala Desa, Sekretaris Desa, Bendahara Desa, Badan Permusyawaratan Desa (BPD), Tim Pelaksana Kegiatan, dan Tokoh Masyarakat. Selain itu, teknik dokumentasi digunakan untuk meninjau dokumen-dokumen relevan, seperti Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa (RPJMDes), laporan realisasi APBDes, dan laporan pertanggungjawaban.

Penelitian ini berfokus pada Desa Muruh, Kecamatan Gantiwarno, Kabupaten Klaten, dengan tujuan memahami lebih dalam penerapan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan desa dan mengidentifikasi tantangan serta peluang perbaikan.

Pengujian Data

Peneliti menggunakan uji triangulasi untuk menguji keabsahan data yang dikumpulkan dari berbagai teknik dan sumber yang berbeda serta member checking. Penelitian ini menggunakan uji reliabilitas data untuk menguji keandalan instrumen dan prosedur terhadap masalah yang diteliti (Creswell,

2014). Ada dua langkah Uji Realibilitas data yaitu Memeriksa kembali hasil transkripsi dan Memeriksa kembali definisi dan makna dalam proses coding.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan mengkaji data yang diperoleh melalui penelitian lapangan dengan teknik wawancara dan dokumentasi untuk dideskripsikan sebagai jawaban dari permasalahan yang sedang diteliti. Data yang diperoleh tersebut terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan informan yang telah ditentukan sebelumnya, sedangkan data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber-sumber tertulis yang memperkuat data primer. Adapun permasalahan utama yang akan disajikan dalam bab ini yaitu bagaimana penerapan transparansi dalam pengelolaan anggaran pendapatan dan belanja Desa di Desa Muruh Gantiwarno.

Tipe wawancara terstruktur adalah metode wawancara yang dipilih, dimana Anda harus membuat daftar pertanyaan yang akan diajukan sebelum wawancara. Namun, ada kemungkinan bahwa pertanyaan baru akan muncul selama proses. Ini akan memungkinkan kita untuk mendapatkan informasi lebih dalam dari para informan.

Hasil penelitian yang dilakukan berdasarkan fokus penelitian, dimana penelitian berfokus kepada penerapan prinsip akuntabilitas dalam pengelolaan APBDes di Desa Muruh Kecamatan Gantiwarno, Kabupaten Klaten yang di kaji menggunakan teori akuntabilitas.

Penyusunan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (Rapid), Musyawarah Desa, dan Keterlibatan Masyarakat

Penyusunan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (RAPBDes) di Desa Muruh menunjukkan komitmen yang tinggi terhadap prinsip transparansi, partisipasi, dan akuntabilitas dalam pengelolaan anggaran desa. Proses ini melibatkan musyawarah desa yang melibatkan Kepala Desa, perangkat desa, Badan Permusyawaratan Desa (BPD), serta masyarakat di tingkat RT/RW, untuk

membahas dan menetapkan prioritas pembangunan sesuai kebutuhan desa.

Keterlibatan aktif masyarakat tidak hanya terjadi pada tahap perencanaan tetapi juga pada implementasi pembangunan, dengan dukungan peran strategis BPD dan lembaga desa lainnya. Setiap tahapan, mulai dari penyusunan RKPDes, Musrenbangdes, hingga pengesahan APBDes, dilakukan secara kolaboratif untuk memastikan program yang direncanakan bermanfaat dan dapat dilaksanakan dengan baik.

Proses ini mencerminkan penerapan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa, yang menegaskan pentingnya partisipasi masyarakat dalam pengambilan keputusan strategis di desa. Meskipun terdapat tantangan seperti perlunya koordinasi yang lebih kuat antar lembaga dan ketepatan waktu pelaksanaan, langkah-langkah yang sudah diambil menunjukkan tekad kuat untuk meningkatkan kualitas pengelolaan anggaran desa secara efektif dan efisien. Dengan demikian, RAPBDes di Desa Muruh menjadi contoh praktik pengelolaan anggaran yang demokratis, partisipatif, dan berorientasi pada kepentingan masyarakat.

Penyusunan Anggaran Berbasis Kebutuhan, Penentuan Kebutuhan Desa, dan Proses Perencanaan Anggaran

Penyusunan anggaran di Desa Muruh mencerminkan penerapan prinsip partisipatif, transparansi, dan akuntabilitas yang diamanatkan oleh Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa. Proses ini mengutamakan musyawarah desa untuk menentukan prioritas pembangunan berdasarkan kebutuhan masyarakat, yang kemudian dituangkan dalam RKPDes dan APBDes. Keterlibatan masyarakat dalam perencanaan terlihat dari partisipasi aktif di tingkat RT/RW dan keterbukaan pemerintah desa dalam menyampaikan informasi pembangunan melalui berbagai media.

Fleksibilitas dalam pengelolaan anggaran juga diterapkan untuk mengakomodasi kebutuhan mendesak, seperti penanganan pandemi COVID-19, tanpa mengabaikan prioritas yang telah disepakati. Pengawasan dan penanggungjawaban atas pelaksanaan anggaran dilakukan dengan melibatkan BPD,

perangkat desa, dan tokoh masyarakat, memastikan setiap kegiatan sesuai rencana.

Seluruh proses ini menunjukkan komitmen Desa Muruh dalam menjalankan pengelolaan anggaran secara efisien, efektif, dan berorientasi pada kepentingan masyarakat. Dengan pendekatan ini, desa mampu merespons kebutuhan lokal sambil tetap mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Pemenuhan Standar Peraturan: Kepatuhan Terhadap Regulasi

Penyusunan dan pengelolaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDes) di Desa Muruh menunjukkan kepatuhan tinggi terhadap regulasi, seperti yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa dan Permendagri Nomor 20 Tahun 2018. Proses ini berjalan dengan prinsip transparansi, akuntabilitas, dan efisiensi, sebagaimana diungkapkan oleh Kepala Desa:

"Sudah sesuai aturan, karena kita kan melaksanakan sesuai juklak-juknis aturan yang sudah ada. Dan di samping itu kita juga selalu didampingi pendamping desa. Jadi kan kita, seandainya tidak sesuai dengan aturan ya tidak bisa, dan kita berusaha memastikan bahwa penggunaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDes) sesuai dengan peraturan yang berlaku" (Kades I1-16).

Setiap tahap perencanaan melibatkan musyawarah dengan masyarakat dan BPD. Sekretaris Desa menegaskan bahwa:

"Iyaa kita sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, trus kita juga melakukan perencanaan anggaran yang matang, dan pelaksanaan program yang kita lakukan sudah sesuai dengan rencana. Dalam pengelolaan APBDes ini sudah transparan, bertanggung jawab, dan efisien serta efektif" (Sekdes I2-14).

Proses pelaksanaan juga diatur dengan dokumentasi yang baik dan pengawasan ketat, seperti yang dijelaskan oleh Bendahara Desa:

"Alhamdulillah semua yang kita lakukan sudah sesuai dengan aturan yang berlaku. Semua kegiatan belanja dilakukan dengan prinsip transparansi dan sesuai kebutuhan

prioritas yang telah disepakati. Setiap pengeluaran dana itu harus ada kwitansi maupun dokumentasinya, dan laporan ini disusun secara transparan sehingga dapat diperiksa oleh BPD dan pihak terkait" (Bendes I3-20).

BPD mengonfirmasi bahwa seluruh kegiatan yang dilaksanakan sudah sesuai dengan pedoman:

"Iyaa semua yang dilaksanakan oleh pemerintah desa sesuai dengan pedoman dan peraturan yang berlaku" (BPD I5-14).

Kaur Perencanaan juga menambahkan:

"Sudah, kita tetap mengacu dari aturan dari Permendagri sesuai dengan aturan yang berlaku" (TPK I6-8).

Masyarakat turut mengakui kesesuaian proses ini dengan regulasi, seperti yang diungkapkan oleh salah satu tokoh masyarakat:

"Iyaa sudah sesuai" (Masyarakat I4-8).

Secara keseluruhan, pengelolaan APBDes di Desa Muruh memastikan transparansi, akuntabilitas, dan efisiensi dalam setiap tahap, mematuhi ketentuan hukum yang berlaku, serta melibatkan partisipasi aktif masyarakat dan perangkat desa untuk memenuhi kebutuhan pembangunan desa.

Pengelolaan Dana Desa: Transparansi Penggunaan Dana

Pengelolaan dana desa di Desa Muruh telah mencerminkan komitmen kuat terhadap prinsip transparansi, sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa, khususnya Pasal 82 ayat (4). Pemerintah desa memastikan masyarakat dapat dengan mudah mengakses informasi terkait perencanaan, pelaksanaan, dan pelaporan anggaran melalui berbagai metode, seperti pemasangan papan informasi, musyawarah desa, dan komunikasi langsung.

Kepala Desa menegaskan pentingnya transparansi ini:

"Kita berusaha transparan dalam perencanaan hingga pelaporan terkait dana maupun program yang ada di desa kepada masyarakat. Kita juga publikasikan data-data itu dibuat banner di tempat yang strategis. Ada 3 papan

informasi yang kami pasang, yaitu di depan kantor desa, di samping mushola Al Mukmin, dan di lapangan" (Kades I1-18).

Sekretaris Desa menambahkan bahwa transparansi juga diterapkan dalam musyawarah desa dan pengawasan oleh masyarakat:

"Ya, kita kan ada kumpulan RT RW, dalam perencanaan kita melibatkan masyarakat dalam musyawarah desa. Kita juga transparan dalam penyusunan APBDes, terus melaksanakan program sesuai dengan apa yang direncanakan. Pemerintah desa juga menyusun laporan keuangan secara berkala dan terbuka kepada masyarakat" (Sekdes I2-16).

Bendahara Desa menjelaskan bahwa hasil perencanaan diinformasikan melalui berbagai media:

"Sudah disampaikan lewat banner atau baliho dan melalui musyawarah desa (Musdes). Setiap akhir tahun kita mengadakan musyawarah untuk melaporkan realisasi APBD tahun sebelumnya kepada tokoh masyarakat, lembaga terkait, dan pemerintah desa" (Bendes I3-6).

BPD juga memastikan transparansi pada proyek-proyek desa dengan memasang papan nama di lokasi proyek:

"Setiap proyek dibuatkan papan nama proyek yang memberikan informasi terkait program pemerintah. Misalnya, pada proyek jembatan kecil-kecilan, papan nama itu memberikan transparansi anggaran dan pembangunan kepada masyarakat" (BPD I5-10).

Kaur Perencanaan menegaskan pentingnya komunikasi langsung dalam pertemuan RT/RW:

"Secara transparan, seperti menggunakan banner, pertemuan RT/RW juga digunakan untuk menyampaikan anggaran dan rencana pelaksanaan sesuai aturan yang berlaku" (TPK I6-26).

Tokoh Masyarakat juga menyoroti kehadiran Kepala Desa dalam rapat RT/RW untuk memberikan informasi secara langsung:

"Biasanya di rapat RT/RW, beliau dari desa turun langsung memberikan informasi terkait

rencana pembangunan di wilayahnya, seperti saat ada rencana pengaspalan jalan" (Masyarakat I4-10).

Secara keseluruhan, Desa Muruh telah melaksanakan prinsip transparansi dengan baik dalam pengelolaan dana desa melalui pemasangan papan informasi, pelaporan dalam musyawarah desa, dan komunikasi langsung kepada masyarakat. Pendekatan ini tidak hanya mematuhi regulasi tetapi juga meningkatkan kepercayaan dan partisipasi masyarakat dalam pembangunan desa.

Pengawasan dan Pengendalian Internal: Pemantauan Penggunaan Dana dan Sistem Pengawasan Internal

1. Pemantauan Penggunaan Dana

Desa Muruh telah menerapkan pengawasan dan pengendalian internal dalam pengelolaan dana desa dengan prinsip transparansi dan akuntabilitas. Pengelolaan ini melibatkan semua pihak terkait, mulai dari masyarakat hingga pemerintah kabupaten. Kepala Desa menegaskan pentingnya transparansi:

"Sudah semaksimal mungkin kita sebagai perangkat desa untuk menyampaikan kegiatan maupun keuangan yang telah dilakukan oleh desa. Transparan dalam penyusunan maupun penyampaian kepada masyarakat, BPD, maupun pemerintah pusat sebagai bentuk tanggung jawab" (Kades I1-18).

Sekretaris Desa menambahkan:

"Berjalan sesuai dengan peraturan yang ada, dan perangkat desa sudah melaksanakan secara maksimal dengan cara selalu menginformasikan segala halnya secara terbuka dan transparan kepada masyarakat mulai dari perencanaan hingga pertanggungjawaban" (Sekdes I2-16).

Secara keseluruhan, Desa Muruh telah melaksanakan pemantauan penggunaan dana desa sesuai Pasal 82 ayat (4) Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa, dengan menerapkan mekanisme pelaporan dan pengawasan yang efektif.

2. Sistem Pengawasan Internal

Meskipun Desa Muruh telah melakukan berbagai upaya pengawasan, sistem

pengendalian internalnya belum terstruktur dan formal. Kepala Desa menjelaskan pengawasan dilakukan secara berjenjang:

"Pengendalian internal yang kita lakukan biasanya ada di masing-masing lembaga. Misal, kalau ada masalah di tingkat RT, ya harus diselesaikan di tingkat RT. Kalau di desa, kita selesaikan di tingkat desa, dan camat selalu mengadakan monitoring" (Kades I1-22).

Pencatatan dan Dokumentasi Keuangan: Buku Kas Desa dan Pencatatan Transaksi

Pencatatan dan dokumentasi keuangan Desa Muruh dilakukan dengan sistematis dan mematuhi peraturan yang berlaku. Proses ini mencakup pencatatan penerimaan, pengeluaran, dan pembuatan laporan pertanggungjawaban yang disusun secara berkala. Sistem pembukuan yang diterapkan melibatkan berbagai jenis buku, seperti Buku Kas Umum, Buku Pembantu Kas, Buku Pembantu Pajak, dan Buku Pembantu Bank, untuk memastikan akurasi dan transparansi. Kepala Desa menjelaskan,

"Yang melakukan penatausahaan otomatis keuangan atau bendahara desa dibantu kaur perencanaan dan sekretaris. Segala sesuatu yang berkaitan dengan keuangan akan dilakukan pembukuan yang disertakan dengan bukti transaksi. Setelah itu penyusunan laporan pertanggungjawaban dan dilaporkan kepada BPD, pemerintah Kecamatan, dan Kabupaten" (Kades I1-28).

Sekretaris Desa menambahkan,

"Keuangan dibantu perencanaan dan tim dari pelaksana kegiatan yang bersangkutan. Pertama, kita selalu mencatat penerimaan serta pengeluaran yang berkaitan dengan dana desa, setelah itu dipisahkan transaksinya berdasarkan buku pembantu. Setelah itu, penyusunan laporan realisasi dan pertanggungjawaban untuk dilaporkan kepada pihak terkait, seperti BPD dan Pemerintah Kabupaten melalui Pemerintah Kecamatan" (Sekdes I2-26).

Proses ini mencerminkan penerapan prinsip transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan desa, sesuai dengan ketentuan Permendagri Nomor 20 Tahun 2018, Pasal 30 Ayat (2), yang mengatur pencatatan transaksi berbasis kas.

Sistem Penatausahaan yang Transparan: Akses ke Data Keuangan dan Laporan Transaksi

1. Akses ke Data Keuangan

Sistem pengelolaan keuangan di Desa Muruh mencerminkan transparansi dengan memublikasikan informasi keuangan desa secara terbuka kepada masyarakat. Informasi ini disampaikan melalui papan informasi desa, baliho, banner, dan rapat desa. Kepala Desa menjelaskan:

"Kami selaku pemerintah Desa Muruh secara rutin memublikasikan informasi APBDes mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga pelaporan keuangan. Hal ini dilakukan melalui papan informasi desa dan rapat desa. Kami juga selalu melibatkan masyarakat dalam musyawarah. Laporan keuangan desa dan laporan realisasi anggaran dipublikasikan secara terbuka" (Kades I1-36).

Namun, keterbatasan sumber daya manusia menghambat pemanfaatan teknologi informasi seperti website. Seperti dijelaskan oleh Bendahara Desa:

"Kami belum menggunakan website dikarenakan keterbatasan sumber daya manusia. Di perangkat desa hanya ada 8 orang, dan kami belum mempunyai perangkat yang khusus IT" (Bendes I3-49).

2. Laporan Transaksi Keuangan

Pelaporan transaksi keuangan dilakukan secara rutin dalam bentuk triwulanan, semesteran, dan tahunan. Laporan tersebut mencakup realisasi pendapatan dan belanja, evaluasi kesesuaian anggaran, serta laporan pertanggungjawaban akhir tahun. Sekretaris Desa menyatakan:

"Di tahap pelaporan di Desa Muruh ini ada triwulan, semesteran, dan tahunan, yang mencakup laporan realisasi APBDes, capaian kegiatan, laporan penggunaan dana, serta LPJ akhir tahun. Laporan ini disampaikan kepada BPD dan Bupati melalui Camat secara transparan" (Sekdes I2-30).

Badan Permusyawaratan Desa (BPD) berperan aktif dalam evaluasi laporan keuangan desa sebelum disampaikan kepada masyarakat dan pemerintah. BPD menyebutkan:

"Setiap akhir periode perangkat desa menyusun laporan realisasi anggaran, lalu disampaikan kepada BPD untuk evaluasi. Setelah itu, laporan dimusyawarahkan bersama masyarakat" (BPD I5-28).

Meskipun ada tantangan keterlambatan pelaporan, perangkat desa memastikan bahwa laporan tetap disampaikan sesuai ketentuan yang berlaku. Tokoh masyarakat menegaskan pentingnya musyawarah untuk menjaga transparansi:

"Pemerintah desa membuat laporan realisasi dan laporan tersebut kemudian dilaporkan kepada masyarakat melalui musyawarah desa secara terbuka" (Masyarakat I4-28).

Laporan Keuangan Desa: Publikasi dan Sosialisasi di Pertemuan

Pemerintah Desa Muruh telah menunjukkan komitmen kuat terhadap prinsip transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan desa, sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa. Upaya yang dilakukan meliputi publikasi laporan keuangan melalui berbagai media, seperti papan informasi, banner, dan musyawarah desa, serta pertemuan rutin tingkat RT/RW. Selain itu, pelaporan keuangan secara rinci juga melibatkan dokumen pendukung, seperti foto progres pelaksanaan kegiatan dan bukti fisik penggunaan anggaran.

Keterlibatan Badan Permusyawaratan Desa (BPD) dan perangkat desa lainnya memperkuat mekanisme evaluasi dan pengawasan. Meskipun masih terdapat kendala dalam pemanfaatan teknologi informasi karena keterbatasan sumber daya manusia, masyarakat merasa dilibatkan secara aktif dan mendapatkan informasi yang jelas serta akurat. Dengan pendekatan ini, Desa Muruh dapat menjadi contoh bagi desa lain dalam menerapkan pengelolaan keuangan desa yang transparan dan partisipatif.

Pemenuhan Standar Pertanggungjawaban Keuangan Desa: Laporan Penggunaan Dana

Transparansi dalam penggunaan dana desa merupakan prioritas utama bagi Pemerintah Desa Muruh. Untuk memastikan akuntabilitas, berbagai metode pelaporan

telah diterapkan, seperti menyusun laporan keuangan secara rutin dan mempublikasikannya melalui berbagai media, seperti baliho, papan informasi, dan pertemuan RT/RW. Keterlibatan masyarakat dalam pelaksanaan dan pengawasan kegiatan pembangunan juga diperkuat, sehingga penggunaan dana desa dapat berjalan sesuai dengan rencana dan terhindar dari penyalahgunaan. Meskipun terdapat tantangan terkait keterlambatan pelaporan, upaya untuk menyediakan informasi yang jelas dan terbuka kepada masyarakat tetap dilaksanakan dengan komitmen tinggi. Ini sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa, yang mewajibkan pemerintah desa untuk menyampaikan laporan penyelenggaraan pemerintahan dan penggunaan anggaran desa kepada masyarakat dan pihak terkait.

Kepala Desa Muruh menjelaskan pentingnya transparansi dalam pelaksanaan kegiatan desa: "Sudah, kita untuk melaksanakan suatu kegiatan, sesuai dengan anggaran berapa, Seandainya, kataklah, 100 juta. Nah, 100 juta itu mungkin dengan panjang yang lebar sekian. Nah, itu kita sampaikan ke warga masyarakat. Dan masyarakat kita libatkan untuk, yaitu, kerja. Kita menggunakan tenaga lokal atau warga masyarakat. Selain sebagai tenaga kerja, warga masyarakat juga bisa ikut mengawasi dalam proses pelaksanaan." (Kades I1-57).

Kaur Perencanaan Desa Muruh menyampaikan bahwa meskipun ada keterlambatan dalam pelaporan, mereka tetap berusaha untuk melaporkan secara berkala dengan batas waktu yang wajar: "Sudah, semester pertama bulan sekitar bulan April/Mei, semester 2 Juni/Juli, kita tetap melaporkan lewat APK meskipun kadang terlambat dalam menyampaikan pelaporan tetapi selalu menyampaikan, tergantung dari pelaksanaan maupun kegiatan atau ada kesibukan kita, tetapi kita melaporkan meskipun terlambat namun masih batas wajar dan tapi tidak terlalu banyak." (TPK I6-42).

Upaya yang dilakukan Desa Muruh dalam melaporkan penggunaan dana desa secara transparan mencerminkan komitmennya untuk memenuhi regulasi dan menjaga kepercayaan masyarakat dalam pengelolaan keuangan desa.

Evaluasi Internal Keuangan Desa: Evaluasi oleh Perangkat Desa dan Rekomendasi Internal

Pengelolaan keuangan desa di Desa Muruh melibatkan evaluasi internal yang dilaksanakan secara teratur untuk memastikan bahwa alokasi dana digunakan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan dan untuk mengidentifikasi potensi masalah yang dapat diatasi lebih efektif. Evaluasi ini dilakukan setelah setiap kegiatan dan pada interval tertentu seperti triwulan, dengan melibatkan pemerintah desa, Badan Permusyawaratan Desa (BPD), serta masyarakat. Kepala Desa Muruh menjelaskan bahwa evaluasi tidak hanya dilakukan pada akhir periode anggaran, tetapi juga di akhir kegiatan dan setiap triwulan. "Iya selalu, melaksanakan evaluasi bukan hanya di akhir periode, kita juga kadang melaksanakan evaluasi di akhir kegiatan maupun dalam triwulan. Evaluasi ini biasanya dilakukan oleh pemerintah desa, BPD, serta masyarakat dalam musyawarah" (Kades I1-55). Sekretaris Desa Muruh menambahkan bahwa musyawarah yang diadakan setiap triwulan tidak hanya membahas perencanaan, tetapi juga mencakup evaluasi terhadap pelaksanaan dan laporan keuangan desa. "Setiap triwulan kita melakukan musyawarah, di dalam musyawarah itu biasanya kita sekalian melakukan evaluasi terkait mulai dari perencanaan sampai pelaporan mengenai APBDes" (Sekdes I2-53). Meskipun evaluasi kegiatan dilakukan secara berkala, Kaur Keuangan Desa Muruh mengakui bahwa evaluasi keuangan secara khusus belum dilakukan secara terpisah. "Untuk evaluasi secara khusus belum ada, namun ketika evaluasi kegiatan maupun ketika ada masalah kita selalu melakukan musyawarah" (Bendes I3-69). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun evaluasi keuangan jarang dilakukan secara terpisah, evaluasi terkait penggunaan dana tetap ada dalam setiap musyawarah dan pertemuan desa yang diadakan.

BPD juga berperan dalam evaluasi keuangan desa dan mengingatkan pentingnya peningkatan sumber daya manusia perangkat desa, terutama dalam menghadapi era digitalisasi. "Menurut saya, sumber daya manusianya yang perlu diperbaiki karena sekarang era nya adalah era digitalisasi, maka

perangkat yang usianya tidak muda itu perlu diperbaiki, tetapi karena aturan dulu usia maksimal perangkat desa itu 65 tahun, kalau yang lama kan hanya 60 tahun" (BPD I5-46). Ini mencerminkan tantangan dalam hal kapasitas teknologi dan pemahaman digital yang harus diperbaiki agar pengelolaan keuangan desa lebih efisien. Evaluasi internal keuangan desa memerlukan perhatian lebih pada penguatan kapasitas sumber daya manusia, terutama dalam hal pengelolaan keuangan dan pelaporan APBDes. Kepala Desa Muruh mengungkapkan pentingnya pelatihan terkait pengelolaan keuangan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan perangkat desa dalam menyusun, melaksanakan, dan mempertanggungjawabkan APBDes dengan tepat dan sesuai aturan. "Iya perlu, pelatihan terkait pengelolaan keuangan sangat diperlukan bagi sumber daya manusia di pemerintah desa.

Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa, Pasal 115, mengatur bahwa pemerintah desa harus melakukan evaluasi dan pengawasan terhadap peraturan desa. Rekomendasi yang muncul dalam diskusi ini sangat relevan untuk meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan dan memperbaiki sistem pelaporan di desa. Pelatihan dan peningkatan kapasitas perangkat desa dalam administrasi keuangan serta penggunaan teknologi informasi akan memperkuat transparansi, akuntabilitas, dan efektivitas pengelolaan dana desa.

Analisis Akuntabilitas Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Muruh Kabupaten Klaten

Pengelolaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDes) di Desa Muruh, Kabupaten Klaten, telah menunjukkan upaya yang signifikan dalam mencapai transparansi dan akuntabilitas. Meskipun terdapat beberapa pencapaian, masih ada tantangan yang harus diatasi agar pengelolaan keuangan desa lebih optimal. Berdasarkan wawancara dengan Kepala Desa, Sekretaris Desa, Kaur Keuangan, Badan Permusyawaratan Desa (BPD), dan tokoh masyarakat, kita dapat menganalisis pengelolaan keuangan desa ini menggunakan teori Akuntabilitas.

Transparansi Pengelolaan Keuangan

Transparansi dalam pengelolaan APBDes merupakan salah satu prinsip dasar yang diterapkan di Desa Muruh. Pemerintah Desa berusaha untuk menyediakan informasi yang jelas kepada masyarakat, antara lain dengan menampilkan laporan keuangan dan penggunaan dana melalui papan informasi di berbagai lokasi strategis dan saat pertemuan warga seperti musyawarah desa. Namun, keterbatasan teknologi menjadi kendala, terutama dalam mengelola platform digital untuk akses laporan keuangan secara lebih efisien dan real-time. Berdasarkan teori Akuntabilitas dengan hasil penelitian sebagai berikut: Desa Muruh telah berhasil menerapkan transparansi dalam pengelolaan keuangannya. Laporan realisasi APBDes dipublikasikan melalui papan informasi desa dan disosialisasikan kepada masyarakat secara langsung dalam forum-forum desa. Informasi terkait penggunaan dana desa, realisasi anggaran, dan pertanggungjawaban disampaikan melalui pertemuan yang melibatkan masyarakat dan Badan Permusyawaratan Desa (BPD). Mekanisme pencatatan keuangan sudah dilakukan secara sistematis menggunakan buku kas umum desa dan didukung oleh perangkat desa yang kompeten. Adanya akses masyarakat terhadap laporan APBDes, termasuk rincian alokasi dan realisasi anggaran serta pelaporan kepada pemerintah kabupaten juga berjalan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan.

Rekomendasi untuk penguatan Desa Muruh meliputi peningkatan teknologi informasi, seperti mengadopsi sistem berbasis teknologi seperti situs web desa untuk memberikan akses informasi lebih luas kepada masyarakat, dan peningkatan frekuensi sosialisasi dengan membuat agenda rutin untuk menyampaikan perkembangan penggunaan anggaran kepada masyarakat.

Partisipasi Masyarakat dalam Pengelolaan Keuangan.

Desa Muruh telah melibatkan masyarakat secara aktif dalam perencanaan dan pelaksanaan kegiatan desa, yang tercermin dalam musyawarah desa dan pengawasan terhadap proyek-proyek pembangunan. Proses partisipasi ini penting untuk memastikan bahwa anggaran desa digunakan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Namun, partisipasi cenderung berasal dari kelompok tertentu seperti tokoh masyarakat, perangkat desa, dan BPD. Dalam tahap implementasi, masyarakat lebih berperan sebagai pengawas daripada pengambil keputusan. Tidak semua masyarakat merasa terlibat aktif dalam pengambilan keputusan, disebabkan oleh keterbatasan pemahaman terhadap mekanisme APBDes dan keterbatasan forum diskusi yang inklusif.

Rekomendasi untuk penguatan Desa Muruh termasuk edukasi publik dengan memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang mekanisme APBDes melalui pelatihan atau diskusi dan pelibatan inklusif untuk mendorong partisipasi dari kelompok masyarakat yang lebih beragam, termasuk perempuan dan pemuda, untuk meningkatkan representasi dalam musyawarah desa. Meskipun masyarakat memiliki kesempatan untuk berpartisipasi dalam musyawarah dan pengawasan, beberapa aspirasi mereka terkadang terabaikan. Hal ini menunjukkan adanya ruang untuk perbaikan dalam mekanisme penerimaan dan penanganan usulan dari masyarakat, serta perluasan akses bagi mereka yang mungkin belum sepenuhnya terlibat dalam proses tersebut.

Evaluasi Pengelolaan Keuangan

Evaluasi terhadap pengelolaan APBDes dilakukan secara rutin di Desa Muruh, baik pada akhir kegiatan, triwulan, maupun pada akhir tahun. Evaluasi ini melibatkan perangkat desa, BPD, dan masyarakat dalam forum musyawarah desa. Walaupun evaluasi dilakukan secara berkala, masih ada masalah pengawasan internal yang perlu diperbaiki. Kaur Keuangan mencatat bahwa dalam pelaksanaan kegiatan, terdapat potensi penyalahgunaan anggaran, seperti mark-up harga dan ketidaksesuaian antara anggaran yang tercatat dengan realisasi di lapangan. Evaluasi pengelolaan keuangan dilakukan secara internal oleh perangkat desa dengan laporan keuangan yang mencakup pendapatan, pengeluaran, dan sisa anggaran disusun secara berkala dan dilaporkan kepada pemerintah kabupaten. Dalam tahap pelaksanaan, perangkat desa memastikan bahwa pengelolaan anggaran sesuai dengan APBDes yang telah disetujui.

Tantangan yang dihadapi adalah evaluasi yang masih didominasi oleh pihak internal,

sehingga pengawasan oleh masyarakat belum sepenuhnya optimal, dan belum adanya sistem audit independen yang memverifikasi laporan keuangan secara objektif. Rekomendasi untuk penguatan pengelolaan keuangan desa termasuk melibatkan pihak eksternal, seperti mengundang Inspektorat Daerah atau auditor independen untuk mengevaluasi pengelolaan anggaran desa, serta mekanisme evaluasi partisipatif dengan mengundang perwakilan masyarakat untuk turut serta dalam evaluasi anggaran guna meningkatkan transparansi dan kepercayaan publik.

Peningkatan Kapasitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Keterbatasan kapasitas SDM perangkat desa dalam pengelolaan keuangan menjadi salah satu tantangan utama di Desa Muruh. Kepala Desa dan Sekretaris Desa sepakat bahwa pelatihan tentang pengelolaan keuangan desa sangat dibutuhkan untuk meningkatkan keterampilan dalam menyusun, melaksanakan, dan mempertanggungjawabkan APBDes secara tepat dan sesuai dengan aturan yang berlaku. Perangkat desa di Desa Muruh memiliki kompetensi dasar dalam pengelolaan keuangan desa, namun terdapat keterbatasan dalam memahami regulasi terbaru terkait keuangan dan teknologi. Tantangan yang dihadapi adalah ketergantungan pada tenaga teknis tertentu, seperti bendahara desa, yang mengakibatkan kurangnya distribusi pengetahuan tentang pengelolaan keuangan kepada perangkat lainnya, serta belum adanya pelatihan rutin untuk meningkatkan kapasitas SDM.

Secara keseluruhan, Desa Muruh telah mencapai tingkat transparansi yang baik dalam pengelolaan keuangan, namun perbaikan dalam partisipasi masyarakat dan evaluasi pengelolaan masih diperlukan untuk meningkatkan akuntabilitas secara menyeluruh. Dengan mengimplementasikan rekomendasi-rekomendasi tersebut, Desa Muruh dapat menjadi contoh penerapan akuntabilitas yang ideal di tingkat desa.

KESIMPULAN

Pengelolaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDes) di Desa Muruh, Kabupaten Klaten, telah menunjukkan

kemajuan yang signifikan dalam upaya mencapai transparansi dan akuntabilitas. Pemerintah Desa Muruh telah berhasil menerapkan transparansi dalam pengelolaan keuangan melalui publikasi laporan realisasi APBDes yang mudah diakses masyarakat, baik melalui papan informasi desa maupun forum-forum musyawarah desa. Meskipun demikian, masih terdapat tantangan terkait keterbatasan teknologi yang menghambat aksesibilitas laporan keuangan secara efisien. Partisipasi masyarakat juga telah dilibatkan dalam proses perencanaan dan pengawasan, namun lebih banyak melibatkan kelompok tertentu, sehingga penting untuk memperluas keterlibatan seluruh elemen masyarakat, termasuk perempuan dan pemuda. Evaluasi terhadap pengelolaan keuangan desa dilakukan secara rutin, tetapi pengawasan internal perlu diperkuat dan melibatkan pihak eksternal untuk meningkatkan objektivitas dan akuntabilitas. Keterbatasan kapasitas SDM perangkat desa dalam hal pengelolaan keuangan juga menjadi tantangan utama yang perlu ditangani melalui pelatihan rutin dan pendampingan teknis. Secara keseluruhan, meskipun Desa Muruh telah menerapkan berbagai prinsip akuntabilitas dengan baik, ada beberapa aspek yang perlu diperbaiki, seperti sistem evaluasi yang lebih inklusif dan peningkatan kapasitas SDM. Dengan menerapkan rekomendasi-rekomendasi ini, Desa Muruh dapat semakin optimal dalam mengelola APBDes dan menjadi contoh penerapan akuntabilitas yang ideal di tingkat desa.

IMPLIKASI

Temuan penelitian ini memiliki beberapa implikasi penting yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan keuangan desa. Pertama, dari sisi implikasi praktis, peningkatan transparansi dan partisipasi masyarakat dapat memperkuat kepercayaan publik terhadap pemerintah desa, yang pada gilirannya akan menciptakan pengelolaan yang lebih efektif dan efisien. Selain itu, adopsi teknologi informasi, seperti sistem informasi desa berbasis digital, sangat diperlukan untuk mempercepat proses pengelolaan dan pelaporan keuangan, serta memastikan akurasi data yang lebih baik. Pendampingan intensif dari dinas terkait juga akan sangat bermanfaat dalam mengatasi kelemahan SDM dalam mengelola keuangan desa. Dari

perspektif implikasi akademis, penelitian ini dapat memperkaya literatur terkait penerapan teori akuntabilitas dalam konteks pengelolaan keuangan desa dan memberikan wawasan baru bagi studi-studi berikutnya yang ingin mengeksplorasi faktor-faktor penentu akuntabilitas di desa lain. Sementara itu, dalam implikasi kebijakan, pemerintah diharapkan merumuskan kebijakan yang mendorong pelaksanaan audit eksternal secara berkala untuk memastikan peningkatan akuntabilitas laporan keuangan desa. Di samping itu, pelatihan SDM berbasis regulasi dan teknologi harus dijadikan bagian dari program wajib bagi pemerintah daerah untuk memastikan perangkat desa memiliki kompetensi yang memadai dalam pengelolaan keuangan yang lebih profesional dan transparan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, R. (2011). *Pengelolaan pendapatan dan anggaran daerah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Alifiyana, F. N. (2022). *Akuntabilitas dan Transparansi Pengelolaan Dana Desa Tawangrejo, Kecamatan Bayat, Kabupaten Klaten*.
- Ariyanti, R. (2022). *Pengaruh Transparansi Alokasi Dana Desa, Akuntabilitas, dan Keperdayaan Kepada Pemerintah Desa Terhadap Partisipasi Masyarakat dalam Pembangunan Desa (Studi Empiris Pada Warga Desa Siki Kecamatan Dongko Kabupaten Trenggalek)*. UIN SATU Tulungagung.
- Astuti, T. P., & Yulianto. (2016). *Good Governance Pengelolaan Keuangan Desa Menyongsong Berlakunya Undang- Undang Nomor 6 Tahun 2014*. *Berkala Akuntansi dan Keuangan Indonesia*.
- Damayanti, A. Y., Afifah, A. N., & Manurung, H. (2023). *Permasalahan Pengelolaan Keuangan Desa Ditinjau dari Perencanaan, Pelaksanaan, Penatausahaan, Pelaporan, serta Pertanggungjawaban*. *Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan Manajemen*.
- Duarmas, D., Rumapea, P., & Rompas, W. Y. (2016). *Prinsip-Prinsip Good Governance Dalam Pelayanan Publik di Kantor Camat Kormomolin Kabupaten Maluku Tenggara Barat*. *Jurnal Administrasi Publik*.
- ICW. (2019). *Korupsi Anggaran Desa Tertinggi di Antara Sektor Lain*. Diakses pada 15 September 2024.
- Kominfo. (2015). *Jadikan Indonesia Mandiri, Berkepribadian, dan Berdaulat*. Kominfo. Diakses pada 15 September 2024.
- Komutputipong, N., & Keerasuntonpong, P. (2018). *Accountability perception of Thai Government: to whom and what counts*. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, Vol. 31 No. 1, 2019.
- Machfiroh, I. S. (2019). *Akuntabilitas Pengelolaan Keuangan Desa di Desa Benua Tengah*. *Jurnal Riset Akuntansi Politala*.
- Mardiasmo. (2006). *Perwujudan Transparansi dan Akuntabilitas Publik Melalui Akuntansi Sektor Publik: Suatu Saran Good Governance*. *Jurnal Akuntansi Pemerintahan*. Volume 2 Nomor 1. Mei 2006
- Peraturan Pemerintah Nomor 72 Tahun 2005 tentang Desa
- Peraturan Pemerintah Nomor 71 Tahun 2010 Standar Akuntansi Pemerintahan
- Peraturan Menteri Dalam Negeri (Permendagri) Nomor 20 Tahun 2018 Pengelolaan Keuangan Desa.
- Peraturan Bupati Klaten Nomor 6 Tahun 2021 Pengelolaan Keuangan Desa
- Prakoso, T. S. (2023). *Giliran Perangkat Desa Muruh Klaten Ditahan, Diduga Korupsi Proyek Embung*. Diakses pada 15 September 2024
- Undang Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa
- Wardani, P. P. (2021). *Akuntabilitas dan Transparansi dalam Pengelolaan Dana Desa (Studi Kasus Desa Kademangan Kabupaten Jombang)*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Barawijaya
- World Conference on Governance*, U. (1999). *'Decentralization: A Sampling of Definitions', Joint UNDP-Government of Germany Evaluation of the UNDP Role in Decentralization and Local Governance. Working Paper*

Konsep Pemanfaatan *Smart Contract* pada Teknologi *Blockchain* untuk Memenuhi *Syari'ah Compliance* dalam Akad *Mudharabah*

Muhammad Hassan Fauzi Nugroho^{1*}, Sony Warsono²

¹Magister Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Gadjah Mada

²Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Gadjah Mada

Intisari

Tujuan – Mengkaji penerapan *smart contract* pada teknologi *blockchain* guna merancang sebuah konsep yang bertujuan meningkatkan kualitas transaksi dalam akad *mudharabah* sekaligus memastikan kepatuhannya terhadap prinsip-prinsip *syari'ah*.

Metodologi Penelitian – Penelitian ini menggunakan metodologi *design science* untuk mengembangkan sebuah konsep inovatif dalam transaksi akad *mudharabah* berbasis *blockchain*. Pendekatan ini memadukan aspek agama untuk memastikan kepatuhan *syari'ah*, aspek akuntansi melalui adaptasi debit-kredit dalam sistem desentralisasi, dan aspek teknologi dengan penerapan *smart contract*. Hasilnya diharapkan dapat meningkatkan kualitas transaksi *syari'ah* secara otomatis dan transparan.

Temuan – Penelitian ini menunjukkan bahwa *smart contract* berbasis *blockchain* berpotensi merevolusi akad *mudharabah* dengan meningkatkan transparansi, efisiensi, dan kepatuhan *syari'ah*. Meski menawarkan solusi inovatif, tantangan seperti biaya tinggi, kompleksitas regulasi, dan kurangnya pemahaman lintas sektor masih perlu diatasi. Kolaborasi strategis dan edukasi menjadi kunci untuk mendorong adopsi teknologi ini dalam transaksi *syari'ah*.

Keterbatasan Penelitian – Keterbatasan utama yang ada pada penelitian ini adalah pada minimnya implementasi *blockchain* dalam sistem keuangan *syari'ah* di Indonesia, sehingga ruang lingkupnya lebih bersifat konseptual daripada berbasis data empiris, penelitian ini diharapkan menjadi landasan awal bagi penelitian lanjutan dan implementasi praktis di masa mendatang.

Orisinalitas – Penelitian ini menghadirkan pendekatan baru dengan memanfaatkan *smart contract* pada teknologi *blockchain* untuk memastikan kepatuhan *syari'ah* dalam akad *mudharabah*, sebuah konsep yang belum banyak dieksplorasi di sektor keuangan *syari'ah*.

Dengan mengintegrasikan teknologi modern dan prinsip *syari'ah*, penelitian ini menawarkan solusi inovatif untuk meningkatkan transparansi, efisiensi, dan akuntabilitas transaksi. Selain memberikan landasan konseptual, penelitian ini juga mengusulkan strategi pengembangan dan adopsi teknologi yang sesuai dengan kebutuhan *syari'ah*. Hasilnya diharapkan dapat mendorong inovasi dalam sistem keuangan *syari'ah* serta memperkuat inklusi dan kepercayaan di era digital.

Kata Kunci – *Smart Contracts, Blockchain, Transaksi Syari'ah, Mudharabah.*

1. Pendahuluan

Teknologi *blockchain*, dengan fitur seperti *smart contract*, telah menjadi sorotan utama dalam merevolusi berbagai sektor, termasuk keuangan *syari'ah*. *Smart contract* menawarkan transparansi, keamanan, dan efisiensi dalam pelaksanaan transaksi dan perjanjian, yang sejalan dengan prinsip-prinsip *syari'ah* seperti keadilan, larangan riba, gharar, dan maysir. Namun, tantangan seperti kesesuaian kode dengan hukum *syari'ah* dan adopsi teknologi masih perlu diatasi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi implementasi *smart contract* berbasis *blockchain* guna meningkatkan kualitas transaksi akad *mudharabah* dan memastikan kepatuhan terhadap *syari'ah*. Dengan memanfaatkan metodologi design science, penelitian ini mengusulkan proof of concept untuk integrasi teknologi, akuntansi, dan *syari'ah*, sehingga dapat menghasilkan sistem transaksi yang lebih transparan, andal, dan efisien.

Teknologi *peer-to-peer* terdesentralisasi yang diterapkan dalam *blockchain* saat ini sebagian besar digunakan dalam *crypto currency*. Jaringan *blockchain* tersebut menawarkan keamanan transaksi yang tinggi, tahan terhadap penipuan, dan lebih efisien karena dapat mengurangi biaya pengelolaan informasi dalam setiap transaksi. Dengan demikian, jika teknologi ini dapat disesuaikan atau diterapkan pada transaksi berbasis akad *syari'ah*, *smart contract* dapat berfungsi sebagai sistem otomatisasi untuk memantau transaksi sesuai akad *syari'ah*, sehingga berperan sebagai solusi dalam memenuhi kepatuhan terhadap prinsip-prinsip *syari'ah*.

Selain itu, penelitian ini menyoroti pentingnya transparansi dan akuntabilitas dalam lembaga keuangan *syari'ah*, seperti yang terlihat dalam kasus Bank Syariah Indonesia (BSI) dan Muhammadiyah berupa penarikan dana secara masif, yang pada awal terjadinya kasus menimbulkan adanya pertanyaan kepada masyarakat sehingga muncul trust-issue dan transparansi informasi. Implementasi *blockchain* diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan publik dengan menyediakan pengawasan otomatis dan real-time terhadap transaksi berakad, sekaligus mengidentifikasi tantangan dalam pengembangannya

2. Kajian Pustaka

2.1. *Blockchain*

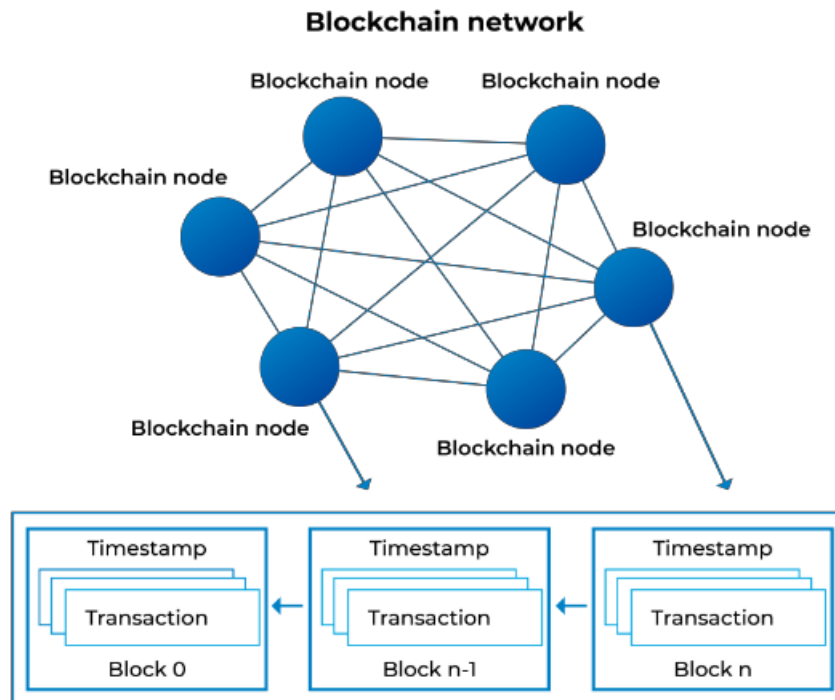
Teknologi *blockchain* pertama kali diciptakan oleh Satoshi Nakamoto pada tahun 2008 dengan produk awal berupa *cryptocurrency* (*bitcoin*), mata uang digital terdesentralisasi berbasis jaringan *peer-to-peer*. Sistem *blockchain* menggunakan model konsensus untuk menjaga keaslian dan integritas data serta transaksi dalam jaringan.

Blockchain telah berkembang melalui empat generasi. Generasi 1.0 fokus pada transaksi mata uang digital tanpa perantara (Cunha et al., 2021). Generasi 2.0 memperluas aplikasi untuk kepemilikan aset digital dan NFT (Fanning & Centers, 2016; Swan, 2015). Generasi 3.0 menghadirkan penggunaan *blockchain* untuk layanan berbasis cloud, voting, dan administrasi mandiri (Swan, 2016). Generasi 4.0 saat ini mengintegrasikan *blockchain* dengan teknologi kecerdasan buatan (AI), memungkinkan pengelolaan

transaksi yang lebih kompleks (Hassan et al., 2023).

Blockchain terdiri dari blok data yang saling terhubung dalam jaringan desentralisasi, di mana setiap transaksi dicatat secara

kronologis dan dilindungi dengan kriptografi. Sebagai buku besar digital, *blockchain* menjamin keamanan, transparansi, dan verifikasi transaksi, sehingga dianggap anti-penipuan.



Gambar 1. Ilustrasi *Blockchain*

Komponen utama *blockchain* meliputi blok (*node*), kriptografi untuk keamanan data, mekanisme konsensus seperti *proof of work* atau *proof of stake*, dan jaringan komunikasi terdesentralisasi. Proses kerja *blockchain* mencakup pembuatan transaksi, penyiaran ke jaringan, validasi oleh *node*, pembuatan blok baru, penambahan ke *blockchain*, dan pembaruan pada seluruh *node* untuk menjaga sinkronisasi dan keamanan data secara menyeluruh.

2.2. Smart Contracts

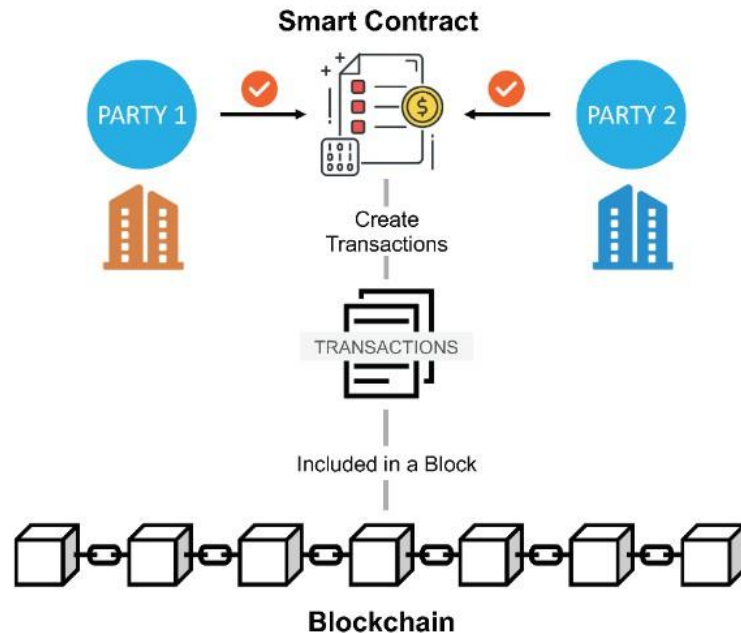
Pada *blockchain* generasi 2.0, fitur baru yang diperkenalkan

mengadopsi gagasan yang pertama kali diajukan oleh Szabo pada tahun 1994, yaitu prinsip bahwa eksekusi dan pengawasan kontrak dapat dilakukan melalui otoritas netral yang terpercaya (Szabo, 1997). Fitur ini dikenal sebagai *smart contract*, yang dirancang untuk meningkatkan keandalan dalam mengelola transaksi, mulai dari yang sederhana hingga kompleks, melalui perjanjian tertulis antara pihak-pihak yang bertransaksi. Perjanjian ini kemudian menjadi dasar pengaturan dalam jaringan *blockchain* yang terbentuk (Munawar & Mugiono, 2024).

Secara lebih spesifik, *smart contract* berfungsi untuk

memverifikasi, menegakkan, dan mengeksekusi ketentuan-ketentuan kontrak secara otomatis (Kiviat, 2016; Peters & Panayi, 2016). Setiap blok dalam jaringan *blockchain* menyimpan riwayat, data, dan

informasi transaksi yang didistribusikan ke seluruh node dalam jaringan. Node-node ini berfungsi sebagai "saksi" mutlak yang mencatat bukti secara objektif dan tidak dapat dimanipulasi.



Gambar 2. Ilustrasi *Smart Contract*.

Dalam konteks *syari'ah*, prinsip ini sejalan dengan ajaran yang tercantum dalam Q.S. Al- Baqarah ayat 282, yang menekankan pentingnya pencatatan transaksi yang disertai saksi yang adil dan jujur (Warsono, 2012). Dengan sifat otomatis dan imutabilitas data pada *blockchain*, kemungkinan untuk memodifikasi atau memanipulasi catatan transaksi hampir tidak mungkin terjadi.

2.3. Akad *Mudharabah*

Penelitian ini berfokus pada akad *mudharabah* sebagai objek kajian utama, mengingat tingkat materialitasnya yang tinggi dalam transaksi dan nilai kebaruannya.

Akad ini memiliki beberapa karakteristik utama:

- **Pembagian Laba dan Rugi**

Dalam akad *mudharabah*, laba dibagi berdasarkan rasio yang telah disepakati antara pemodal (*rabb al-mal*) dan pengelola (*mudharib*), sementara kerugian ditanggung oleh pemodal, kecuali jika disebabkan oleh kelalaian atau penyalahgunaan oleh pengelola. Hal ini menciptakan pendekatan akuntansi yang unik terkait pencatatan dan pembagian laba.

- **Pengakuan Pendapatan**

Pendapatan hanya diakui ketika usaha menghasilkan keuntungan

yang telah direalisasikan dan dibagi sesuai kesepakatan.

- **Transparansi dan Pelaporan**

Akad ini menuntut transparansi tinggi melalui laporan keuangan berkala yang akurat untuk memastikan pembagian laba yang adil sesuai syariat.

- **Pengelolaan Risiko**

Risiko dibagi antara pemodal dan pengelola, yang membutuhkan pengelolaan dan pelaporan risiko yang lebih kompleks dibandingkan transaksi lainnya.

- **Kompleksitas Akuntansi**

Pencatatan akuntansi untuk *mudharabah* mencakup elemen-elemen kompleks seperti pengakuan aset, pembagian hasil usaha, dan manajemen risiko, yang membuka peluang inovasi dalam akuntansi syari'ah.

- **Standar Akuntansi Spesifik**

Akad ini diatur oleh standar khusus, seperti yang dikeluarkan oleh Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), yang memerlukan penyesuaian kontekstual berdasarkan regulasi lokal.

Namun, akad *mudharabah* menghadapi tantangan seperti ketidakjelasan dalam pengakuan biaya, pendapatan, keuntungan, dan kerugian, yang sering menimbulkan ketidakpuasan atau kecurigaan. PSAK No. 145 (2024) mendefinisikan *mudharabah* sebagai kesepakatan di mana pemilik modal menyediakan dana, dan pengelola menjalankan usaha dengan

keuntungan yang dibagi sesuai kesepakatan, sementara kerugian finansial sepenuhnya ditanggung oleh pemilik modal. Ketidaksesuaian dalam pelaporan keuntungan atau manipulasi pembagian dapat merugikan pemilik modal, terutama karena risiko moral yang muncul akibat kontrol penuh pengelola terhadap operasi bisnis.

Kurangnya transparansi juga menjadi masalah umum, di mana pemilik modal sulit memantau penggunaan dana atau operasional bisnis sehari-hari karena informasi sepenuhnya bergantung pada laporan pengelola. Hal ini menciptakan ketidakpercayaan, terutama jika laporan keuangan tidak konsisten atau sulit diverifikasi.

Asimetri informasi adalah tantangan lain, di mana pengelola memiliki akses penuh terhadap informasi bisnis sementara pemilik modal tidak. Kondisi ini berpotensi menyebabkan penyalahgunaan modal atau laporan yang tidak akurat, memicu konflik dan ketidakpercayaan.

Teknologi *blockchain* dapat menjadi solusi dengan meningkatkan transparansi melalui pencatatan terdesentralisasi, di mana transaksi dan laporan keuangan tercatat secara real-time dan tidak dapat diubah (*immutable*). *Smart contracts* memungkinkan eksekusi otomatis kesepakatan *mudharabah*, mengurangi risiko moral dan ketidakpatuhan (Rizal & Laily, 2020). Teknologi ini juga memungkinkan kedua pihak melacak dana, keuntungan, dan distribusi secara akurat, serta

memberikan kepercayaan lebih besar terhadap proses *mudharabah*. Selain itu, *blockchain* mendukung audit yang lebih efisien dengan mencatat setiap aktivitas keuangan secara terbuka, memudahkan verifikasi oleh pihak ketiga tanpa intervensi fisik (KHALIFAH et al., 2024).

Dengan kompleksitas dan kebaruannya, akad *mudharabah* memberikan kontribusi signifikan terhadap perkembangan akuntansi *syari'ah*, sekaligus membuka peluang penelitian dan inovasi lebih lanjut.

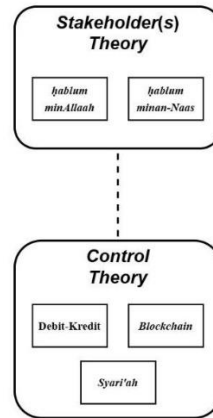
2.4. Landasan Teori

Penelitian ini menggunakan *stakeholder theory* dan *control theory* sebagai kerangka konseptual untuk mengidentifikasi masalah dan solusi dalam transaksi berbasis *syari'ah*. *Stakeholder theory* menyoroti tanggungjawab entitas untuk memenuhi kepentingan pemangku kepentingan (Freeman & McVea, 2005), baik kepada sesama manusia (*hablum-minan-Naas*) maupun kepada Allah SWT (*hablum-min Allah*), sehingga transaksi harus sesuai dengan prinsip *syari'ah* seperti kejujuran, transparansi, dan tanggungjawab.

Sementara itu, *control theory* memastikan pelaksanaan transaksi

sesuai dengan tujuan melalui pengendalian umpan balik (Thies et al., 2023). Dalam konteks *blockchain*, teknologi ini berperan sebagai pengendali eksternal yang menjamin integritas dan transparansi melalui pencatatan otomatis dan verifikasi jaringan. Kombinasi antara *blockchain* sebagai pengendali teknologi dan Al-Qur'an sebagai pengendali moral menciptakan sistem transaksi yang efisien, adil, dan sesuai *syari'ah*, dengan menghindari riba, menegakkan amanah, dan memastikan keseimbangan (debit-kredit).

Blockchain, meskipun awalnya muncul dalam industri *cryptocurrency* yang status hukumnya dalam *syari'ah* belum jelas, dapat diadaptasi untuk mendukung pengendalian dan kepatuhan *syari'ah*. Prinsip *fiqh* menyatakan bahwa transaksi dianggap sah kecuali ada dalil yang membatalkan atau melarangnya. Dengan demikian, *blockchain* berpotensi menjadi alat yang bermanfaat dalam menciptakan transparansi dan memastikan tanggung jawab dalam transaksi *syari'ah*, memberikan manfaat dunia dan akhirat.



Gambar 3. Konstruksi Teori

Stakeholder theory memberikan dasar etis dan nilai-nilai dalam transaksi, sedangkan control theory menyediakan kerangka teknis untuk pelaksanaannya. Keduanya saling melengkapi dalam membangun sistem transaksi *syari'ah* yang efektif dan sesuai prinsip syariat.

3. Metodologi Penelitian

3.1. Metodologi

Penelitian ini mengintegrasikan tiga aspek utama, yaitu agama, akuntansi, dan teknologi. Dari sisi agama, penelitian menyoroti bahwa setiap aktivitas muamalah yang bermanfaat dan tidak bertentangan dengan Al-Qur'an dan As-Sunnah dapat bernilai ibadah. Fokus utamanya adalah memastikan kepatuhan *syari'ah* (*syari'ah compliance*) dalam transaksi, khususnya pada akad *mudharabah*.

Dalam aspek akuntansi, konsep debit-kredit tetap relevan dalam sistem *blockchain*, meskipun terdapat transformasi dalam penerapannya. *Blockchain* mencatat transaksi secara otomatis dan desentralisasi dalam buku besar yang tersebar, memastikan transparansi

dan keseimbangan pencatatan. Misalnya, modal dalam transaksi *mudharabah* dicatat sebagai debit pada akun pemilik modal dan kredit pada akun pengelola, menjaga keseimbangan laporan keuangan. Pada aspek teknologi, penelitian mengusulkan penggunaan *smart contract* pada *blockchain* untuk mendukung transaksi *syari'ah*. *Smart contract* bertindak sebagai sistem otomatis yang memastikan syarat dan rukun akad terpenuhi sebelum transaksi dieksekusi. Teknologi ini meningkatkan transparansi, mencegah manipulasi, dan menjamin kepatuhan *syari'ah* dalam setiap transaksi.

Metodologi *design science* digunakan untuk menciptakan solusi inovatif (Adhiatma, 2022; Hevner et al., 2004), dengan pendekatan yang berpusat pada inovasi untuk mengembangkan *smart contract* yang tidak hanya menyelesaikan masalah tetapi juga mentransformasi transaksi *syari'ah* secara fundamental.

3.2. Objek dan Subjek Penelitian

Penelitian ini berfokus pada dua aspek utama: hukum Allah SWT dan kebaikan manusia (*maslahah al-*

mursalah). Dari sisi hukum, penelitian ini menggunakan landasan Al-Qur'an dan Hadis untuk menjelaskan prinsip transaksi, seperti niat dalam beramal (Hadis: "Sesungguhnya amal perbuatan tergantung pada niat") dan tata cara mencatat utang piutang (QS. Al-Baqarah: 282). Aspek kebaikan mencakup pemenuhan syarat-syarat dalam akad *syari'ah*, khususnya akad *mudharabah*, yang meliputi adanya pemilik dan pengelola modal, ijab qabul, modal dalam bentuk tunai, dan pembagian keuntungan yang jelas.

Penelitian ini mengadopsi *blockchain* dengan fitur *smart contract* sebagai objek utama, dirancang untuk memastikan transaksi *mudharabah* tetap memenuhi prinsip *syari'ah*. Teknologi ini menawarkan transparansi, keamanan, real-time tracking, dan perlindungan dari kecurangan, menjadikannya inovasi yang relevan dan unik. Subjek penelitian melibatkan pakar teknologi, ahli *fiqh*, bank syariah, dan nasabah. Sampel dipilih melalui convenience sampling, mempertimbangkan keterbatasan informasi terkait implementasi

blockchain di Indonesia. Pendekatan ini memungkinkan peneliti mengumpulkan wawasan dari pihak-pihak yang relevan, guna menciptakan sistem transaksi *syari'ah* yang bermanfaat secara luas dan dapat dipertanggung jawabkan secara religius dan sosial.

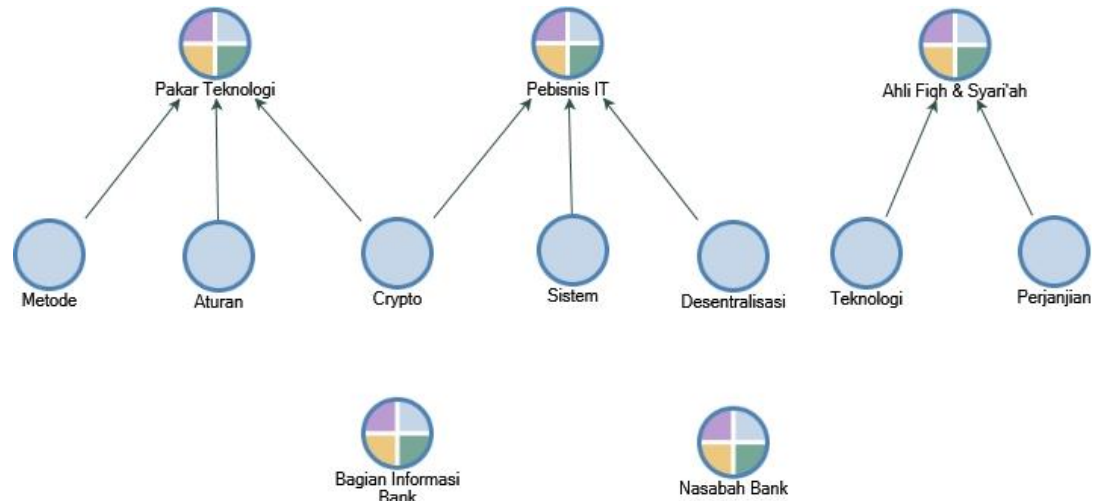
Sehingga, penelitian ini berfokus pada pengembangan konsep transaksi berbasis *smart contract* menggunakan teknologi *blockchain*, yang dirancang khusus untuk mendukung transaksi *syari'ah*, terutama akad *mudharabah*. Tujuan utamanya adalah memastikan bahwa setiap transaksi yang dilakukan melalui teknologi ini tetap selaras dengan prinsip-prinsip *syari'ah*, serta mencapai kepatuhan *syari'ah* secara optimal melalui penerapan inovasi teknologi modern yang otomatis.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1. Hasil Wawancara

Sub-bab ini menyajikan temuan penelitian dan pembahasan yang mengaitkan hasil tersebut dengan tujuan penelitian yang disesuaikan dengan pengkodean yang telah dilakukan menggunakan perangkat lunak QSR Nvivo 12 Pro.

4.1.1. Pengetahuan *Blockchain*

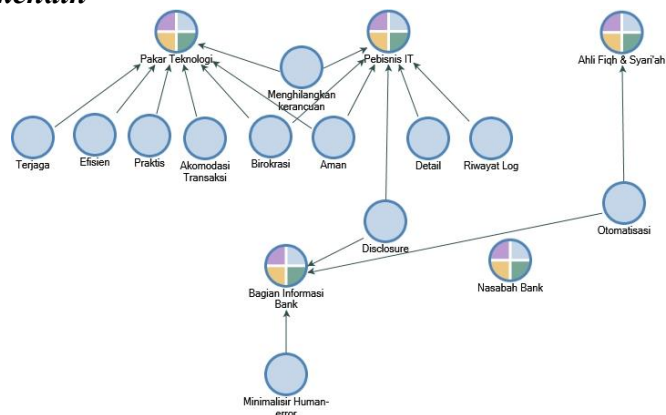


Gambar 4. Pengetahuan Narasumber terkait *Blockchain*

Tiga dari lima narasumber memiliki pengetahuan tentang *blockchain*, terutama pakar teknologi dan pebisnis IT yang wajar mengetahuinya karena berkaitan dengan bidang pekerjaan mereka. Pakar teknologi menyebut *blockchain* sebagai metode dan aturan transaksi digital, sementara pebisnis IT menyebutnya sistem terdesentralisasi tanpa otoritas pusat. Keduanya sepakat

bahwa "*Crypto*" adalah contoh nyata dari *blockchain*. Menariknya, ahli *fiqh* dan *syari'ah* juga mengetahui *blockchain*, menganggapnya sebagai teknologi yang merepresentasikan perjanjian dalam transaksi digital. Namun, narasumber dari bank *syari'ah* dan nasabah tidak mengetahui *blockchain* sebelum peneliti menjelaskan dalam wawancara.

4.1.2. Manfaat *Blockchain*

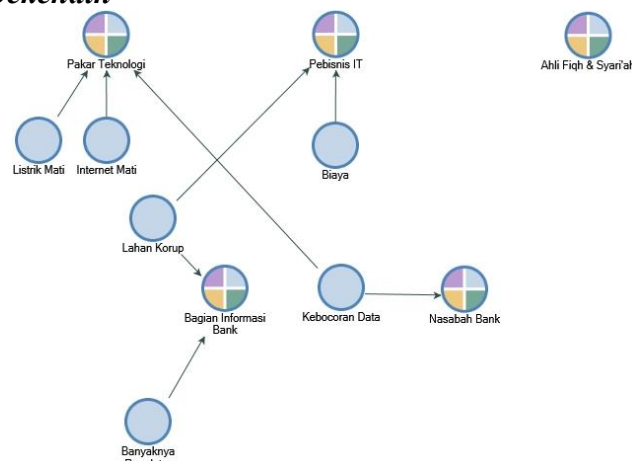


Gambar 5. Pengetahuan Narasumber terkait Manfaat *Blockchain*

Pakar teknologi memahami manfaat *blockchain* dalam menjaga data transaksi, meningkatkan efisiensi, dan menggantikan sistem konvensional. Pebisnis IT menyoroti pencatatan data yang terperinci dalam bentuk riwayat log yang dapat dilacak. Keduanya sepakat bahwa *blockchain* memotong birokrasi, mempercepat proses, mengurangi manfaat *blockchain*.

kerancuan dengan *full disclosure*, dan menjamin keamanan data melalui kriptografi. Setelah peneliti mengenalkan *blockchain*, pihak bank *syari'ah* dapat menggambarkan manfaatnya, seperti otomatisasi transaksi yang mengurangi human error. Namun, nasabah bank *syari'ah* masih belum memahami

4.1.3. Kelemahan *Blockchain*



Gambar 6. Pengetahuan Narasumber terkait Kelemahan *Blockchain*

Pakar teknologi mencatat kelemahan teknis *blockchain*, seperti gangguan akibat listrik atau internet yang dapat menghambat operasional dan potensi kebocoran data. Pebisnis IT menyoroti biaya implementasi yang tinggi dan risiko korupsi jika sistem dibuat oleh regulator yang koruptif. Narasumber ahli *fiqh* dan *syari'ah* kurang memahami kelemahan teknis,

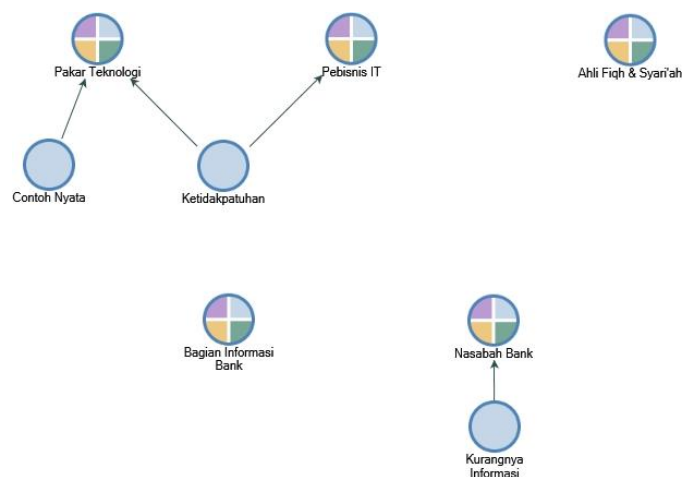
namun tetap mendukung pengembangan *blockchain*. Pihak bank *syari'ah* menekankan potensi korupsi dan regulasi yang kompleks, yang bisa memperlambat adopsi *blockchain* di sektor keuangan *syari'ah*. Nasabah bank, yang sebelumnya tidak memahami manfaat *blockchain*, kini menyadari potensi kelemahan, terutama terkait kebocoran data pribadi

jika keamanan sistem tidak memadai.

4.1.4. Kondisi *Blockchain* di Indonesia

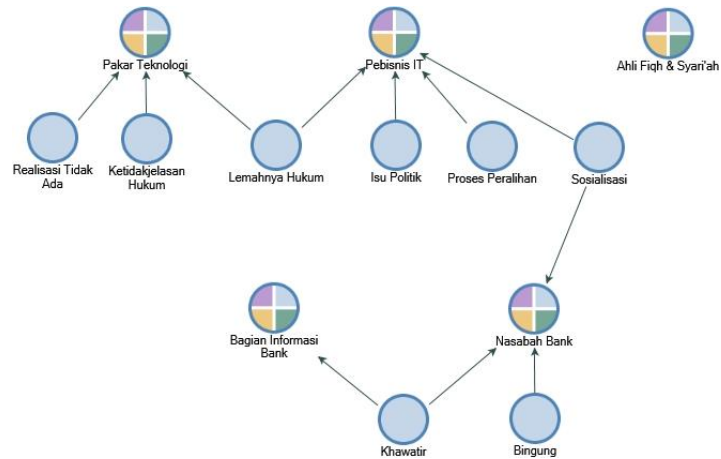
Pakar teknologi dan pebisnis IT mengidentifikasi penerapan *blockchain* di Indonesia, seperti *crypto-mining*, namun menghadapi kendala ketidakpatuhan terhadap regulasi, termasuk belum adanya legalitas aktivitas tersebut. Ahli *fiqh*, pihak bank *syari'ah*, dan nasabah menunjukkan

kesenjangan pengetahuan terkait *blockchain*, yang menghambat adaptasi teknologi ini untuk transaksi *syari'ah*. Nasabah juga kurang mendapat informasi tentang potensi *blockchain*, menyebabkan sikap skeptis terhadap penerapannya. Hal ini menekankan pentingnya kolaborasi lintas sektor dan edukasi publik untuk mendorong implementasi *blockchain* yang inklusif dan sesuai prinsip *syari'ah* di Indonesia.



Gambar 7. Pengetahuan Narasumber terkait Kondisi *Blockchain* di Indonesia

4.1.5. Tantangan Implementasi *Blockchain*

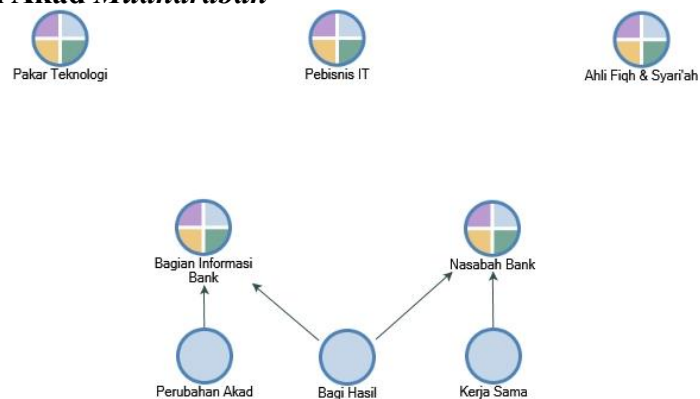


Gambar 8. Pengetahuan Narasumber terkait Tantangan Implementasi *Blockchain*

Pakar teknologi menyoroti minimnya realisasi *blockchain* di Indonesia akibat ketidakjelasan regulasi dan lemahnya penegakan hukum, menciptakan ketidakpastian bagi pemangku kepentingan. Pebisnis IT menambahkan hambatan dari isu politik, peralihan sistem, dan kurangnya sosialisasi. Ahli *fiqh* dan *syari'ah* mengakui keterbatasan pemahaman mereka terhadap tantangan *blockchain*. Pihak bank

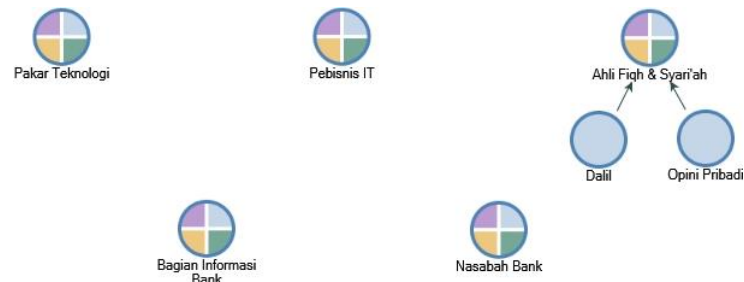
syari'ah dan nasabah juga mengungkapkan kekhawatiran terkait keamanan, keterbukaan informasi, dan kesesuaian *syari'ah*, diperburuk oleh kurangnya edukasi. Tantangan ini menegaskan perlunya regulasi yang harmonis, penegakan hukum, sosialisasi yang intensif, dan kolaborasi lintas sektor untuk implementasi *blockchain* yang tepat di Indonesia.

4.1.6. Pengetahuan Akad *Mudharabah*



Gambar 9. Pengetahuan Narasumber terkait Akad *Mudharabah*

Penelitian ini menekankan pentingnya memahami perspektif terkait akad *mudharabah* dari bank *syari'ah* dan nasabah, sementara narasumber lain hanya membahas transaksi *syari'ah* secara umum karena keterbatasan pemahaman mereka terhadap akad *mudharabah*. Bank *syari'ah* mencatat bahwa penerapan akad *mudharabah* sering disesuaikan dengan kebutuhan praktis, namun tetap menjaga mekanisme bagi hasil sesuai prinsip *syari'ah*. Nasabah memahami mekanisme bagi hasil sebagai dasar akad ini, tetapi menyoroti pentingnya kerja sama antara shahibul- maal dan mudharib. Implementasi akad *mudharabah* memerlukan penyesuaian melalui teknologi seperti *smart contract* untuk meningkatkan transparansi, efisiensi, dan akuntabilitas, sekaligus menjaga kepatuhan *syari'ah*.

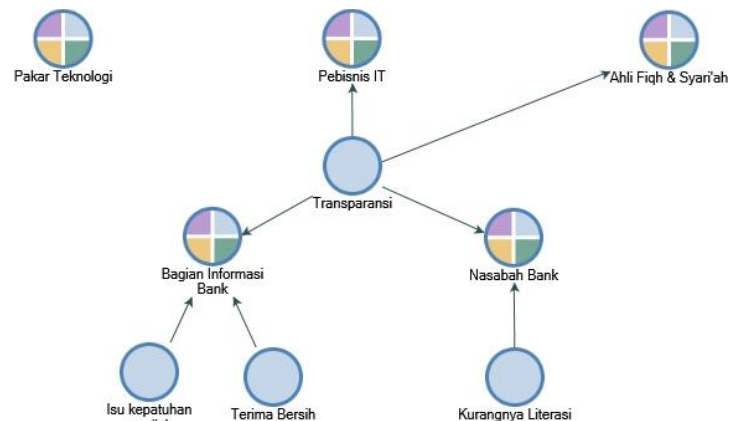


Gambar 10. Pengetahuan Narasumber terkait Hukum *Syari'ah* Penggunaan *Blockchain*

4.1.7. Pengetahuan Hukum *Syari'ah* Penggunaan *Blockchain*

Wawancara ini berfokus pada perspektif Islam dengan pendapat ahli *fiqh* dan *syari'ah* yang mendasarkan penilaiannya pada Al-Qur'an dan Hadits. *Blockchain* dianalisis dari aspek *maslahat* (manfaat) dan *mafsadah* (kerugian), serta kesesuaiannya dengan prinsip *syari'ah* seperti keadilan, transparansi, dan bebas dari gharar atau riba. Para ahli melihat *blockchain* sebagai alat yang potensial untuk meningkatkan akuntabilitas dan efisiensi transaksi, mendukung *maqashidul-syari'ah*, meskipun ada kekhawatiran terhadap potensi penyalahgunaannya. Hukum penggunaan *blockchain* dalam Islam bergantung pada konteks penerapan dan niat penggunaannya.

4.1.8. Pengetahuan Isu/Polemik Akad *Mudharabah*



Gambar 11. engetahuan Narasumber terkait Isu/Polemik pada Akad *Mudharabah*

Penerapan akad *mudharabah* dalam produk bank syariah menghadapi isu transparansi dan kepatuhan *syari'ah*, sebagaimana terlihat pada berbagai perspektif pemangku kepentingan. Pakar teknologi tidak mendalami isu ini karena fokusnya pada aspek teknis, sedangkan pebisnis IT menyoroti kurangnya transparansi dalam pembagian hasil yang sering memicu ketidakpuasan nasabah. Ahli *fiqh* dan *syari'ah* menekankan pentingnya transparansi untuk menjaga kepatuhan *syari'ah*, terutama terkait perhitungan dan distribusi hasil.

Pihak bank syariah lebih fokus pada penerimaan hasil bersih tanpa mendalami rincian transaksi, yang memicu keraguan nasabah. Banyak nasabah juga mengeluhkan minimnya literasi terkait mekanisme

akad *mudharabah*, yang menimbulkan kebingungan dan ketidakpastian hak dan kewajiban mereka.

Polemik ini menegaskan perlunya peningkatan transparansi, kejelasan, dan edukasi untuk memastikan kepatuhan *syari'ah* serta kepuasan nasabah dalam penerapan akad *mudharabah*.

4.2. Studi Kasus

Penelitian ini menemukan bahwa teknologi *blockchain* memiliki relevansi yang kuat dengan penerapannya pada transaksi berbasis *syari'ah*. Dalam pengamatan lingkungan kerja, terlihat bahwa *blockchain* sering digunakan dalam aktivitas *crypto-mining* untuk mencatat transaksi secara aman dan terdistribusi. Ketika dipadukan dengan fitur *smart contract*, *blockchain* berpotensi menjadi solusi inovatif dalam mendukung transaksi *syari'ah*. Salah satu penerapannya adalah dengan

mengintegrasikan akad *mudharabah* ke dalam jaringan *blockchain* melalui *smart contract*, yang dapat menjamin pelaksanaan akad sesuai prinsip *syari'ah*, termasuk pembagian keuntungan yang adil dan transparan. Selain itu, teknologi ini juga mengurangi risiko gharar dan memastikan keadilan dalam transaksi, sehingga menjadi landasan kuat bagi ekosistem transaksi *syari'ah* yang modern dan berkelanjutan.

Hasil penelitian ini diperkuat oleh kajian terdahulu, eksplorasi penerapan *blockchain* di perbankan Islam di UAE (Mbaidin et al., 2024). Penelitian tersebut menunjukkan bahwa *blockchain* mampu meningkatkan transparansi, efisiensi transfer keuangan, dan keamanan transaksi, yang sejalan dengan prinsip *syari'ah*.

Selain itu, *blockchain* dapat membantu mengatasi tantangan pendanaan dan pengelolaan waqf di Malaysia (Azganin, 2019), dengan meningkatkan transparansi dan akuntabilitas melalui sistem pelacakan donasi yang lebih efisien. Sementara itu, *blockchain* juga bermanfaat dalam mendukung efisiensi keuangan Islam, seperti penerapan *smart contracts* dan sukuk berbasis *blockchain*, meskipun terdapat tantangan terkait hukum dan infrastruktur (Alaeddin et al., 2021).

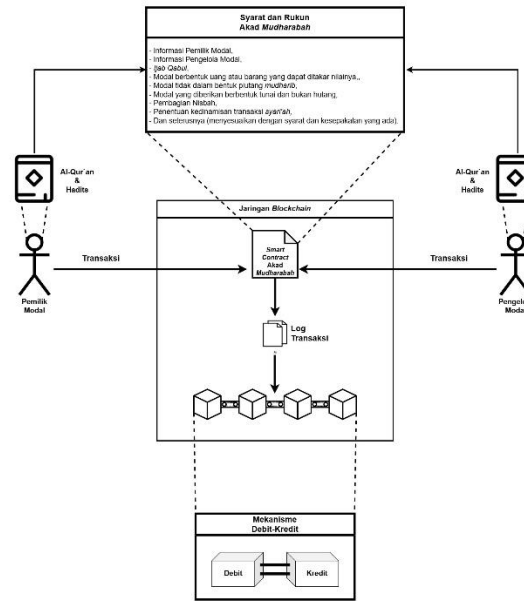
Lebih jauh, penelitian yang lain juga menunjukkan bagaimana *blockchain* dapat diterapkan dalam sektor publik untuk meningkatkan transparansi dan mengurangi korupsi melalui *smart contracts* dan DAO (Ibrahimy et al., 2024).

Dalam konteks keuangan sosial Islam, telah ditemukan juga bahwa *blockchain* mampu meningkatkan pengelolaan zakat dengan transparansi dan efisiensi yang lebih baik (Mohd Nor et al., 2021). Penelitian ini juga mengidentifikasi penerimaan masyarakat Malaysia terhadap teknologi ini, khususnya terkait manfaat praktisnya.

Pada penelitian yang lainnya, dikenalkan juga konsep Triple-Entry Accounting (TEA) berbasis *blockchain* yang menawarkan transparansi dan pencegahan kecurangan dalam sistem akuntansi, meskipun implementasinya masih memerlukan pengembangan lebih lanjut (Thies et al., 2023).

Penelitian-penelitian tersebut memberikan dasar yang kokoh untuk merancang konsep transaksi *syari'ah* berbasis *blockchain*, seperti akad *mudharabah*, yang tidak hanya mematuhi prinsip *syari'ah* tetapi juga memanfaatkan potensi teknologi terkini untuk menciptakan ekosistem transaksi yang lebih adil dan efisien.

4.3. Akulturasi Akad *Mudharabah* dengan *Smart Contracts*



Gambar 12. Skema Transaksi Akad *Mudharabah* dengan *Smart Contracts*

Berdasarkan studi-studi sebelumnya, meskipun penerapan *smart contract* pada teknologi *blockchain* lebih banyak diterapkan pada akad selain *mudharabah*, secara teoritis dan dari segi persyaratan, teknologi ini sebenarnya dapat diterapkan dalam akad *mudharabah*. Hal ini disebabkan adanya kesamaan dasar dalam setiap jenis transaksi, di mana perbedaannya hanya terletak pada syarat dan rukun yang spesifik sesuai dengan jenis akad yang dijalankan.

Dengan mengintegrasikan *smart contract*, transaksi *mudharabah* dapat dikelola secara lebih transparan, otomatis, dan efisien. Selain itu, *smart contract* juga dapat mengatasi berbagai isu yang sering muncul dalam akad *mudharabah*, seperti ketidakjelasan pembagian keuntungan, potensi

penyalahgunaan dana, atau risiko ketidaksesuaian dengan prinsip *syari'ah*. Teknologi ini memungkinkan pengelolaan syarat dan rukun akad secara digital, sehingga proses transaksi menjadi lebih presisi dan selaras dengan ketentuan *syari'ah*. Dengan demikian, penerapan *smart contract* dapat menjadi solusi inovatif untuk meningkatkan kepatuhan terhadap *syari'ah* serta mengoptimalkan pelaksanaan akad *mudharabah* sebagaimana diilustrasikan dalam konsep pada gambar di bawah ini.

Konsep transaksi *mudharabah* berbasis *smart contract* ini dirancang dengan pendekatan *design science* yang mengintegrasikan tiga disiplin ilmu utama, yaitu Akuntansi, *Syari'ah*, dan Teknologi. Akuntansi berperan sebagai pengendali internal melalui

sistem debit-kredit untuk menjaga keseimbangan transaksi, *Syari'ah* sebagai pengendali moral berdasarkan Al-Qur'an dan Hadits, serta Teknologi menyediakan *blockchain* sebagai pengendali eksternal untuk menjamin integritas, transparansi, dan validitas data. Kolaborasi ini menghasilkan transaksi yang akurat, transparan, dan sesuai dengan prinsip *syari'ah*.

5. Kesimpulan

5.1. Kesimpulan

Penelitian ini menegaskan bahwa penerapan *smart contract* berbasis *blockchain* dalam akad *mudharabah* memiliki potensi besar untuk merevolusi transaksi *syari'ah* dengan meningkatkan transparansi, akuntabilitas, dan efisiensi. Wawancara dengan berbagai pemangku kepentingan menunjukkan bahwa pemahaman tentang *blockchain* bervariasi, dengan pakar teknologi dan pebisnis IT lebih memahami potensi teknologi ini, sementara pihak bank *syari'ah* dan nasabahnya kurang informasi. Hal ini mengindikasikan perlunya edukasi dan kolaborasi antar sektor untuk memperkuat pemahaman dan adopsi teknologi.

Blockchain dan *smart contract* dapat memberikan solusi terhadap tantangan utama dalam akad *mudharabah*, seperti transparansi dan kepatuhan *syari'ah*. *Smart contract* memungkinkan otomatisasi syarat akad, seperti pembagian hasil, tanpa campur tangan manusia, sehingga mengurangi potensi kesalahan, ketidakpastian, dan ketidakpatuhan

syari'ah. Meski demikian, penelitian ini juga mengidentifikasi tantangan signifikan, termasuk biaya implementasi yang tinggi, potensi penyalahgunaan teknologi, kebocoran data, dan kompleksitas regulasi yang menghambat adopsi teknologi ini dalam keuangan *syari'ah*.

Penelitian ini juga mengungkapkan adanya kesenjangan antara sektor teknologi dan hukum *syari'ah*, yang mempengaruhi adaptasi *blockchain*. Pakar *fiqh* dan *syari'ah* merasa kesulitan memahami aspek teknis *blockchain*, sementara pihak bank syariah dan nasabahnya kurang mendapatkan informasi terkait teknologi ini. Oleh karena itu, diperlukan harmonisasi regulasi, penguatan literasi digital, dan sosialisasi untuk mendukung adopsi *blockchain* dalam transaksi *syari'ah*.

Implementasi *blockchain* dalam proyek *waqf* di Uni Emirat Arab dan pengelolaan dana *syari'ah* secara internasional menunjukkan bahwa teknologi ini dapat menjadi pilar dalam pengembangan ekosistem keuangan *syari'ah* yang lebih modern dan transparan. Keberhasilan implementasi *blockchain* dalam akad *mudharabah* memerlukan kolaborasi antara ahli teknologi, pakar *syari'ah*, lembaga perbankan, dan regulator. Langkah strategis seperti harmonisasi regulasi dan penyempurnaan desain teknis dapat menjadikan *blockchain* landasan bagi transaksi *syari'ah* yang berintegritas.

Penelitian ini juga mencakup aspek spiritual religius dan sosial

kemanusiaan, dengan fokus pada memastikan akad *mudharabah* memenuhi prinsip *syari'ah* dan memberikan manfaat praktis melalui teknologi *blockchain*. Dengan pendekatan design science, penelitian ini mengintegrasikan tiga disiplin ilmu Akuntansi sebagai pengendali internal, *syari'ah* sebagai pengendali moral, dan Teknologi sebagai pengendali eksternal untuk menghasilkan sistem transaksi *mudharabah* berbasis *blockchain* yang efisien dan sesuai *syari'ah*.

Secara keseluruhan, penelitian ini tidak hanya menjawab tantangan modern dalam penerapan akad *mudharabah*, tetapi juga memastikan bahwa langkah-langkah yang diambil tetap berakar pada nilai-nilai Islam yang dapat dipertanggungjawabkan hingga akhirat. Insyaa- Allah.

5.2. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini bertujuan mengkaji strategi pemanfaatan *smart contract* berbasis *blockchain* untuk memastikan kepatuhan *syari'ah* (*syari'ah compliance*) pada akad *mudharabah*, yang merupakan kontrak bagi hasil dalam sistem keuangan *syari'ah*. Namun, penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, terutama dalam konteks implementasi teknologi tersebut di Indonesia, di mana adopsi *blockchain* dalam sistem keuangan *syari'ah* masih sangat minim.

Sebagian besar institusi keuangan *syari'ah* di Indonesia masih mengandalkan sistem konvensional atau semi-digital, sehingga penelitian ini lebih bersifat

konseptual dan teoretis daripada berbasis data empiris yang luas. Data terkait penggunaan *blockchain* pada akad *mudharabah* juga terbatas dan sering kali berasal dari studi kasus internasional atau sektor non-*syari'ah*, yang kurang relevan dengan kondisi lokal. Tantangan ini diperparah oleh rendahnya literasi teknologi di kalangan beberapa pemangku kepentingan, termasuk nasabah bank *syari'ah*, yang kurang memahami manfaat dan risiko *blockchain*.

Selain itu, infrastruktur pendukung *blockchain* di Indonesia, seperti biaya implementasi yang tinggi dan regulasi yang belum matang, menjadi hambatan signifikan. Otoritas seperti OJK dan Bank Indonesia belum menyediakan regulasi khusus untuk *smart contract* dalam transaksi *syari'ah*, menciptakan ketidakpastian hukum yang menghambat adopsi teknologi ini.

Penelitian ini lebih berfokus pada eksplorasi potensi dan strategi pengembangan teknologi *blockchain* untuk akad *mudharabah*, dengan tujuan memberikan landasan bagi studi lanjutan dan implementasi praktis di masa depan. Keterbatasan ini diharapkan mendorong penelitian lebih lanjut untuk melengkapi temuan dan memperluas penerapannya.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Kariim

Warsono, S. (2012). *Al-Qur'an & Akuntansi*. Yogyakarta: ABPublisher.

Adhiatma, A. (2022). *Blockchain-based human resources management practices to support performance efficiency: A literature survey*. *Human Resources Management and Services*, 4(1), 3473. <https://doi.org/10.18282/hrms.v4i1.3473>

Alaeddin, O., Dakash, M. Al, & Azrak, T. (2021). Implementing the *Blockchain* Technology in Islamic Financial Industry: Opportunities and Challenges. *Journal of Information Technology Management*, 13(3), 99–115. <https://doi.org/10.22059/JITM.2021.83116>

Azganin, H. (2019). Redevelopment of idle Waqf property through financial technology: Case of Malaysia. In *International Review of Entrepreneurial Finance* (Vol. 2, Issue 1).

Cunha, P. R. da, Soja, P., & Themistocleous, M. (2021). *Blockchain* for development: a guiding framework. In *Information Technology for Development* (Vol. 27, Issue 3, pp. 417–438). Routledge. <https://doi.org/10.1080/02681102.2021.1935453>

Freeman, R. E. E., & McVea, J. (2005). *A Stakeholder Approach to Strategic Management*. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.263511>

Hassan, M. K., Muneeza, A., & Mohamed, I. (2023). *Cryptocurrencies from Islamic perspective*. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*. <https://doi.org/10.1108/JIABR-09-2022-0238>

Melanie Swan. 2015. *Blockchain: Blueprint for a New Economy* (1st. ed.). O'Reilly Media, Inc.

Fanning, K. and Centers, D.P. (2016), *Blockchain* and Its Coming Impact on Financial Services. *J. Corp. Acct. Fin*, 27: 53-57. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22179>

Hevner, A. R., March, S. T., Park, J., & Ram, S. (2004). *Design Science in Information Systems Research*. In *Source: MIS Quarterly* (Vol. 28, Issue 1). <https://www.jstor.org/stable/25148625>

Warsono, S. (2012). *Al-Qur'an & Akuntansi: Menggugah Pikiran Mengetik Relung Qalbu*. Yogyakarta: ABPublisher.

Ibrahimi, M. M., Norta, A., & Normak, P. (2024). *Blockchain-based governance models supporting corruption-transparency: A systematic literature review*. In *Blockchain: Research and Applications* (Vol. 5, Issue 2). Zhejiang University. <https://doi.org/10.1016/j.bcra.2023.100186>

KHALIFAH, M. H., ASLAN, H., & ABDULLAH, A. (2024). CHALLENGES IN THE IMPLEMENTATION OF *MUDHARABAH* FINANCING IN THE ISLAMIC BANKING INDUSTRY. *Equinox Journal of Economics Business and Political Studies*.
<https://doi.org/10.48064/equinox.1341793>

Kiviat, T. I. (2016). BEYOND *BITCOIN*: ISSUES IN REGULATING BLOCKCHAIN TRANSACTIONS.
<http://blog.bitpay.com/2014/06/18/espn-and-bitpay-enter-3-year->

Mbaidin, H. O., Sbaee, N. Q., Almubydeen, I. O., & Alomari, K. M. (2024). Key success drivers for implementation *blockchain* technology in UAE Islamic banking. *Uncertain Supply Chain Management*, 12(2), 1175–1188.
<https://doi.org/10.5267/j.uscm.2023.11.016>

Mohd Nor, S., Abdul-Majid, M., & Esrati, S. N. (2021). The role of *blockchain* technology in enhancing Islamic social finance: the case of Zakah management in Malaysia. *Foresight*, 23(5), 509–527.
<https://doi.org/10.1108/FS-06-2020-0058>

Munawar, & Mugiono, A. (2024). Framework for *smart contract blockchain* in halal traceability, integrity, and transparency. *International Journal of Electrical and Computer Engineering*, 14(3), 2875–2884.
<https://doi.org/10.11591/ijece.v14i3.pp2875-2884>

Peters, G. W., & Panayi, E. (2016). Understanding modern banking ledgers through *blockchain* technologies: Future of transaction processing and *smart contracts* on the internet of money. *New Economic Windows*, 239–278.
https://doi.org/10.1007/978-3-319-42448-4_13

Rizal, S. S., & Laily, N. M. (2020). STRATEGI PERBANKAN SYARIAH DALAM MENANGGULANGI POTENSI KERUGIAN PADA AKAD *MUDHARABAH*. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 4(1), 335–345.
<https://doi.org/10.36778/jesya.v4i1.355>

Thies, S., Kureljusic, M., Karger, E., & Kramer, T. (2023). *Blockchain-Based Triple-Entry Accounting: A Systematic Literature Review and Future Research Agenda*. *Journal of Information Systems*, 37(3), 101–118. <https://doi.org/10.2308/ISYS-2022-029>

**Analisis Profitabilitas Pelanggan Menggunakan *Activity-Based Costing* dalam
Meningkatkan Manajemen Hubungan Pelanggan
(Studi Kasus pada SP Aluminium Yogyakarta)**

Sudaryati^{1*} Hardo Basuki²

¹Magister Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Gadjah Mada

²Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Gadjah Mada

Intisari

Persaingan bisnis yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk memahami profitabilitas pelanggan guna merumuskan strategi yang lebih efektif. Penelitian ini bertujuan menganalisis profitabilitas pelanggan, khususnya pada segmen pelanggan distributor, dengan menggunakan pendekatan berbasis *Activity-Based Costing* (ABC) di SP Aluminium Yogyakarta, sebuah perusahaan manufaktur produk peralatan rumah tangga berbahan dasar aluminium. Penggunaan metode tradisional dalam alokasi biaya sering menyebabkan ketidaktepatan dalam penilaian profitabilitas pelanggan, mengarah pada *overcosting* dan *undercosting* yang merugikan perusahaan. Melalui penerapan ABC, penelitian ini menemukan bahwa pelanggan dengan volume pembelian tinggi tidak selalu memberikan kontribusi positif terhadap profitabilitas perusahaan, terutama ketika biaya layanan yang diberikan lebih besar dari kontribusi pendapatan mereka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode tradisional menyebabkan *overcosting* pada pelanggan besar dan *undercosting* pada pelanggan menengah serta kecil. Sebaliknya, metode ABC mengungkapkan profitabilitas pelanggan besar sebesar Rp5.917.990.235, yang sebelumnya terlihat negatif dengan metode tradisional. Hal ini disebabkan oleh alokasi biaya tidak langsung yang tidak proporsional dalam metode tradisional, yang menyebabkan pelanggan besar tampak merugi, sementara pelanggan menengah dan kecil terlihat lebih menguntungkan dari kenyataan. Di sisi lain, penerapan ABC membantu perusahaan untuk mengalokasikan biaya secara lebih akurat, memberikan gambaran yang lebih jelas tentang kontribusi setiap pelanggan terhadap profitabilitas perusahaan. Temuan ini berimplikasi pada desain kebijakan diskon yang lebih efisien, evaluasi segmen pelanggan berdasarkan profitabilitas, dan optimalisasi strategi *Customer Relationship Management* (CRM) untuk meningkatkan loyalitas pelanggan yang memberikan nilai jangka panjang. Meskipun demikian, implementasi ABC dihadapkan pada tantangan seperti keterbatasan pemahaman karyawan, sistem akuntansi yang sederhana, dan resistensi terhadap perubahan. Secara keseluruhan, penelitian ini menyarankan bahwa penerapan ABC dapat meningkatkan akurasi alokasi biaya dan membantu perusahaan dalam mengelola hubungan pelanggan yang lebih strategis dan menguntungkan.

Kata Kunci: Analisis Profitabilitas Pelanggan, Metode tradisional, Metode *Activity-Based Costing* (ABC), *Overcosting* dan *Undercosting*, Alokasi Biaya Tidak Langsung, Manajemen Hubungan Pelanggan (CRM).

1. PENDAHULUAN

Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat dan kompleks, perusahaan dituntut untuk memiliki pemahaman mendalam mengenai profitabilitas pelanggan sebagai dasar pengambilan keputusan strategis yang efektif dan terarah. Tidak semua pelanggan memberikan kontribusi yang sama terhadap profit perusahaan, sehingga penting untuk memetakan dengan jelas pelanggan yang menguntungkan (*profitable*) dan yang tidak (*unprofitable*). Salah satu pendekatan yang telah terbukti efektif adalah *Customer Profitability Analysis* (CPA) berbasis *Activity-Based Costing* (ABC). Menurut Dalci *et al.* (2010), penerapan CPA memungkinkan perusahaan untuk mengalokasikan biaya dan pendapatan secara lebih akurat ke setiap segmen pelanggan. Dengan pendekatan ini, perusahaan memperoleh wawasan yang lebih mendalam untuk menentukan prioritas strategis, seperti pengelolaan hubungan pelanggan, pengurangan biaya yang tidak memberikan nilai tambah, dan pengembangan strategi penetapan harga yang lebih cerdas.

Pendekatan berpusat pada pelanggan ini tidak hanya bertujuan meningkatkan loyalitas, tetapi juga menciptakan hubungan saling menguntungkan antara perusahaan dan pelanggan. Penelitian Kumar & Reinartz (2018) menekankan bahwa integrasi analisis profitabilitas pelanggan dengan strategi *Customer Relationship Management* (CRM) membantu perusahaan menciptakan nilai jangka panjang baik bagi perusahaan maupun pelanggan. Selanjutnya, Dash (2022), mengacu pada Crecelius *et al.* (2019), menggambarkan bahwa filosofi

sentrisitas pelanggan mendorong perusahaan untuk menjadikan kebutuhan pelanggan sebagai inti dari setiap keputusan strategis. Habel *et al.* (2020) dan Frankenberger *et al.* (2013) turut menggarisbawahi bahwa pendekatan ini membutuhkan perusahaan untuk mengutamakan kepentingan pelanggan. Selain itu, terjadi perubahan paradigma dalam bisnis modern yang semakin berfokus pada sentrisitas pelanggan menuntut perusahaan tidak hanya memahami kontribusi pelanggan saat ini, tetapi juga memproyeksikan kebutuhan dan potensi profitabilitas pelanggan di masa depan.

Sejalan dengan perubahan ini, persaingan di berbagai sektor juga meningkat, termasuk sektor manufaktur peralatan rumah tangga dan aksesoris aluminium. Dengan populasi Indonesia mendekati 270 juta jiwa, permintaan terhadap peralatan rumah tangga meningkat, mendorong inovasi dan diversifikasi produk. Pertumbuhan kelas menengah dengan daya beli tinggi semakin memperluas pasar ini, memaksa produsen untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk agar tetap kompetitif.

Industri manufaktur aluminium mengalami persaingan yang intens. Data Bappeda Yogyakarta menunjukkan peningkatan jumlah unit usaha di Sentra Aluminium Sorosutan, dari 10 unit pada 2021 menjadi 80 unit pada 2022, yang bertahan hingga 2023. Peningkatan ini mencerminkan pertumbuhan industri dan meningkatnya permintaan pasar, baik untuk keperluan industri maupun konsumen akhir. Fenomena ini juga menarik lebih banyak pelaku usaha, sehingga intensitas persaingan semakin tinggi.

SP Aluminium Yogyakarta, didirikan pada 1963 oleh Bapak Endro Suharto, telah berkembang di bawah kepemimpinan Bapak Beni Hendra Prasetya. Perusahaan ini memproduksi berbagai peralatan rumah tangga dari aluminium dan menargetkan konsumen dari berbagai segmen. Untuk mempertahankan loyalitas pelanggan, perusahaan menawarkan kebijakan retur produk cacat dan layanan purna jual yang unggul. Namun, perusahaan menghadapi tantangan dalam mempertahankan pelanggan dan meningkatkan profitabilitas.

Manajemen Hubungan Pelanggan (CRM) menjadi strategi yang relevan untuk membangun hubungan baik dengan pelanggan. Menurut Kotler dan Armstrong (2004), CRM membantu meningkatkan loyalitas pelanggan melalui penyediaan produk berkualitas tinggi. Selain itu, CPA berbasis ABC memungkinkan penghitungan biaya secara akurat berdasarkan aktivitas, membantu perusahaan memahami profitabilitas pelanggan secara lebih mendalam.

Tantangan yang dihadapi oleh SP Aluminium, yang tidak terbatas pada dinamika lingkungan bisnis yang kompetitif namun juga termasuk faktor-faktor internal perusahaan itu sendiri. Data laporan keuangan tahun 2023 menunjukkan perbedaan proporsi biaya langsung (46%) dan biaya tidak langsung (54%), di mana biaya tidak langsung memiliki pengaruh signifikan terhadap pengelolaan biaya dan profitabilitas perusahaan. Pendekatan Activity-Based Costing (ABC) dianggap relevan untuk mengidentifikasi aktivitas yang menyerap biaya terbesar dan mengelola sumber daya lebih efisien.

SP Aluminium mengadopsi model bisnis *Business-to-Business* (B2B) dengan distribusi melalui 33 distributor yang

memiliki target penjualan minimal Rp50.000.000 per bulan. Kebijakan diskon berbasis volume diterapkan untuk mendorong pembelian, namun tidak mempertimbangkan kompleksitas layanan pelanggan tertentu. Pelanggan dengan volume pembelian tinggi belum tentu menguntungkan jika biaya layanan melebihi kontribusi pendapatan. Selain itu, hubungan jangka panjang dengan distributor yang tidak memberikan kontribusi signifikan terhadap profitabilitas menciptakan dilema strategis. Loyalitas distributor lama dihargai, namun alokasi sumber daya yang tidak optimal dapat mengurangi efisiensi operasional perusahaan.

Penelitian ini berfokus pada analisis profitabilitas distributor menggunakan metode ABC untuk mengevaluasi apakah biaya langsung dan tidak langsung dapat terimbangi oleh profit yang diperoleh. Dengan metode ini, perusahaan diharapkan dapat memahami alokasi biaya dan kontribusi profitabilitas distributor secara lebih akurat.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Manajemen Hubungan Pelanggan (*Customer Relationship Management*)

Di era saat ini, pelanggan memiliki kontrol yang signifikan terhadap bisnis, yang

mana bisnis tidak hanya menciptakan nilai untuk pelanggan melalui penawaran mereka tetapi juga mendapatkan nilai dari pelanggan dalam bentuk keuntungan (Kumar, 2018). Kincaid dalam bukunya *Customer Relationship Management – Getting it Right* (2008) mengartikan bahwa *Customer Relationship Management* (CRM) merupakan

pendekatan yang komprehensif untuk menghasilkan, memelihara, dan mengoptimalkan hubungan antara pelanggan dan perusahaan. CRM strategis fokus pada pemilihan segmen pelanggan yang sesuai, penetapan strategi yang efektif untuk berinteraksi dengan mereka, serta pengembangan struktur dan proses organisasi yang optimal untuk memberikan pelayanan (Ivens *et al.*, 2024). Manfaat CRM (Nikumansh dan Albadi, 2014) meliputi peningkatan profitabilitas, personalisasi layanan, dan efisiensi proses bisnis.

Nilai Pelanggan

Nilai pelanggan menjadi komponen penting dalam strategi perusahaan. Berdasarkan artikel oleh Gautam Mahajan (2020), nilai pelanggan (*customer value*) didefinisikan sebagai persepsi pelanggan terhadap nilai produk atau layanan dibandingkan dengan alternatif yang mungkin ada. Nilai ini mencakup apakah pelanggan merasa bahwa mereka mendapatkan manfaat dan layanan yang setimpal dengan apa yang mereka bayar. Nilai pelanggan berhubungan erat dengan profitabilitas pelanggan karena, dalam jangka panjang, kinerja pelanggan memiliki dampak yang signifikan terhadap nilai perusahaan. Nilai pelanggan menunjukkan seberapa besar nilai perusahaan yang dapat dihasilkan oleh masing-masing pelanggan dalam hubungan bisnis, karena pelanggan adalah aset utama yang berharga dan harus menjadi fokus utama dalam penilaian nilai perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh van Raaij (2005) juga menunjukkan bahwa analisis profitabilitas pelanggan (CPA) dapat memberikan wawasan strategis dan pemahaman mendalam tentang pelanggan yang bermanfaat bagi

manajemen dalam membuat keputusan spesifik terkait pelanggan. Hal ini pada akhirnya dapat meningkatkan nilai pelanggan, yang kemudian akan meningkatkan retensi dan loyalitas pelanggan.

Analisis Profitabilitas Pelanggan (*Customer Profitability Analysis*)

Analisis Profitabilitas Pelanggan (CPA) merupakan proses yang mengidentifikasi pendapatan, biaya, dan profit yang dihasilkan oleh masing-masing pelanggan atau kelompok pelanggan (Dalci *et al.*, 2010; van Raaij *et al.*, 2003; Noone & Griffin, 1997). Tujuan utama dari CPA adalah memberikan data tentang profitabilitas setiap pelanggan. Menurut Wei (2011), kurang dari sepertiga perusahaan yang mengaku memahami tingkat profitabilitas pelanggan mereka secara akurat, banyak di antaranya mengandalkan metode penghitungan yang tidak sistematis. Čermák (2015) menambahkan bahwa CPA tidak hanya membantu mengidentifikasi pelanggan yang menguntungkan, tetapi juga memberikan wawasan kepada manajemen tentang alasan beberapa pelanggan lebih menguntungkan dibandingkan yang lain.

Konsep Biaya

Menurut Hansen & Mowen (2007), biaya merupakan nilai kas atau setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang dan jasa yang diharapkan memberikan manfaat bagi organisasi, baik saat ini maupun di masa depan. Mulyadi (2015) mendefinisikan biaya sebagai pengorbanan sumber daya

ekonomi yang diukur dalam satuan uang, baik yang sudah terjadi maupun berpotensi terjadi, demi mencapai tujuan tertentu. Dalam akuntansi manajemen, istilah biaya memiliki berbagai makna yang disesuaikan dengan kebutuhan manajerial. Beragam kebutuhan manajemen memerlukan pengelompokan biaya yang berbeda-beda (Supriyono, 1993). Hal ini juga sejalan dengan yang dikemukakan oleh Hansen & Mowen (2007) dalam bukunya “*Managerial Accounting*”, konsep “*different costs for different puposes*” berarti biaya yang berbeda diperlukan untuk tujuan berbeda sesuai dengan kebutuhan akuntansi manajerial yang bervariasi.

Konsep Pendapatan

Belkaoui (2006) menyatakan bahwa pendapatan dapat diartikan sebagai arus masuk aktiva bersih yang berasal dari penjualan barang atau jasa; arus keluar barang atau jasa dari perusahaan ke pelanggan; serta produk yang dihasilkan oleh perusahaan melalui penciptaan barang atau jasa selama periode waktu tertentu. Menurut Suwardjono (2014), pendapatan dapat didefinisikan melalui beberapa konsep berbeda. Berdasarkan konsep aliran masuk, pendapatan adalah kenaikan aset. Dalam konsep aliran keluar, pendapatan diartikan sebagai penyerahan produk yang diukur berdasarkan nilai produk tersebut. Secara netral, pendapatan adalah hasil produksi perusahaan yang dihasilkan dari upaya produktif. Pendapatan diukur dengan jumlah rupiah aset baru yang diterima dari pelanggan.

Konsep Laba

Konsep laba secara umum diartikan sebagai selisih antara pendapatan dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu. Laba merupakan indikator kinerja utama perusahaan, menunjukkan seberapa efektif perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dari biaya yang dikeluarkan (Brigham & Ehrhardt, 2013). Laba adalah ukuran kinerja keuangan yang mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dari aktivitas inti bisnisnya (Kieso, Weygandt, & Warfield, 2019). Informasi laba sering dijadikan dasar dalam penetapan pajak, kebijakan dividen, pedoman investasi, serta pengambilan keputusan dan prediksi masa depan (Harnanto, 2003: 444).

Metode Tradisional

Menurut Mulyadi (2007), sistem akuntansi biaya tradisional berfokus pada pengukuran biaya produksi dalam aktivitas manufaktur. Sistem ini mengalokasikan biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, serta biaya *overhead* pabrik ke unit produk yang dihasilkan. Namun, metode tradisional ini tidak mencatat atau melaporkan biaya yang berhubungan dengan aktivitas atau proses tertentu secara terpisah. Menurut Cooper dan Kaplan (1988), metode tradisional ini dapat menyebabkan distorsi dalam penentuan biaya produk, terutama ketika *overhead* dialokasikan berdasarkan ukuran yang tidak mencerminkan penggunaan sumber daya secara akurat, seperti jam tenaga kerja langsung atau volume produksi. Distorsi ini dapat mengakibatkan keputusan manajerial yang kurang tepat, seperti penetapan harga jual yang tidak kompetitif atau pengabaian terhadap

produk yang sebenarnya menguntungkan.

Metode Activity-Based Costing

ABC dikembangkan di sektor manufaktur Amerika Serikat pada tahun 1970-an dan 1980-an. oleh Cooper dan Kaplan sebagai sistem penghitungan biaya alternatif untuk sistem tradisional (Dalci *et al.*, 2010; Wei, 2011). Metode ini melibatkan identifikasi aktivitas dan perhitungan semua biaya terkait yang diperlukan untuk melaksanakannya, sehingga memberikan gambaran biaya yang sebenarnya. ABC berfokus pada aktivitas sebagai unit analisis utama, dengan langkah awal yang logis adalah mengidentifikasi aktivitas tersebut. Aktivitas dapat mencakup berbagai tugas dan unit pekerjaan dengan tujuan tertentu, seperti merancang produk, menyiapkan mesin, mengoperasikan mesin, dan mendistribusikan produk (Wei, 2011). Menurut penelitian oleh Drew *et al.* (2004), ada perbedaan besar antara metode penghitungan biaya tradisional dan ABC. Di metode tradisional, biaya-biaya tetap sering kali dibagi secara asal-asalan. Namun, dengan sistem ABC pertama-tama mengakumulasi biaya *overhead* untuk setiap aktivitas dalam organisasi, lalu mengalokasikan biaya tersebut ke produk, layanan, atau pelanggan (objek biaya).

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus yang memungkinkan eksplorasi mendalam tentang fenomena yang diteliti dalam konteks tertentu. Data yang digunakan mencakup data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur dengan direktur, wakil direktur, serta

kepala bagian pemasaran, produksi, dan administrasi di SP Aluminium Yogyakarta, yang mencakup informasi terkait implementasi CRM, proses produksi, strategi pemasaran, dan pengelolaan keuangan. Data sekunder meliputi buku, jurnal, laporan keuangan, data pelanggan, dan dokumen operasional perusahaan. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, dokumentasi, dan observasi langsung di lokasi penelitian. Observasi bertujuan untuk melihat aktivitas operasional perusahaan secara langsung, sementara dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data terkait aktivitas operasional, laporan keuangan, dan data pelanggan.

Analisis data dilakukan melalui tiga tahap, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Tahap reduksi data melibatkan penyaringan dan penyederhanaan informasi untuk memilih data yang paling relevan, yang kemudian dianalisis menggunakan metode tematik dengan bantuan NVivo 12 untuk mengidentifikasi tema-tema utama. Selanjutnya, data disajikan dalam format teks, tabel, dan grafik agar mudah dipahami. Tahap akhir adalah penarikan kesimpulan yang bertujuan untuk menjawab pertanyaan penelitian dan memverifikasi temuan menggunakan triangulasi metode, triangulasi sumber, dan member checking. Langkah-langkah analisis meliputi analisis penerapan CRM di SP Aluminium Yogyakarta, pengukuran profitabilitas pelanggan menggunakan metode ABC, segmentasi pelanggan berdasarkan hasil analisis profitabilitas, serta penyusunan kesimpulan dan saran untuk meningkatkan strategi bisnis perusahaan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

PENELITIAN

Profil Perusahaan

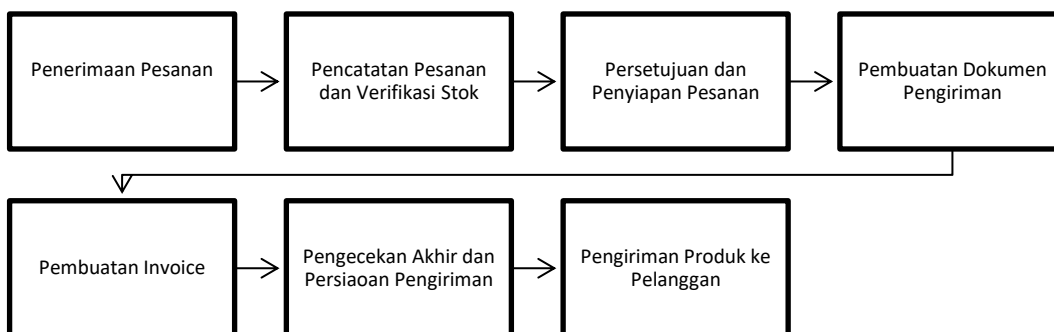
SP Aluminium Yogyakarta adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pengecoran dan peleburan aluminium, serta pembuatan peralatan rumah tangga dan kerajinan. Didirikan oleh Bapak Endro Suharto pada tahun 1963, perusahaan ini telah berkembang dari usaha kecil menjadi salah satu produsen aluminium terbesar di Yogyakarta. Dengan bahan baku aluminium berkualitas tinggi, SP Aluminium memproduksi berbagai peralatan rumah tangga seperti wajan, kendil, dan aksesoris lainnya.

Beroperasi sebagai CV, perusahaan ini memiliki komitmen terhadap kepatuhan hukum dan standar industri,

dengan Tanda Daftar Perusahaan (TDP) Nomor 12055302753, Izin Usaha Nomor 503-T 529/75 I/1993, serta Surat Tanda Pendaftaran Industri Kecil (STPIK) Nomor 009/IZ/A/12/VII/1990. Di bawah kepemimpinan generasi kedua, Bapak Beni Hendra Prasetya, SE, sejak tahun 1990, kapasitas produksi meningkat menjadi 3-4 ton per hari dengan 130 tenaga kerja tetap, yang tersebar di dua pabrik dengan luas bangunan 2.600 m².

SP Aluminium fokus pada kualitas, kepuasan pelanggan, dan diversifikasi produk, dengan kebijakan pengembalian produk yang mudah untuk membangun loyalitas pelanggan. Penjualan difokuskan pada segmen menengah ke bawah (70%) dan menengah ke atas (30%), dengan cakupan pasar meliputi dalam dan luar Pulau Jawa.

Proses Bisnis Perusahaan



Sumber: Dokumen *Standard Operating Procedure* SP Aluminium Yogyakarta

Aktivitas Operasional Perusahaan

SP Aluminium Yogyakarta menjalankan tiga aktivitas utama, yaitu pemasaran, produksi, serta administrasi dan keuangan, yang saling mendukung untuk mencapai tujuan perusahaan. Bagian pemasaran, yang dipimpin oleh kepala bagian dan didukung oleh delapan karyawan, bertugas mengelola penjualan, distribusi, dan hubungan pelanggan. Aktivitas utama meliputi menerima pesanan, menjaga hubungan

dengan pelanggan, mengatur pengiriman produk, menghubungi distributor untuk *Purchase Order* (PO), mendistribusikan *Delivery Order* (DO), menagih *invoice* jatuh tempo, serta memantau kondisi stok dan keberadaan produk pesaing di distributor.

Bagian produksi dipimpin oleh kepala bagian yang mengoordinasikan 83 karyawan dalam berbagai tahapan produksi, mulai dari pengadaan bahan baku, peleburan, pencetakan, hingga

finishing. Setiap tahap produksi, termasuk *finishing* 1 (gerinda dan kikir), *finishing* 2 (bubut, pemolesan, pengecatan, dan pengecekan), serta *finishing* 3 (pelabelan dan pengepakan), diawasi secara ketat untuk memastikan produk memenuhi standar kualitas. Bagian ini, yang dipimpin oleh kepala bagian dengan empat staf, bertanggung jawab atas pencatatan pengeluaran, pengelolaan pemasukan dan piutang, administrasi pemasaran, pembelian peralatan dan bahan pembantu, serta pembuatan nota dan rekapan pajak. Semua aktivitas ini dilakukan untuk mendukung efisiensi operasional, transparansi keuangan, dan kepatuhan terhadap regulasi.

Penerapan Manajemen Hubungan Pelanggan pada SP Aluminium Yogyakarta

Berikut adalah beberapa penerapan manajemen hubungan pelanggan yang telah dilakukan oleh SP Aluminium Yogyakarta. SP Aluminium memberikan parcel saat hari raya keagamaan seperti Idul Fitri dan Natal kepada distributor sebagai bentuk penghargaan. Hal ini membantu memperkuat hubungan personal dan membangun loyalitas distributor. *"Membangun hubungan kaya teman, ketika hari raya besar kita ngirim parcel baik yang muslim atau non-muslim, di luar dari fee ya"* (NS3).

Selain itu, SP Aluminium menawarkan diskon berdasarkan volume penjualan atau metode pembayaran, serta memberikan fee tahunan berdasarkan total penjualan. Sistem bonus berbasis target diterapkan untuk mendorong distributor

mencapai penjualan lebih tinggi. *"Diskonnya kita kurangi potongan harganya 5 % ditambah 5 %,*

maksimal potongan kan 6. Ketika mereka per tahun sudah bisa menjual berapa miliar kita kasih 2,5 % dari total penjualan" (NS3).

Perusahaan juga menjaga komunikasi rutin dengan distributor untuk memastikan kelancaran proses pemesanan, mengatasi kendala, dan memelihara hubungan baik. *"Kita ngatur jadwal trus memelihara hubungan distributor, misalkan biasanya itu tanggal 10 tiap bulan mereka order, tapi hari kok ndak, nanti itu kita hubungi. Ada masalah apa? Komunikasi ya"* (NS3).

Selain itu, SP Aluminium menekankan kualitas produk sebagai fondasi utama dalam hubungan pelanggan, memastikan semua produk memenuhi standar tinggi untuk menarik dan mempertahankan pelanggan meskipun harga relatif tinggi. *"SP Aluminium ini sangat-sangat komitmen dengan kualitas, karena satu-satunya syarat harus mempunyai kualitas yang bagus. Kalau harga, jujur, ternyata nomor dua"* (NS4). Perusahaan juga memiliki kebijakan retur fleksibel, di mana produk yang rusak karena cacat produksi dapat diganti. Namun, retur tidak berlaku untuk kerusakan akibat kesalahan distributor atau pelanggan. *"Kalau returnnya itu dari pasar memang kita tukar, kecuali kesalahan daripada distributor atau pelanggan, itu nggak ditukar"* (NS4).

Tabel 1. Range Kategorisasi Pelanggan

Kategori Pelanggan	Jumlah Unit Terjual	Kontribusi Pendapatan	Jumlah Pelanggan
Besar	> 20.000	49%	15
Menengah	10.000-20.000	28%	6
Kecil	< 10.000	24%	12
Total		100%	33

Tabel 2. Pendapatan Pelanggan SP Aluminium Yogyakarta Tahun 2023

Kategori Pelanggan	Jumlah Unit Terjual	Pendapatan/Tahun (dalam Rp)
Besar	696.240	19.622.701.378
Menengah	84.487	11.271.024.550
Kecil	59.273	9.530.782.072
Total	840.000	40.424.508.000

Sumber: Data diolah oleh Peneliti

1. Mengidentifikasi dan mengelompokkan biaya tidak langsung untuk setiap bagian

Tabel 3. Biaya Bagian Produksi Tahun 2023

No.	Jenis Biaya	Jumlah Biaya (dalam Rp)
1	Biaya Peralatan Kerja	105.972.270
2	Biaya Depresiasi Peralatan dan Mesin	40.357.813
3	Biaya Listrik	294.000.000
4	Biaya Gaji Divisi Cetak	963.700000
5	Biaya Gaji Divisi Finishing	3.076.426.923
Total		4.480.457.006

Tabel 4. Biaya Bagian Pemasaran Tahun 2023

No.	Jenis Biaya	Jumlah Biaya (dalam Rp)
1	Biaya Bahan Bakar	513.187.500
2	Biaya Depresiasi Kendaraan	197.656.250
3	Biaya Listrik	63.000.000
4	Biaya Pajak Kendaraan	42.000000
5	Sumbangan	545.514.243
6	Biaya Lain-Lain	1.808.029.425
7	Biaya Gaji Penjualan	259.457.692
Total		3.428.845.110

Tabel 5. Biaya Bagian Administrasi dan Keuangan Tahun 2023

No.	Jenis Biaya	Jumlah Biaya (dalam Rp)
1	Biaya Listrik	63.000.000
2	Biaya Internet dan Telepon	200.041.658
3	Biaya Alat Tulis Kantor (ATK)	209.813.170
4	Biaya Perlengkapan	250.969.000

5	Biaya Tunjangan Makan dan Minum	1.552.,800.000
6	Prive	1.358.402.763
7	Biaya Depresiasi Gedung	344.137.500
8	Biaya Pajak	2.391.098.285
9	Biaya Investasi dan Perawatan Aset	619.878.060
10	Biaya Keamanan	159.600.900
11	Biaya Tunjangan	2.165.115.600
12	Biaya Gaji Kantor dan Umum	518.915.385
Total		9.833.772.320

Biaya-biaya yang tercantum di atas akan diakumulasikan sebagai biaya tidak langsung pada masing-masing bagian selama tahun 2023 dan telah dirangkum dalam tabel berikut.

Tabel 6. Jumlah Biaya Tidak Langsung Tahun 2023

Biaya Tidak Langsung (Non-Unit)	Jumlah Biya Tidak Langsung (dalam Rp)
Produksi	4.480.457.006
Pemasaran	3.428.845.110
Adm. dan Keuangan	9.833.772.320
Total Biaya Non-Unit	17.743.74.436

- Alokasi biaya tidak langsung pada kategori pelanggan dengan metode tradisional. Tujuan alokasi adalah untuk mendistribusikan biaya tidak langsung secara adil dan proporsional ke setiap kategori pelanggan berdasarkan kontribusi atau penggunaannya. Proses alokasi ini dilakukan dengan menggunakan rumus berikut:

$$\frac{\text{Jumlah Unit Terjual pada Kategori Pelanggan Tertentu}}{\text{Jumlah Terjual dari Seluruh Pelanggan}} \times \text{Biaya Bagian}$$

- Menghitung biaya setiap kategori pelanggan dengan metode tradisional. Setelah mengalokasikan biaya tidak langsung ke setiap kategori pelanggan, langkah terakhir adalah menjumlahkan biaya tidak langsung dengan biaya langsung untuk masing-masing kategori pesanan. Biaya langsung mencakup biaya bahan baku, bahan pembantu, serta komponen pembantu. Tabel berikut menyajikan rincian biaya untuk setiap kategori pelanggan.

Tabel 7. Biaya-Biaya pada Setiap Kategori Pelanggan Tahun 2023

Biaya Langsung	Kategori Pelanggan (dalam Rp)		
	Besar	Sedang	Kecil
Biaya Bahan Baku	7.270.000.000	4.362.000.000	2.908.000.000
Biaya Bahan Pembantu	90.533.700	54.320.220	36.213.480
Biaya Komponen Pembantu	75.651.300	45.390.780	30.260.520
Total Biaya Langsung	7.436.185.000	4.461.711.000	2.974.474.000

Biaya Tidak Langsung			
Produksi	3.713.658.792	450.643.299	316.154.914
Pemasaran	2.842.022.762	344.872.425	241.949.924
Adm dan Keuangan	8.150.792.429	989.078.479	693.901.413
Total Biaya Tidak Langsung	14.706.473.983	1.784.594.202	1.252.006.251
Jumlah Biaya Setiap			
Biaya Langsung	Kategori Pelanggan (dalam Rp)		
	Besar	Sedang	Kecil
Kategori Pelanggan	22.142.658.983	6.246.305.202	4.226.480.251
Jumlah Produk Terjual (Unit)	696.240	84.487	59.273
Biaya Per Unit	31.803	73.932	71.305

Biaya per unit untuk kategori pelanggan besar, menengah, dan kecil masing-masing sebesar Rp31.803, 73.932, dan Rp71.305. Pelanggan besar memiliki biaya per unit paling rendah, yaitu Rp31.803. Sebaliknya, pelanggan menengah mencatat biaya per unit tertinggi sebesar Rp73.932. Sementara itu, pelanggan kecil memiliki biaya per unit sedikit lebih rendah dibandingkan pelanggan menengah, yaitu Rp71.305.

- Analisis profitabilitas pelanggan dengan metode tradisional. Analisis profitabilitas dilakukan dengan menghitung pendapatan dan mengurangkan total biaya, mencakup biaya langsung dan tidak langsung, untuk setiap kategori pelanggan. Tabel berikut menyajikan rincian pendapatan, biaya, dan tingkat profitabilitas dari masing-masing kategori pelanggan.

Tabel 8. Profitabilitas Setiap Kategori Pelanggan dengan Metode Tradisional

Kategori Pelanggan	Pendapatan (dalam Rp)	Biaya (dalam Rp)	Profit (dalam Rp)	Margin Profit
Besar	19.622.701.378	22.142.658.983	- 2.519.957.604	-13%
Menengah	11.271.024.550	6.246.305.202	5.024.719.348	45%
Kecil	9.530.782.072	4.226.480.251	5.304.301.821	56%

Tabel ini menunjukkan analisis pendapatan, biaya, profit, dan margin profit dari tiga kategori pelanggan besar, menengah, dan kecil. Pelanggan kategori besar mencatat pendapatan tertinggi sebesar Rp19.622.701.378, namun menghasilkan profit negatif sebesar Rp2.519.957.604, dengan margin profit -13%, menunjukkan bahwa pendapatan yang tinggi tidak selalu diikuti oleh kontribusi profit yang sebanding. Sebaliknya, pelanggan kategori menengah dan kecil memberikan kontribusi profit yang jauh lebih signifikan, dengan margin profit masing-masing 45% dan 56%, meskipun memiliki pendapatan lebih rendah. Metode tradisional hanya memberikan gambaran umum tentang kontribusi profit dari setiap kategori pelanggan, namun belum mampu mencerminkan efisiensi biaya secara akurat. Hal ini karena metode tersebut tidak mempertimbangkan aktivitas yang mendasari alokasi biaya, sehingga hasilnya kurang mencerminkan kondisi biaya yang sesungguhnya.

Penentuan Profitabilitas Pelanggan dengan Metode ABC

1. Identifikasi aktivitas. Proses ini sangat penting dalam metode ABC, karena dengan mengidentifikasi aktivitas, perusahaan dapat memahami biaya yang terlibat dalam setiap tahapan operasional yang mempengaruhi pelayanan kepada pelanggan

Tabel 9. Pusat Aktivitas

Pusat Aktivitas	Rincian Aktivitas
Produksi	Pengadaan Bahan Baku
	Peleburan
	Pencetakan
	<i>Finishing</i> 1 (proses gerinda dan proses kikir)
	<i>Finishing</i> 2 (proses bubut, proses pemoleasan atau pengkilapan produk, pengecatan lapisan pelindung, pengecekan produk).
	<i>Finishing</i> 3 (proses pelabelan dan pengepakan)
Pemasaran	Menerima pesanan pelanggan
	Menagih <i>invoice</i> jatuh tempoh
	Mengirim produk
	Menghubungi distributor untuk PO
	Mendistribusikan DO
Pelayanan Pelanggan	Menjaga hubungan dengan pelanggan
	Mendata kondisi distributor terhadap stok dan pesaing
Administrasi dan Keuangan	Mencatat dan membuat pelaporan
	Mengelola pemasukan dan piutang pelanggan
	Mempersiapkan dokumen administrasi pengiriman barang

2. Menentukan level aktivitas

Tabel 10. Level Aktivitas

Pusat Aktivitas	Level Aktivitas	Alasan
Produksi	Unit	Setiap aktivitas dalam produksi, seperti pengadaan bahan baku, peleburan, pencetakan, <i>finishing</i> 1, 2, dan 3 berkaitan langsung dengan produksi per unit barang. Setiap unit yang diproduksi akan menambah biaya pada aktivitas-aktivitas ini.
Pemasaran	Batch	Aktivitas seperti menagih <i>invoice</i> jatuh tempo, menerima pesanan dari pelanggan, mengirim produk, dan distribusi DO berhubungan dengan pengelolaan kelompok produk yang dipesan atau diproses dalam satu <i>batch</i> , bukan dengan unit individual.
Pelayanan Pelanggan	Fasilitas	Aktivitas seperti menjaga hubungan dengan pelanggan, dan mendata kondisi distributor adalah aktivitas yang mendukung operasional perusahaan secara keseluruhan dan tidak bergantung pada jumlah unit atau <i>batch</i> tertentu.
Pusat Aktivitas	Level Aktivitas	Alasan
Administrasi dan Keuangan	Fasilitas	Aktivitas mempersiapkan dokumen administrasi pengiriman barang, mengelola pemasukan dan piutang, serta mencatat dan membuat pelaporan keuangan, adalah aktivitas administratif yang bersifat umum dan mendukung seluruh operasional perusahaan.

3. Mengelompokkan biaya pada pusat biaya (*cost pool*). Setelah menentukan level aktivitas, langkah berikutnya adalah mengelompokkan aktivitas-aktivitas yang memiliki penyebab biaya serupa, sehingga dapat dihitung menggunakan cost driver yang sama. Berikut ini adalah pengelompokan cost pool pada SP Aluminium Yogyakarta.

Tabel 11. Alokasi Biaya Per Cost Pool Tahun 2023

Cost Pool	Aktivitas	Jenis Biaya	Jumlah (dalam Rp)
I	Produksi	Biaya Peralatan Kerja	105.972.270
		Biaya Depresiasi Peralatan dan Mesin	40.357.813
		Biaya Listrik	294.000.000
Total Cost Pool I			440.330.083
II	Pemasaran dan Layanan Pelanggan	Biaya Bahan Bakar	513.187.500
		Biaya Depresiasi Kendaraan	197.656.250
		Biaya Listrik	63.000.000

		Biaya Pajak Kendaraan	42.000.000
Total Cost Pool II			815.843.750
III	Fungsi Manajemen	Biaya Listrik	63.000.000
		Biaya Internet dan Telepon	200.041.658
		Biaya Alat Tulis Kantor (ATK)	209.813.170
		Biaya Perlengkapan	250.969.000
		Biaya Tunjangan Makan dan Minum	1.552.800.000
		Prive	1.358.402.763
		Sumbangan	545.514.243
		Biaya Depresiasi Gedung	344.137.500
		Biaya Lain-Lain	1.808.029.425
		Biaya Pajak	2.391.098.285
		Biaya Investasi dan Perawatan Aset	619.878.060
		Biaya Keamanan	159.600.900

Cost Pool	Aktivitas	Jenis Biaya	Jumlah (dalam Rp)
		Biaya Tunjangan	2.165.115.600
Total Cost Pool III			11.668.400.604
IV	Penggajian Tenaga Kerja Tidak Langsung	Biaya Gaji Divisi Cetak	963.700.000
		Biaya Gaji Divisi Finishing	3.076.426.923
		Biaya Gaji Penjualan	259.457.692
		Biaya Gaji Kantor dan Umum	518.915.385
Total Cost Pool IV			4.818.500.000
Total Cost Pool			17.743.74.436

4. Menentukan cost driver dan kapasitas cost driver

Tabel 12. Cost Driver

Pusat Aktivitas	Cost Driver	Alasan
Produksi	Jumlah Produk Terjual	Biaya yang terkait dengan peralatan, depresiasi mesin, dan listrik diperlukan untuk mendukung kegiatan produksi secara keseluruhan. Semakin banyak produk yang terjual, semakin tinggi biaya tidak langsung yang dibebankan, karena biaya tersebut bersifat proporsional terhadap volume produksi yang dihasilkan.
Pemasaran	Volume Produk	Biaya pemasaran dan distribusi, seperti bahan bakar dan depresiasi kendaraan, bergantung pada volume produk yang diproses dan didistribusikan. Volume yang lebih besar mengarah pada biaya pengiriman dan distribusi yang lebih tinggi.
Fungsi Manajemen	Jumlah Karyawan	Biaya operasional dan administratif (listrik, internet, ATK) meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah karyawan yang terlibat dalam fungsi manajerial dan administratif perusahaan. Peningkatan jumlah karyawan mengarah pada peningkatan kebutuhan fasilitas dan sumber daya.
Penggajian Tenaga Kerja Tidak Langsung	Jam Kerja	Biaya penggajian untuk tenaga kerja tidak langsung, seperti di divisi cetak dan <i>finishing</i> , tetap diperlukan meskipun volume produksi bervariasi. Semakin banyak jam kerja yang dilakukan oleh karyawan, semakin tinggi biaya yang dibebankan, mencerminkan biaya tetap yang terkait dengan penggajian.

Tabel 13. Jumlah Kapasitas Cost Driver Tahun 2023

Cost Pool	Jenis Cost Driver	Jumlah	Satuan
I	Jumlah Produk Terjual	840.000	Unit
II	Volume Produksi	593.930	Kg

III	Jumlah Karyawan	130	Orang
IV	Jam Kerja	304.200	Jam

5. Menghitung tarif *cost pool*. Tarif *cost pool* dihitung dengan membagi total biaya dalam *cost pool* dengan jumlah *cost driver* yang diterapkan. Berikut ini rumus dan tabel perhitungan tarif *cost pool*:

$$\text{Tarif Cost Pool} = \frac{\text{Total Biaya dalam Cost Pool}}{\text{Cost Driver}}$$

6. Pembebanan biaya *overhead*. Setelah menghitung tarif untuk masing-masing kelompok biaya, langkah selanjutnya adalah mengalokasikan tarif tersebut ke setiap *cost driver* untuk setiap kategori pelanggan. Proses ini dilakukan untuk menghitung total biaya *overhead* yang dibebankan. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Biaya Overhead} = \text{Tarif Biaya Overhead} \times \text{Jumlah Konsumsi Cost Driver}$$

Berikut adalah pembebanan biaya overhead untuk setiap kategori pelanggan besar, menengah, dan kecil pada tahun 2023.

Tabel 14. Pembebanan BOP Kategori Pelanggan Besar

Cost Pool	Konsumsi Penggerak	Tarif Variabel (dalam Rp)	Tarif Tetap (dalam Rp)	Total (dalam Rp)
I	696.240	364.970.734	-	364.970.734
II	296.965	288.093.750	119.828.125	407.921.875
III	43	241.274.609	3.648.192.259	3.889.466.868
IV	101.400	-	1.606.166.667	1.606.166.667
Total Biaya				6.268.526.144

Tabel 15. Pembebanan BOP Kategori Pelanggan Menengah

Cost Pool	Konsumsi Penggerak	Tarif Variabel (dalam Rp)	Tarif Tetap (dalam Rp)	Total (dalam Rp)
I	84.487	44.288.295	-	44.288.295
II	178.179	172.856.250	71.896.875	244.753.125
III	43	241.274.609	3.648.192.259	3.889.466.868
IV	101.400	-	1.606.166.667	1.606.166.667
Total Biaya				5.784.674.954

Tabel 15. Pembebanan BOP Kategori Pelanggan Kecil

Cost Pool	Konsumsi Penggerak	Tarif Variabel (dalam Rp)	Tarif Tetap (dalam Rp)	Total (dalam Rp)
I	59.273	31.071.054	-	31.071.054
II	118.786	115.237.500	47.931.250	163.168.750
III	43	241.274.609	3.648.192.259	3.889.466.868
IV	101.400	-	1.606.166.667	1.606.166.667
Total Biaya				5.689.873.338

7. Menghitung biaya setiap kategori pelanggan dengan metode ABC

Tabel 16. Biaya Kategori Pelanggan Besar

Cost Pool	Konsumsi Penggerak	Tarif Variabel (dalam Rp)	Tarif Tetap (dalam Rp)	Total (dalam Rp)
I	696.240	364.970.734	-	364.970.734
II	296.965	288.093.750	119.828.125	407.921.875
III	43	241.274.609	3.648.192.259	3.889.466.868
IV	101.400	-	1.606.166.667	1.606.166.667
Total Biaya Tidak Langsung (<i>Overhead</i>)				6.268.526.144
Total Biaya Langsung				7.436.185.000
Total Biaya				13.704.711.144
Jumlah Unit Produk				696.240
Jumlah Biaya per Unit				19.684

Tabel 17. Biaya Kategori Pelanggan Menengah

Cost Pool	Konsumsi Penggerak	Tarif Variabel (dalam Rp)	Tarif Tetap (dalam Rp)	Total (dalam Rp)
I	84.487	44.288.295	-	44.288.295
II	178.179	172.856.250	71.896.875	244.753.125
III	43	241.274.609	3.648.192.259	3.889.466.868
IV	101.400	-	1.606.166.667	1.606.166.667
Total Biaya Tidak Langsung (<i>Overhead</i>)				5.784.674.954
Total Biaya Langsung				4.461.711.000
Total Biaya				10.246.385.954
Jumlah Unit Produk				84.487
Jumlah Biaya per Unit				121.278

Tabel 18. Biaya Kategori Pelanggan Kecil

Cost Pool	Konsumsi Penggerak	Tarif Variabel (dalam Rp)	Tarif Tetap (dalam Rp)	Total (dalam Rp)
I	59.273	31.071.054	-	31.071.054
II	118.786	115.237.500	47.931.250	163.168.750
III	43	241.274.609	3.648.192.259	3.889.466.868
IV	101.400	-	1.606.166.667	1.606.166.667
Total Biaya Tidak Langsung (Overhead)				5.689.873.338
Total Biaya Langsung				2.974.474.000
Total Biaya				8.664.347.338
Jumlah Unit Produk				59.273
Jumlah Biaya per Unit				146.177

8. Analisis profitabilitas pelanggan dengan metode ABC

Tabel 19. Profitabilitas Setiap Kategori Pelanggan dengan Metode ABC

Kategori Pelanggan	Pendapatan (dalam Rp)	Biaya (dalam Rp)	Profit (dalam Rp)	Profit Margin
Besar	19.622.701.378	13.704.711.144	5.917.990.235	30%
Menengah	11.271.024.550	10.246.385.954	1.024.638.595	9%
Kecil	9.530.782.072	8.664.347.338	866.434.734	9%

Perbandingan Perhitungan Metode Tradisional dan Metode Activity-Based Costing

Pada bagian ini akan diuraikan perbandingan antara metode tradisional dan metode ABC dalam menghitung alokasi biaya tidak langsung untuk setiap kategori pelanggan. Pembahasan ini bertujuan untuk menunjukkan perbedaan alokasi biaya yang dihasilkan oleh kedua metode, serta bagaimana hal tersebut memengaruhi profitabilitas masing-masing kategori pelanggan. Berikut disajikan tabel perbandingan biaya tidak langsung untuk tahun 2023.

Tabel 20. Perbandingan Biaya Tidak Langsung Metode Tradisional dan Metode ABC

Kategori Pelanggan	Metode Tradisional (dalam Rp)	Metode ABC (dalam Rp)	Selisih (dalam Rp)	Keterangan
Pelanggan Besar	14.706.473.983	6.268.526.144	8.437.947.839	Overcosting
Pelanggan Menengah	1.784.594.202	5.784.674.954	(4.000.080.752)	Undercosting
Pelanggan Kecil	1.252.006.251	5.689.873.338	(4.437.867.087)	Undercosting
Total Biaya Tidak Langsung	17.743.074.436	17.743.074.436	-	

Tabel ini menggambarkan perbandingan alokasi biaya tidak langsung antara metode tradisional dan metode ABC untuk kategori pelanggan besar, menengah, dan kecil pada tahun 2023. Pada kategori pelanggan besar, metode tradisional menunjukkan alokasi biaya sebesar Rp14.706.473.983, jauh lebih besar dibandingkan metode ABC yang hanya mengalokasikan Rp6.268.526.144. Selisih sebesar Rp8.437.947.839 menunjukkan bahwa metode tradisional mengakibatkan overcosting untuk kategori ini. Sebaliknya, pada kategori pelanggan menengah, metode tradisional mengalokasikan biaya sebesar Rp1.784.594.202, jauh lebih rendah dibandingkan metode ABC yang mengalokasikan Rp5.784.674.954. Selisih negatif sebesar Rp4.000.080.752 menunjukkan bahwa metode tradisional mengakibatkan undercosting pada kategori ini.

Hal serupa terjadi pada kategori

pelanggan kecil, di mana metode tradisional mengalokasikan biaya sebesar Rp1.252.006.251, jauh lebih rendah dibandingkan metode ABC yang mengalokasikan Rp5.689.873.338. Selisih sebesar negatif Rp4.437.867.087 juga menunjukkan adanya undercosting dalam metode tradisional. Secara total, baik metode tradisional maupun metode ABC sama-sama mengalokasikan biaya tidak langsung sebesar Rp17.743.074.436. Namun, distribusi biaya yang tidak proporsional dalam metode tradisional menyebabkan kecenderungan overcosting pada kategori pelanggan besar dan undercosting pada kategori pelanggan menengah dan kecil. Setelah alokasi biaya tidak langsung dilakukan, biaya per unit untuk setiap kategori pelanggan dapat dianalisis melalui tabel berikut. Data ini memberikan gambaran lebih rinci tentang alokasi biaya per unit berdasarkan metode yang digunakan.

Tabel 21. Perbandingan Biaya Per Unit Metode Tradisional dan Metode ABC

Kategori Pelanggan	Metode Tradisional (dalam Rp)	Metode ABC (dalam Rp)	Selisih (dalam Rp)	Keterangan
Pelanggan Besar	31.803	19.684	12.119	Overcsoting
Pelanggan Menengah	73.932	121.278	(47.346)	Undercosting
Pelanggan Kecil	71.305	146.177	(74.872)	Undercosting

Tabel tersebut menggambarkan perbandingan biaya per unit untuk setiap kategori pelanggan berdasarkan metode tradisional dan metode ABC. Analisis ini menunjukkan dampak dari perbedaan alokasi biaya tidak langsung terhadap biaya per unit. Pada kategori pelanggan besar, metode tradisional menghasilkan biaya per unit sebesar Rp31.803, yang lebih tinggi dibandingkan metode ABC sebesar Rp19.684. Selisih sebesar Rp12.119 mengindikasikan adanya overcosting, di mana metode tradisional membebankan biaya secara berlebihan pada kategori ini. Sebaliknya, pada kategori pelanggan menengah, metode tradisional mencatat biaya per unit sebesar Rp73.932, yang lebih rendah dibandingkan metode ABC sebesar Rp121.278. Selisih sebesar (Rp47.346) menunjukkan undercosting, di mana metode tradisional tidak cukup membebankan biaya untuk kategori ini. Hal yang sama terjadi pada kategori pelanggan kecil, dengan metode tradisional menghasilkan biaya per unit sebesar Rp71.305, sementara metode ABC menunjukkan biaya sebesar Rp146.177. Selisih sebesar (Rp74.872) juga menunjukkan undercosting pada kategori ini.

Perbedaan ini terjadi karena metode tradisional menggunakan pendekatan alokasi sederhana, seperti jumlah unit terjual, sehingga cenderung membebankan biaya lebih besar

pada kategori pelanggan dengan volume pembelian tinggi. Sebaliknya, metode ABC menggunakan cost driver yang lebih spesifik dan relevan untuk aktivitas yang dilakukan, sehingga memberikan hasil alokasi biaya yang lebih akurat. Pada penelitian ini, digunakan empat jenis cost driver utama, yaitu jumlah unit terjual, volume produk, jumlah karyawan, dan jam kerja. Cost driver ini dirancang untuk mencerminkan aktivitas spesifik yang relevan dengan penggunaan sumber daya perusahaan. Misalnya, untuk aktivitas pemasaran dan layanan pelanggan, salah satu cost driver yang digunakan adalah volume produk (kg). Semakin besar jumlah produk yang didistribusikan ke pelanggan, semakin besar biaya yang dialokasikan berdasarkan nilai cost driver ini. Sebagai contoh, dalam aktivitas distribusi, volume produk digunakan untuk mengukur besarnya sumber daya yang diperlukan. Artinya, pelanggan yang membutuhkan pengiriman dalam jumlah besar akan menerima alokasi biaya yang lebih besar. Bagian ini menjelaskan bagaimana perbedaan metode alokasi biaya memengaruhi profitabilitas setiap kategori pelanggan. Analisis ini memberikan gambaran yang lebih mendalam mengenai dampak dari penggunaan metode alokasi biaya yang berbeda terhadap hasil profitabilitas masing-masing kategori.

Tabel 21. Perbandingan Profitabilitas Pelanggan Metode Tradisional dan Metode ABC

Kategori Pelanggan	Profit Metode Tradisional (dalam Rp)	Profit Metode ABC (dalam Rp)	Selisih (dalam Rp)
Pelanggan Besar	- 2.519.957.604	5.917.990.235	(8.437.947.839)
Pelanggan Menengah	5.024.719.348	1.024.638.595	4.000.080.752
Pelanggan Kecil	5.304.301.821	866.434.734	4.437.867.087
Total Profitabilitas	7.809.063.564	7.809.063.564	-

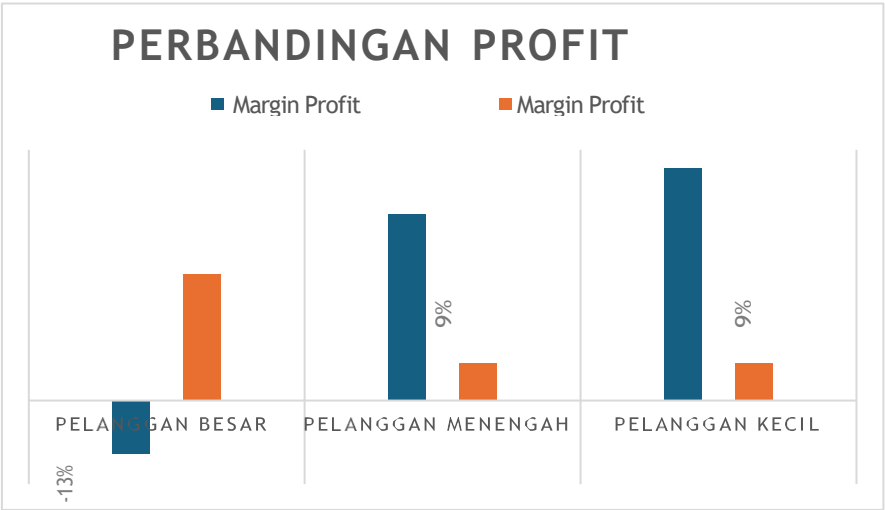
Pada kategori pelanggan besar, metode tradisional menunjukkan profitabilitas negatif sebesar (Rp2.519.957.604), sedangkan metode ABC menunjukkan profitabilitas positif sebesar Rp5.917.990.235. Selisih sebesar Rp8.437.947.839 ini mengindikasikan bahwa metode tradisional mengalokasikan biaya tidak langsung secara berlebihan pada kategori pelanggan besar (*overcosting*). Kondisi ini memberikan gambaran yang tidak tepat mengenai profitabilitas pelanggan besar, seolah-olah mereka kurang menguntungkan dibandingkan dengan kondisi sebenarnya. Hal ini terjadi karena metode tradisional menggunakan pendekatan alokasi sederhana, seperti jumlah unit terjual, tanpa mempertimbangkan aktivitas spesifik yang relevan. Akibatnya, terjadi bias dalam penghitungan biaya.

Sebaliknya, pada kategori pelanggan menengah, metode tradisional menunjukkan profitabilitas yang lebih besar sebesar Rp5.024.719.348, dibandingkan metode ABC yang hanya menghasilkan Rp1.024.638.595. Selisih sebesar Rp4.000.080.752 ini mencerminkan adanya *undercosting*, di mana metode tradisional mengalokasikan biaya tidak langsung yang terlalu kecil untuk kategori ini. Akibatnya, profitabilitas pelanggan menengah tampak lebih tinggi dibandingkan realitas sebenarnya. Dalam metode tradisional, alokasi biaya yang tidak proporsional ini dapat terjadi karena kurangnya perhatian terhadap aktivitas spesifik yang sebenarnya mengonsumsi biaya. Hal serupa juga terjadi pada kategori pelanggan kecil. Metode tradisional mencatat profitabilitas sebesar Rp5.304.301.821, jauh

lebih tinggi dibandingkan metode ABC yang hanya mencatat Rp866.434.734. Selisih sebesar Rp4.437.867.087 ini

menunjukkan adanya *undercosting* yang signifikan pada metode tradisional. Biaya yang sebenarnya terkait dengan aktivitas yang diperlukan untuk melayani pelanggan kecil tidak dialokasikan dengan benar. Akibatnya, profitabilitas kategori ini tampak lebih menguntungkan dalam metode tradisional. Namun, pada kenyataannya, kategori ini menyerap lebih banyak biaya yang tidak tercermin dalam perhitungan tradisional.

Distorsi ini menciptakan kesalahpahaman dalam analisis profitabilitas. Pelanggan besar terlihat kurang menguntungkan, sehingga manajemen mungkin cenderung mengurangi perhatian pada segmen ini, padahal potensi profitabilitas sebenarnya cukup tinggi. Sebaliknya, pelanggan menengah dan kecil tampak lebih menguntungkan, yang dapat memengaruhi pengambilan keputusan untuk fokus pada kategori ini tanpa menyadari bahwa biaya aktual yang terkait jauh lebih tinggi. Distorsi ini menunjukkan kelemahan utama dari metode tradisional dalam memberikan informasi yang tepat bagi pengambilan keputusan strategis. Metode ABC memberikan gambaran profitabilitas yang lebih akurat dengan menggunakan *cost driver* yang relevan, sehingga mencerminkan realitas aktivitas yang dilakukan secara lebih tepat. Pendekatan ini memastikan bahwa alokasi biaya sesuai dengan penggunaan sumber daya yang sebenarnya. Dengan demikian, metode ABC tidak hanya meningkatkan akurasi dalam perhitungan biaya, tetapi juga menjadi alat yang efektif untuk mendukung pengambilan keputusan strategis yang lebih tepat sasaran.



Dengan metode tradisional, pelanggan besar menunjukkan margin profit yang negatif (-13%), yang mengindikasikan bahwa perusahaan mungkin tidak dapat mengidentifikasi dengan benar biaya terkait dengan pelayanan kepada pelanggan ini. Namun, dengan metode ABC, pelanggan besar menunjukkan margin profit yang positif (30%). Hal ini menggambarkan bahwa metode ABC dapat lebih akurat dalam mengalokasikan biaya berdasarkan aktivitas yang dilakukan dan sumber daya yang dikonsumsi oleh pelanggan

besar, memberikan gambaran yang lebih realistis tentang kontribusi mereka terhadap profitabilitas.

Pada pelanggan menengah, metode tradisional menunjukkan margin profit yang tinggi (45%), sementara dengan metode ABC turun menjadi 9%. Hal ini mengindikasikan bahwa metode tradisional mungkin terlalu menguntungkan kategori pelanggan ini, karena tidak mempertimbangkan secara tepat biaya yang terkait dengan pelayanan mereka. Untuk pelanggan kecil, margin profit

tradisional jauh lebih tinggi (56%) dibandingkan dengan hanya 9% dalam metode ABC, yang menunjukkan bahwa biaya yang dikeluarkan untuk melayani pelanggan kecil lebih besar dari yang dihitung dalam pendekatan tradisional.

Perbandingan ini mengkonfirmasi penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa penggunaan metode tradisional dapat menyebabkan kesalahan dalam identifikasi kelompok pelanggan yang paling menguntungkan, yang akhirnya mengarah pada kebijakan dan pemasaran yang kurang efektif (Ardiansyah *et al.*, 2016; Faria *et al.*, 2018). Sebaliknya, ABC memberikan gambaran yang lebih akurat tentang biaya yang terkait dengan aktivitas setiap pelanggan, sehingga memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih baik (Čermák, 2015; Mullins *et al.*, 2014).

Peran Analisis Profitabilitas Pelanggan dengan Metode ABC dalam Meningkatkan Fungsi Manajemen

Kebijakan diskon yang lebih tepat dan efisien. Metode ABC memungkinkan SP Aluminium untuk menghitung biaya tidak langsung dengan lebih akurat berdasarkan aktivitas spesifik yang dilakukan untuk melayani pelanggan dalam kategori besar, menengah, dan kecil. Informasi ini membantu perusahaan menyusun kebijakan diskon yang mencerminkan kontribusi profit setiap kategori pelanggan. Sebagai contoh, pelanggan dalam kategori besar yang menghasilkan profitabilitas sebesar Rp5.917.990.235 berdasarkan metode ABC, dapat menerima diskon tambahan sebagai apresiasi atas kontribusi signifikan mereka, meskipun mereka memerlukan alokasi biaya yang besar. Sebaliknya, diskon untuk pelanggan kategori kecil, yang hanya menghasilkan profitabilitas sebesar Rp866.434.734, dapat disesuaikan agar tidak mengurangi margin profit perusahaan. Dengan pendekatan ini, diskon diberikan secara proporsional terhadap kontribusi profitabilitas, memastikan margin perusahaan tetap optimal.

Evaluasi kategori pelanggan dan optimalisasi operasional. Analisis profitabilitas pelanggan menggunakan metode ABC memungkinkan SP Aluminium untuk mengevaluasi kontribusi masing-masing kategori pelanggan secara menyeluruh. Misalnya, pelanggan dalam kategori menengah dengan profitabilitas sebesar Rp1.024.638.595 dapat dianggap kurang produktif dibandingkan pelanggan kategori besar, sehingga perlu dilakukan evaluasi terhadap biaya layanan mereka, seperti pengurangan insentif yang tidak efektif atau peningkatan efisiensi dalam proses pemesanan. Pelanggan dalam kategori kecil, yang memiliki profitabilitas terendah, juga perlu mendapatkan kebijakan kerja sama baru, seperti menetapkan minimum pemesanan untuk mengurangi biaya layanan. Di

sisi lain, pelanggan dalam kategori besar yang memberikan kontribusi profit terbesar dapat menjadi fokus alokasi sumber daya tambahan untuk memastikan hubungan bisnis yang berkelanjutan. Dengan strategi ini, perusahaan dapat mengalokasikan sumber daya secara lebih efisien, mengurangi pemborosan, dan meningkatkan profitabilitas operasional di setiap kategori pelanggan.

Strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran. Dengan metode ABC, SP Aluminium dapat menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif berdasarkan profitabilitas pelanggan. Pelanggan dalam kategori besar, yang menyumbang profitabilitas tertinggi sebesar Rp5.917.990.235, dapat diberikan insentif tambahan, seperti pengurangan biaya pengiriman atau akses prioritas ke produk baru, untuk memperkuat hubungan bisnis. Pelanggan dalam kategori menengah, dengan profitabilitas Rp1.024.638.595, dapat diarahkan untuk meningkatkan kontribusi mereka melalui program promosi yang menarik, seperti diskon berdasarkan target volume pembelian. Sementara itu, pelanggan kategori kecil, yang memiliki profitabilitas terendah sebesar Rp866.434.734, perlu difokuskan pada efisiensi biaya, seperti penggabungan pengiriman antar pelanggan untuk menekan biaya logistik. Dengan memahami pola profitabilitas masing-masing kategori pelanggan, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi pemasaran dan memastikan pertumbuhan profitabilitas secara berkelanjutan.

Faktor-faktor yang Menghambat Penerapan Metode ABC

Kurangnya pengetahuan pegawai tentang sistem ABC. Salah satu kendala utama dalam penerapan metode ABC adalah minimnya pengetahuan pegawai mengenai prinsip dan implementasi

sistem ini. Kepala Bagian Keuangan dan Administrasi perusahaan menyatakan: *“Kami belum tahu konsep dan teknis penerapan metode ABC dan hanya menjalankan apa yang sudah ditetapkan pimpinan”*. (NS5)

Ketidaktahuan ini membuat pegawai tidak memahami manfaat ABC dalam meningkatkan akurasi alokasi biaya, sehingga menghambat penerimaan sistem baru.

Sistem akuntansi yang masih sederhana. Sistem akuntansi perusahaan saat ini masih menggunakan cara sederhana yang lebih fokus pada pencatatan dasar, bukan untuk analisis mendalam seperti yang dibutuhkan oleh metode ABC. Sistem ini belum mampu melacak biaya secara rinci berdasarkan aktivitas, sehingga menyulitkan proses identifikasi dan alokasi biaya dengan tepat. Kepala Bagian Keuangan dan Administrasi menjelaskan: *“Format pencatatan dan pelaporan sudah disediakan oleh pimpinan, dan kami hanya menginput data sesuai format tersebut”*. (NS5)

Pemisahan biaya langsung dan tidak langsung yang belum optimal. Salah satu tantangan penting dalam penerapan ABC adalah proses pemisahan biaya langsung dan tidak langsung. Di perusahaan saat ini, pemisahan biaya ini belum dilakukan secara sistematis, sehingga menyebabkan alokasi biaya *overhead* menjadi tidak efektif. Ketidakjelasan dalam membedakan biaya langsung yang terkait dengan produk dan biaya tidak langsung yang mencakup *overhead* membuat proses alokasi menjadi kurang tepat. Hal ini berpotensi menghasilkan data yang tidak akurat dan mengurangi keandalan hasil analisis biaya yang diinginkan dari penerapan ABC.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

SP Aluminium Yogyakarta telah

menerapkan prinsip dasar CRM dengan fokus mempertahankan distributor yang ada melalui berbagai insentif seperti parcel hari raya, diskon, dan bonus tahunan. Namun, pendekatan ini masih bersifat jangka pendek tanpa

strategi berkelanjutan, serta belum memiliki sistem pencatatan biaya yang rapi untuk mengevaluasi efektivitas CRM secara menyeluruh. Dalam hal perhitungan biaya layanan pelanggan, penerapan metode ABC menghasilkan alokasi biaya yang lebih akurat dibandingkan metode tradisional. ABC menghindari bias alokasi biaya dengan menggunakan cost driver yang relevan, memberikan informasi profitabilitas pelanggan yang lebih tepat, dan mengungkap adanya *overcosting* pada pelanggan besar serta *undercosting* pada pelanggan menengah dan kecil dalam metode tradisional. Lebih lanjut, analisis profitabilitas menunjukkan bahwa metode ABC memberikan gambaran yang lebih realistis. Pelanggan besar yang sebelumnya tercatat merugi dalam metode tradisional justru menunjukkan profitabilitas tinggi. Sebaliknya, pelanggan menengah dan kecil yang tampak menguntungkan dalam metode tradisional mengalami koreksi besar dengan ABC, menegaskan bahwa metode tradisional kurang akurat dalam menentukan margin profit tiap kategori pelanggan. Dengan demikian, metode ABC memungkinkan perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya secara lebih efektif, misalnya dengan mengoptimalkan kebijakan diskon bagi pelanggan besar yang berkontribusi signifikan terhadap profitabilitas. Selain itu, evaluasi biaya layanan pelanggan menengah dan kecil dapat dilakukan untuk meningkatkan efisiensi operasional, serta strategi pemasaran dapat lebih terarah dengan memprioritaskan pelanggan besar melalui insentif tambahan. Meskipun demikian, penerapan ABC di perusahaan masih menghadapi kendala, terutama kurangnya pemahaman pegawai serta

keterbatasan sistem akuntansi yang belum mendukung analisis biaya berbasis aktivitas. Selain itu, pemisahan biaya langsung dan tidak langsung yang belum optimal juga menghambat pengambilan keputusan strategis berbasis data yang akurat. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk meningkatkan pemahaman pegawai melalui pelatihan intensif serta mengembangkan sistem akuntansi yang lebih canggih agar dapat mendukung analisis profitabilitas pelanggan dengan lebih efektif dan strategis.

Di sisi lain, riset ini menggunakan data biaya masa lalu atau data tahun 2023 sebagai dasar untuk menganalisis profitabilitas pelanggan dengan metode ABC, yang menjadi kelemahan utama karena kurang relevan untuk perencanaan masa depan. Padahal, pengambilan keputusan dan pengendalian yang efektif seharusnya berfokus pada proyeksi biaya, pendapatan, dan profit di masa mendatang, bukan hanya berdasarkan data historis. Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini mengasumsikan bahwa kondisi di masa depan akan serupa dengan masa lalu, yang mungkin berlaku dalam situasi stabil, tetapi kurang fleksibel dalam menghadapi perubahan dan dinamika bisnis yang mungkin terjadi. Selain itu, penelitian ini tidak mencakup perhitungan laba kontribusi, yaitu selisih antara total pendapatan dan total biaya variabel per kategori pelanggan. Padahal, perhitungan ini penting untuk memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai kontribusi finansial setiap pelanggan terhadap profitabilitas perusahaan. Analisis profitabilitas dengan metode ABC dalam penelitian ini lebih cenderung ke pendekatan full costing, yang mempertimbangkan seluruh biaya, baik langsung maupun tidak langsung. Hal ini menjadi krusial karena dalam pengambilan keputusan operasional, biaya variabel lebih relevan dibandingkan biaya tetap, yang tidak secara langsung memengaruhi keputusan

terkait pelanggan. Lebih jauh, perusahaan tidak memisahkan data biaya listrik berdasarkan tiap bagian, melainkan menggabungkan seluruh biaya listrik perusahaan. Akibatnya, peneliti menggunakan persentase penggunaan listrik terbanyak berdasarkan wawancara, yang menunjukkan bahwa bagian produksi adalah pengguna terbesar, sementara bagian pemasaran, keuangan, dan administrasi memiliki penggunaan yang relatif sama. Dalam hal layanan pelanggan, khususnya distribusi produk, volume produk digunakan sebagai cost driver utama karena tidak tersedia dokumen yang mencatat jarak tempuh distribusi.

Sebagai langkah perbaikan, manajemen SP Aluminium Yogyakarta disarankan untuk menerapkan metode ABC guna mengalokasikan biaya secara lebih akurat dan memahami profitabilitas pelanggan dengan lebih tepat, didukung dengan pelatihan karyawan serta sistem pencatatan biaya yang lebih terstruktur. Kebijakan pelanggan juga perlu disesuaikan berdasarkan profitabilitas masing-masing segmen, seperti memberikan layanan prioritas bagi pelanggan besar yang berkontribusi positif serta menyesuaikan insentif bagi pelanggan menengah dan kecil agar lebih proporsional dengan penggunaan sumber daya. Selain itu, strategi CRM harus difokuskan pada pembangunan hubungan jangka panjang dengan evaluasi efektivitas setiap kegiatan CRM untuk memastikan manfaat maksimal bagi pertumbuhan bisnis. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk menggunakan data proyeksi masa depan, seperti perkiraan biaya, pendapatan, dan profit, agar lebih relevan dalam perencanaan strategis dan pengambilan keputusan. Di samping itu, studi lebih lanjut juga dapat membandingkan penerapan metode ABC dan CPA di perusahaan lain dalam industri yang sama untuk mengidentifikasi praktik terbaik serta variasi implementasi yang lebih aplikatif dalam meningkatkan efektivitas

analisis profitabilitas pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Belkaoui, A. R. (2006). Teori Akuntansi, edisi kelima. Jakarta: Salemba Empat.
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2013). Financial Management: Theory & Practice. Cengage Learning. ISBN: 978-1111972202.
- Čermák, P. (2015). Customer Profitability Analysis and Customer Life Time Value Models: Portfolio Analysis. *Procedia Economics and Finance*, 25(May), 14–25. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)00708-x](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)00708-x)
- Cooper, D. R., P. S. Schindler, Dan J. Sun. 2006. Business Research Methods: Mcgraw- Hill New York.
- Creswell, J. W. 2014. Research Design, Qualitative, Quantitative, And Mixed Methods Approaches. New York Sage Publication.
- Dalci, I., Tanis, V., & Kosan, L. (2010). Customer profitability analysis with time-driven *Activity-Based Costing: A case study in a hotel. International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 22(5), 609–637. <https://doi.org/10.1108/09596111011053774>
- Dash, A. (2022). Mediating effect of firm's customer centricity and market orientation on the relationship between the knowledge management and business performance. *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*. <https://doi.org/10.1108/VJKMS-03-2022-0093>
- Drew, S., P. Sanghamitra, B. Erik, Dan J. Poomipak. 2004. "Activity-Based Costing For Logistics And Marketing". *Business Process Management Journal*, Vol. 10, No. 5, Hlm: 584-597
- Hansen, Don R., and Maryanne M. Mowen. *Managerial Accounting*. 8th ed., Thomson South-Western, 2007.
- Harnanto. (2003). Akuntansi Perpajakan. Yogyakarta: BPFE
- Ivens, B., Kasper-Brauer, K., Leischnig, A., & Thornton, S. C. (2024). Implementing customer relationship management successfully: A configurational perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, 199(June 2023). <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.123083>
- Jassem, S. (2019). Using Time-Driven *Activity-Based Costing* and Customer Profitability Analysis for Strategic Planning in Hotel Management. *International Journal of Business, Accounting and Management*, 4(1), 2527–3531. www.doarj.org
- Kaplan, R. S., & Anderson, S. R. (2003a). Time-Driven *Activity-Based Costing*. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.48>

- 5443
- Kaplan, R. S., & Anderson, S. R. (2003b). Time-Driven Activity-Based Costing Robert S. Kaplan and Steven R. Anderson November 2003. *Harvard Business Review*, 82(November), 131–138. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=485443
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2019). *Intermediate Accounting*. Wiley. ISBN: 978-1119503682.
- Khajvand, M., Zolfaghar, K., Ashoori, S., & Alizadeh, S. (2011). Estimating customer lifetime value based on RFM analysis of customer purchase behavior: Case study. *Procedia Computer Science*, 3, 57–63. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2010.12.011>
- Kincaid, J. W. (2003). *Customer relationship management: getting it right!*. Prentice Hall Professional.
- Kotler, Philip, & Armstrong, G. (2012). *Principles of Marketing* (14th ed). Prentice hall.
- Kumar, V. (2018). A theory of customer valuation: Concepts, metrics, strategy, and implementation. *Journal of Marketing*, 82(1), 1–19. <https://doi.org/10.1509/jm.17.0208>
- Mahajan, G. (2020). What Is Customer Value and How Can You Create It? *Journal of Creating Value*, 6(1), 119–121. <https://doi.org/10.1177/2394964320903557>
- Markey, R. (2020). Are you undervaluing your customers?: It's time to start measuring and managing their worth. *Harvard Business Review*, 2020(January-February), 2–10.
- Namazi, M. (2016). *Time-driven Activity-Based Costing : Theory , applications and limitations*. 9(3), 457–482.
- Noone, B., & Griffin, P. (1997). Enhancing yield management with customer profitability analysis. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 9(2), 75–79. <https://doi.org/10.1108/09596119710164812>
- Sofia Silviana, N., Rofiaty, & Puspaningrum, A. (2022). The effect of customer experience of trust and e-service quality on customer loyalty with customer satisfaction as a research mediation variable in Tokopedia e-commerce. *International Journal of Research in Business and Social Science* (2147- 4478), 11(6), 600–608. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v11i6.1971>
- Sekaran, U., Dan R. Bougie. 2013. “Research Methods For Business,” The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex, Po19 8sq: United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.
- Ștefan, P., & Réka, C. I. (2010). A managerial and cost accounting approach of customer profitability analysis. *Annals of the University of Oradea: Economic Science*, 19(1), 570–576. <http://search.ebscohost.com/log>

in.aspx?direct=true&db=bth&
AN=67234128&site=ehost-
live

- Suwardjono. (2014). Teori Akuntansi:
Perekayasaan Pelaporan Keuangan.
Yogyakarta, Indonesia: BPFE UGM.
- Supriyono, R. A. (1993). Akuntansi
Manajemen I. Konsep Dasar
Akuntansi Manajemen dan
Proses Perencanaan. Edisi
Pertama. Yogyakarta: BPFE.
- Supriyono, R.A. (1999). Manajemen Biaya
Suatu Reformasi Pengelolaan Bisnis.
Yogyakarta, Indonesia: BPFE
- van Raaij, E. M., Vernooij, M. J. A., & van
Triest, S. (2003). The implementation of
customer profitability analysis: A case study.
Industrial Marketing Management, 32(7),
573–583. [https://doi.org/10.1016/S0019-8501\(03\)00006-3](https://doi.org/10.1016/S0019-8501(03)00006-3)
- Wei, Z. (2011). A study on the
customer profitability
analysis using *Activity-
Based Costing*. *Advances
in Intelligent and Soft
Computing*, 110, 63–68.
https://doi.org/10.1007/978-3-642-25185-6_9
- Yim, F. H. K., Anderson, R. E., &
Swaminathan, S. (2004).
Customer relationship
management: Its dimensions
and effect on customer
outcomes. *Journal of Personal
Selling and Sales Management*,
24(4), 263–278.
<https://doi.org/10.1080/08853134.2004.10749037>

Analisis Kinerja Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan Perusahaan dan Investasi Teknologi Informasi pada Nilai Perusahaan

Pinkan Adhisa Nurulia¹, Singgih Wijayana²

¹Magister Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Gadjah Mada

²Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Gadjah Mada

Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kinerja Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan dan Investasi Teknologi Informasi terhadap nilai perusahaan di perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2021-2023. Variabel kontrol yang digunakan meliputi *leverage*, profitabilitas, dan ukuran perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif dengan sampel perusahaan yang terdaftar di BEI dengan teknik secara *purposive sampling*. Data dianalisis menggunakan regresi linier berganda dengan perangkat lunak SPSS. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja TJSL dan ITI masing-masing memiliki pengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Selain itu, secara bersamaan, kinerja TJSL dan ITI juga memberikan dampak positif terhadap nilai perusahaan. Hal ini dikarenakan, kombinasi TJSL yang kuat dan ITI yang tepat dapat memberikan perusahaan keunggulan kompetitif yang signifikan.

Kata kunci: Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL), Investasi Teknologi Informasi (ITI), nilai perusahaan, Tobin's Q

1. Pendahuluan

Saat ini dunia bisnis semakin maju dan rumit, membuat persaingan antara perusahaan semakin sengit. Pada dasarnya suatu perusahaan mempunyai beberapa tujuan, salah satunya adalah meraih laba yang maksimal ataupun dengan kata lain meraih laba yang besar. Selanjutnya tujuan lain didirikannya suatu perseroan adalah untuk kemakmuran pemilik ataupun pemegang saham perseroan dan pengurus perseroan berupaya untuk kesejahteraan para penanam modal (Azzahro & Wulandari, 2023).

Perusahaan diharuskan mengupayakan tata kelola sumber daya yang dimilikinya dengan secara optimal supaya dapat menghasilkan sejumlah produk ataupun jasa dengan optimalisasi kinerja keuangan perusahaan dan menambah kemakmuran serta kesejahteraan pemegang saham. Mengoptimalkan rasa sejahtera dari pihak pemegang saham mampu diwujudkan melalui skema penambahan dari nilai perusahaan. Hal ini dapat diartikan sebagai wujud pandangan investor tentang kemampuan perusahaan saat mengelola sumber daya untuk meraih kesuksesan,

yang sering tercermin dalam harga sahamnya (Moridu, 2020).

Studi ini menekankan elemen-elemen dasar dari sebuah perusahaan yang dianggap krusial dalam menentukan nilai sahamnya. Evaluasi fundamental perusahaan dapat dilaksanakan melalui analisis laporan keuangannya. Hal ini penting bagi perusahaan untuk memahami secara menyeluruh faktor-faktor yang mempengaruhi nilai perusahaannya agar mampu menambah nilai tersebut dalam jangka waktu yang lebih panjang. Beberapa faktor yang bisa berdampak pada nilai perusahaan memiliki cakupan yang sangat kompleks termasuk peran dari segi pertanggungjawaban berbasis sosial dan lingkungan dan investasi dalam teknologi informasi.

Dengan kemajuan teknologi informasi serta tingkat keterbukaan pasar saat ini menekankan pentingnya perusahaan untuk mengambil Tanggung jawab sosial dan Lingkungan (TJSL) secara serius serta transparan. TJSL perusahaan kini memainkan peran yang sangat penting dalam lanskap dunia bisnis (Velte, 2020). Hal ini bukan hanya terfokus pada tren tetapi juga tentang memahami apa yang penting

beserta kebermanfaatan yang ditetapkan sebagai faktor dari suatu nilai korporasi.

TJSL dapat diartikan sebagai representasi konsep yang menitikberatkan pada perubahan suatu paradigma korporasi yang semula terfokus pada konteks finansial (*single bottom line*) perlahan merambah ke aspek sosial serta lingkungan hidup (*triple bottom line*) dikarenakan pendanaan saja tidak bisa dikaitkan dengan hal yang cukup untuk memberikan jaminan atas keberlanjutan dari pertumbuhan perusahaan yang memiliki nilai di dalamnya. Kinerja TJSL dapat dimanfaatkan secara strategis guna menambah nilai perusahaan melalui pencapaian dampak sosial yang positif. Dengan membangun reputasi yang solid, perusahaan mampu mengurangi risiko bisnis, mendapatkan dukungan dari pihak berwenang, serta menarik minat investor. Ini mampu membantu mengoptimalkan kinerja keuangan serta nilai perusahaan. Nilai-nilai perusahaan memiliki peran penting dalam membimbing cara perusahaan beroperasi dan berinteraksi dengan lingkungannya.

Selain kinerja TJSL, didapati pula variabel lain yang mempengaruhi

nilai perusahaan, salah satunya yaitu Investasi Teknologi Informasi (ITI). Investasi adalah suatu komitmen untuk mengeluarkan sejumlah uang ataupun sumber daya lain pada masa kini untuk tujuan yang lebih berjangka dalam perolehan jumlah keuangan di waktu mendatang. Adapun skema kegiatan ini bagi sebagian perusahaan menjadi faktor yang kategorisasinya cukup penting untuk kepentingan menunjang aspek operasional dari segi penilaian nilai perusahaan (Anwer et al., 2021). Keputusan investasi adalah keputusan keuangan yang berkaitan dengan kegiatan investasi pada berbagai bentuk. Secara umum keputusan investasi mampu diklasifikasikan dalam perwujudan investasi berjangka pendek ataupun yang jangkanya lebih panjang. Digitalisasi perusahaan merupakan suatu keputusan investasi untuk menambah nilai perusahaan dalam jangka panjang.

Kinerja TJSL dan ITI merupakan dua kekuatan pendorong yang fundamental perusahaan untuk mencapai tujuan pembangunan berkelanjutan, yang mana masing-masing dapat memperkuat dan mendukung yang lain di mana (Yang et

al, 2024). Adanya inovasi pada ITI memungkinkan perusahaan untuk menemukan solusi baru dan efisien dalam menjalankan operasi bisnis, termasuk dalam mencapai tujuan kinerja TJSL perusahaan (Yang et al, 2024). Interaksi antara kinerja TJSL dan ITI dapat saling mempengaruhi dan memberikan peningkatan dampak secara bersamaan dan saling mempengaruhi secara signifikan (Yang et al, 2024). Adanya peningkatan kinerja TJSL melalui ITI, ITI dapat meningkatkan efektivitas inisiatif kinerja TJSL (Jung et al., 2023). Dengan memanfaatkan TI, perusahaan dapat mengoptimalkan alokasi sumber dayanya untuk aktivitas TJSL, sehingga meningkatkan efektivitas dan visibilitasnya di pasar. Di sisi lain, adanya peningkatan inovasi dari inisiatif kinerja TJSL yang mana kinerja TJSL yang kuat dapat mendorong ITI (Jung et al., 2023). Secara keseluruhan, kinerja TJSL dan ITI saling memengaruhi dalam berbagai cara, termasuk meningkatkan efektivitas inisiatif TJSL melalui teknologi dan mendorong inovasi dalam TI karena komitmen TJSL. Interaksi tersebut selanjutnya dipengaruhi oleh sumber

daya keuangan yang tersedia bagi perusahaan, yang mengarah pada hubungan dinamis yang dapat secara signifikan memengaruhi kinerja dan nilai perusahaan secara keseluruhan.

Penelitian ini berfokus pada bagaimana pengaruh interaksi antara kinerja TJSL dan ITI pada nilai perusahaan. Dengan menggunakan tiga variabel kontrol yaitu ukuran perusahaan, profitabilitas, dan *leverage*. Penerapan *signaling* digunakan untuk memahami bagaimana perusahaan dapat memanfaatkan aset yang dimilikinya untuk dapat memberikan sinyal positif kepada para pemegang sahamnya. Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap literatur dalam beberapa cara. Pertama, penelitian ini menggabungkan variabel TJSL dan ITI dan melihat pengaruhnya terhadap kondisi perusahaan yaitu nilai perusahaan. Kedua, penelitian ini menggunakan sampel di Indonesia dengan menggunakan sampel perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2021, 2022, 2023.

2. Tinjauan Pustaka dan Pengembangan Hipotesis

Teori Sinyal (*Signaling Theory*)

Teori sinyal menyatakan bahwa manajemen eksekutif perusahaan, yang memiliki akses informasi lebih baik mengenai kondisi perusahaan, terdorong untuk menyampaikan informasi ini kepada calon investor agar harga saham perusahaan meningkat. Aspek positif dari teori sinyal adalah bahwa perusahaan yang memberikan informasi positif akan membedakan diri mereka dari perusahaan yang tidak memiliki "berita baik" dengan secara terbuka menginformasikan kepada pasar mengenai kondisi mereka. Sinyal yang diberikan oleh perusahaan mengenai kinerja masa depan yang baik akan diyakini oleh pasar, sementara perusahaan yang memiliki catatan keuangan masa lalu yang buruk tidak akan diperoleh kepercayaan (Wolk dan Tearney dalam (Dwiyanti, 2010)).

Adanya teori sinyal menjelaskan pentingnya perusahaan dalam menjalin hubungan timbal balik yang baik dengan pihak eksternalnya, sehingga manfaat yang diperoleh dapat dirasakan bersama-sama (Mafizatun, 2013). Teori ini menekankan bahwa informasi yang tersebar merata antara atasan dan bawahan dalam perusahaan sangat

penting. Keselarasan informasi ini membantu menciptakan kerja yang harmonis, karena dengan informasi yang sama, karyawan dan masyarakat dapat memahami dengan benar satu sama lain.

Pengaruh TJSL pada nilai perusahaan

Teori sinyal dalam konteks TJSL memberikan pandangan yang penting terhadap bagaimana kinerja TJSL dapat mempengaruhi nilai perusahaan, baik secara finansial maupun reputasi. Kinerja TJSL dapat berfungsi sebagai sinyal kepada pemangku kepentingan bahwa perusahaan memiliki komitmen yang kuat terhadap tanggung jawab sosial dan lingkungan. Perusahaan yang aktif dalam kinerja TJSL dapat memancarkan sinyal bahwa mereka tidak hanya peduli terhadap profitabilitas finansial, tetapi juga dampak sosial dan lingkungan dari operasinya. Sinyal ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak hanya fokus pada keuntungan finansial semata, tetapi juga memperhatikan dampak sosial dan lingkungan dari kegiatan operasionalnya.

Adanya pengaruh positif kinerja TJSL pada nilai perusahaan menjadi salah satu poin penting perusahaan dalam strategi bisnisnya. Penelitian yang dilakukan oleh Xu et al., (2022) menyatakan bahwa perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Shenzhen mendesak semua pemangku kepentingan perusahaan untuk mempertimbangkan tanggung jawab sosial perusahaan. Hal ini dinilai penting karena TJSL dapat berakibat pada nilai perusahaan. Penelitian tersebut sejalan dengan penelitian (Huang et al., 2021b) yang menemukan TJSL berpengaruh dan memberikan efek yang baik serta dapat secara efektif mendorong inovasi, yang dipromosikan secara signifikan oleh pemegang saham.

H1 = TJSL berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan.

Pengaruh ITI pada nilai perusahaan

Pandangan Teori Sinyal dalam implementasi ITI pada nilai perusahaan menekankan pentingnya Teori sinyal yang menyatakan bahwa keputusan manajemen untuk berinvestasi dalam ITI dapat menjadi sinyal bagi investor tentang prospek masa depan perusahaan. Investasi ITI yang

diumumkan oleh perusahaan menunjukkan komitmen terhadap inovasi, efisiensi operasional, dan daya saing jangka panjang. Investor dapat menafsirkan sinyal ini sebagai indikator pertumbuhan dan profitabilitas di masa depan, yang pada akhirnya meningkatkan nilai perusahaan yang diukur dengan Tobin's Q.

Adanya pengaruh positif kegiatan ITI pada nilai perusahaan menjadi salah satu poin penting perusahaan dalam strategi bisnisnya. Seperti penelitian yang dilangsungkan oleh (Xu et al., 2022) memberikan hasil bahwasanya ITI merupakan mediator positif antara tanggung jawab sosial perusahaan serta pengaruhnya pada nilai perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian (Huang et al., 2021) yang menemukan ITI berpengaruh dan memberikan efek yang baik serta dapat secara efektif mendorong nilai perusahaan, yang dipromosikan secara signifikan oleh pemegang saham.

H2 = ITI berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan.

Pengaruh TJSL dan ITI pada nilai perusahaan

Dalam konteks pengaruh kinerja TJSL dan ITI terhadap nilai perusahaan, teori sinyal dapat digunakan untuk memahami bagaimana kedua faktor tersebut memberikan sinyal kepada investor mengenai prospek dan keberlanjutan bisnis perusahaan. Kinerja TJSL yang baik menunjukkan komitmen perusahaan terhadap keberlanjutan dan etika bisnis, yang dapat meningkatkan kepercayaan investor dan reputasi perusahaan, sehingga berdampak positif pada nilai perusahaan. ITI mengirimkan sinyal bahwa perusahaan berfokus pada inovasi dan efisiensi operasional, yang dapat meningkatkan daya saing dan profitabilitas jangka panjang. Ketika perusahaan secara transparan mengungkapkan investasi ITI dan kinerja TJSL yang baik, investor lebih cenderung menilai perusahaan sebagai entitas yang memiliki strategi bisnis berkelanjutan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan nilai perusahaan.

Penelitian oleh Yang et al (2024) menemukan bahwa hubungan antara kinerja TJSL dan TI dapat berbeda-beda tergantung pada konteks dan faktor-faktor tertentu. Memahami dinamika hubungan ini dapat memberikan

wawasan berharga bagi perusahaan dalam mengembangkan strategi TJSL dan ITI yang efektif. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa pemenuhan TJSL perusahaan dapat berdampak positif terhadap inovasi teknologi. Hal ini disebabkan oleh hubungan harmonis dengan pemangku kepentingan, citra perusahaan yang lebih baik, dan dukungan dari investor, pelanggan, dan pemerintah.

H3 = TJSL dan ITI berpengaruh positif terhadap Nilai Perusahaan.

3. Metode Penelitian

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif yang untuk mengukur pengaruh variabel tersebut pada perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2021-2023. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diambil dari database *Thomson Reuters*, *Osiris*, dan pengumuman investasi teknologi informasi yang diterbitkan oleh perusahaan.

Populasi dan Sampel

Populasi yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah perusahaan yang

terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2021, 2022, dan 2023. Sampel akan dikumpulkan dengan menggunakan Teknik *purposive sampling*.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan perangkat lunak SPSS untuk mengolah dan mengevaluasi data yang telah dikumpulkan. Metode yang digunakan adalah regresi linear berganda yang melibatkan analisis statistik deskriptif, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis.

Pengujian Hipotesis

Penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda dalam menganalisis uji hipotesis pada penelitian.

$$Y = \alpha + \beta_1X_1 + \beta_2X_2 + \beta_3(X_1 \times X_2) + \beta_4SIZE_{it} + \beta_5PROF_{it} + \beta_6LEV_{it} + e$$

4. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Deskriptif Data

Kriteria Pemilihan Sampel		3 tahun	Total
Perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia tahun 2021-2023	951	3	2.853
Perusahaan yang mengeluarkan ESG score tahun 2021-2023	54	3	162
Total sampel akhir yang digunakan dalam penelitian			162

Deskriptif Statistika

Hasil dari analisis deskriptif ini bertujuan untuk memberikan gambaran atau deskripsi tentang data dalam variabel yang ditinjau dari nilai rata-rata (*mean*), minimum,

maksimum, dan standar deviasi. Berikut rincian analisis deskripsi statistik setiap variabel yang digunakan:

Variabel	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan	10,11	87,75	52,963	19,489
Investasi Teknologi Informasi	,00	1,00	,346	,477
Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan * Investasi Teknologi Informasi	,00	88,00	20,815	30,192
Ukuran Perusahaan	2870	21742	1858	4073
Profitability	-,10	,56	,075	,081
Leverage	,11	1,11	,574	,236
Nilai Perusahaan	,15	30,90	1,417	2,676

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas:

Variabel	Sig	batas	Keterangan
Unstandar Residual	0.056	> 0,05	Normal

Berdasarkan tabel diatas bahwa nilai residual berdistribusi normal, hal ini dikarenakan nilai *asympt.Sig (2-tailed)* sebesar 0,056 yaitu lebih besar dari 0,05.

Uji multikolinearitas:

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan	0.333	3.003	Tidak terjadi multikolinieritas
Investasi Teknologi Informasi	0.300	3.339	Tidak terjadi multikolinieritas
Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan * Investasi Teknologi Informasi	0.341	2.935	Tidak terjadi multikolinieritas
Ukuran Perusahaan	0.408	2.452	Tidak terjadi multikolinieritas
Profitability	0.267	3.748	Tidak terjadi multikolinieritas
Leverage	0.339	2.948	Tidak terjadi multikolinieritas

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan semua variabel dengan nilai tolerance > 0,10 dan VIF < 10 tidak terdapat gejala multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Variabel	sig	batas	Keterangan
Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan	0.664	>0,05	Tidak terjadi heterokedasitas
Investasi Teknologi Informasi	0.252	>0,05	Tidak terjadi heterokedasitas
Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan * Investasi Teknologi Informasi	0.626	>0,05	Tidak terjadi heterokedasitas
Ukuran Perusahaan	0.360	>0,05	Tidak terjadi heterokedasitas
Profitability	0.815	>0,05	Tidak terjadi heterokedasitas
Leverage	0.190	>0,05	Tidak terjadi heterokedasitas

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa nilai sig > 0,05 yang berarti tidak terjadi heteroskedasitas.

Uji Autokorelasi:

Sig	Batas	Keterangan
0.991	>0,05	Tidak terjadi Autokorelasi

Berdasarkan tabel di atas nilai sig 0,991 lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi.

Uji Hipotesis:

Variabel	B	t hitung	Sig t	Keterangan
(Constant)	-0.096			
Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan	0.196	3.317	0.001	Signifikan
Investasi Teknologi Informasi	0.374	5.844	0.000	Signifikan
Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan * Investasi Teknologi Informasi	0.252	4.055	0.000	Signifikan
Ukuran Perusahaan	0.113	1.980	0.049	Signifikan
Profitability	0.145	2.117	0.036	Signifikan
Leverage	0.140	2.250	0.026	Signifikan
F hitung	152.660			
Sig F	0.000			
Adjusted R Square	0.850			

Persamaan hasil uji regresi adalah sebagai berikut :

$$Y = -0.096 + 0.196 X_1 + 0.374 X_2 + 0.252 X_1 * X_2 + 0.113 K_1 + 0.145 K_2 + 0.140 K_3 + e$$

Berdasarkan persamaan regresi linear berganda diatas dapat diketahui sebagai berikut:

- Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa terdapat nilai probabilitas sebesar $0,001 \leq 0,05$. Nilai tersebut dapat membuktikan bahwa kinerja TJSL berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
- Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa terdapat nilai probabilitas sebesar $0,000 \leq 0,05$. Nilai tersebut dapat membuktikan bahwa ITI berpengaruh terhadap nilai perusahaan.
- Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa terdapat nilai probabilitas sebesar $0,000 \leq 0,05$. Nilai tersebut dapat membuktikan bahwa kinerja TJSL dan ITI secara bersama-sama berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Pembahasan Hipotesis

a. TJSL berpengaruh positif pada nilai perusahaan

Hipotesis 1 dalam penelitian ini adalah perusahaan yang menerapkan dan memiliki kinerja TJSL akan berasosiasi secara positif dengan nilai perusahaan. Hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa hipotesis tersebut didukung, ditunjukkan dengan nilai bahwa terdapat nilai probabilitas sebesar $0,000 \leq 0,05$ yang memiliki arti bahwa kinerja TJSL berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Dengan demikian, H1 diterima.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Wijaya et al (2024) dan Tanaya G et al (2023). Perusahaan yang menerapkan praktik TJSL dengan baik kemungkinan besar akan meningkatkan nilai pasarnya, sehingga lebih menarik bagi para investor (Wijaya et al, 2024). TJSL merupakan cara perusahaan memenuhi komitmennya kepada publik. Jika perusahaan memiliki persepsi masyarakat yang positif maka investor akan lebih tertarik untuk membeli saham di pasar

modal sehingga menaikkan harganya. Oleh karena itu, TJSL diharapkan dapat meningkatkan nilai perusahaan yang diukur dengan Tobin's Q (Wijaya et al, 2024).

Teori sinyal berperan penting dalam meningkatkan nilai perusahaan melalui inisiatif TJSL. Dengan mengkomunikasikan upaya TJSL secara efektif, perusahaan dapat mengurangi asimetri informasi dan membangun kepercayaan dengan para pemangku kepentingan, yang pada akhirnya mempengaruhi valuasi pasar mereka. Penelitian oleh Zheng J, et al. (2023) menunjukkan bahwa kinerja TJSL yang lebih tinggi menandakan kemampuan dan niat perusahaan untuk terlibat dalam praktik yang bertanggung jawab.

b. ITI berpengaruh positif pada nilai perusahaan

Hipotesis 2 dalam penelitian ini adalah perusahaan yang memiliki rencana investasi pada teknologi informasi akan berasosiasi secara positif dengan nilai perusahaan. Hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa hipotesis

tersebut didukung, ditunjukkan dengan nilai probabilitas sebesar $0,001 \leq 0,05$. Nilai tersebut dapat membuktikan bahwa ITI berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Dengan demikian, H2 diterima.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya oleh Sun, J., & Jiao, H. (2024). Adanya ITI pada perusahaan secara signifikan mempengaruhi nilai perusahaan, meskipun tingkat dan sifat dampaknya dapat bervariasi berdasarkan beberapa faktor, ITI dapat meningkatkan kinerja perusahaan, terutama ketika dimediasi oleh opsi digital, yang secara positif mempengaruhi nilai pasar (Tobin's Q) (Sun dan Jiao, 2024). Selanjutnya, adanya ITI juga memiliki dampak positif terhadap kinerja perusahaan (Alghorbany et al, 2022). ITI dapat secara signifikan mempengaruhi nilai perusahaan melalui nilai pasar perusahaan dengan meningkatkan efisiensi operasional, inovasi, dan respons terhadap pasar.

Pandangan Teori Sinyal dalam implementasi ITI pada nilai perusahaan menekankan pentingnya Teori sinyal yang menyatakan bahwa keputusan manajemen untuk berinvestasi dalam ITI dapat menjadi sinyal bagi investor tentang prospek masa depan perusahaan.

Investasi ITI yang diumumkan oleh perusahaan menunjukkan komitmen terhadap inovasi, efisiensi operasional, dan daya saing jangka panjang. Investor dapat menafsirkan sinyal ini sebagai indikator pertumbuhan dan profitabilitas di masa depan, yang pada akhirnya meningkatkan nilai perusahaan yang diukur dengan Tobin's Q.

Dalam konteks ITI, teori sinyal dapat digunakan untuk memahami bahwa keputusan perusahaan dalam berinvestasi pada teknologi informasi mengirimkan sinyal kepada investor mengenai prospek pertumbuhan, efisiensi operasional, dan daya saing perusahaan.

Transparansi dalam pengungkapan investasi ITI dapat meningkatkan kepercayaan pasar

dan berdampak positif pada nilai perusahaan, terutama jika didukung oleh reputasi manajemen yang baik. Selain itu, industri dan kondisi pasar juga mempengaruhi bagaimana sinyal ini diterima, di mana investasi ITI lebih signifikan di sektor berbasis teknologi. Jika sinyal ini diinterpretasikan secara positif, maka nilai perusahaan, yang diukur dengan Tobin's Q, cenderung meningkat, mencerminkan persepsi investor terhadap potensi keuntungan di masa depan.

c. TJSL dan ITI berpengaruh positif pada nilai perusahaan

Hipotesis 3 dalam penelitian ini adalah perusahaan yang menerapkan dan memiliki kinerja TJSL serta memiliki rencana investasi pada teknologi informasi akan berasosiasi secara positif dengan nilai perusahaan. Hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa hipotesis tersebut didukung, ditunjukkan dengan signifikansi $0,033 < 0,05$, dapat disimpulkan bahwa ITI berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Dengan demikian, H3 diterima.

ITI pada perusahaan yang digabungkan dengan upaya TJSL dapat memberikan kontribusi positif terhadap nilai finansial jangka panjang perusahaan, bergantung tingkat interaksi dan dampaknya dapat bervariasi tergantung pada sumber daya finansial yang dimiliki oleh perusahaan (Jung et al, 2023).

Maka, perusahaan harus mempertimbangkan investasi pada inisiatif TJSL dan ITI untuk memaksimalkan kinerja pasar mereka dengan menilai kemampuan finansial mereka untuk memahami bagaimana investasi ini dapat dioptimalkan. Kombinasi TJSL yang kuat dan ITI yang tepat dapat memberikan perusahaan keunggulan kompetitif yang signifikan. TJSL dapat meningkatkan reputasi dan stabilitas perusahaan, sementara ITI meningkatkan efisiensi operasional dan inovasi.

5. Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis pengaruh kinerja TJSL dan ITI terhadap nilai perusahaan, penelitian ini

bertujuan untuk menilai bagaimana kinerja TJSL dan ITI mempengaruhi nilai perusahaan. Dalam penelitian ini, variabel kontrol seperti ukuran perusahaan, profitabilitas, dan *leverage* ditambahkan untuk mencegah bias. Penelitian ini melibatkan 162 sampel perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2021 hingga 2023.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja TJSL dan ITI masing-masing memiliki pengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Selain itu, secara bersamaan, kinerja TJSL dan ITI juga memberikan dampak positif terhadap nilai perusahaan. Hal ini dikarenakan, kombinasi TJSL yang kuat

dan ITI yang tepat dapat memberikan perusahaan keunggulan kompetitif yang signifikan. Keduanya secara sinergis meningkatkan nilai perusahaan dengan memperkuat kepercayaan investor, menarik lebih banyak pelanggan, dan meningkatkan profitabilitas jangka panjang.

Keterbatasan dan Saran

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan seperti, jumlah sampel yang digunakan relatif terbatas, periode penelitian terbatas, dan hanya menggunakan rasio Tobin's Q untuk mengukur nilai perusahaan. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah jumlah sampel dan tahun yang lebih banyak pada penelitian.

Daftar Pustaka

- Anwer, Z., Azmi, W., Mohamad, S., & Paltrinieri, A. (2021). Why CEOs invest in Corporate Social Responsibility initiatives: evidence on Shariah compliant firms. *Applied Economics Letters*, 28(8), 655–662. <https://doi.org/10.1080/13504851.2020.1770674>
- Achjari, D., & Wahyuningtyas, A. E. (2014). Information technology investment announcements and firms' value: the case of Indonesian firms in the financial and non-financial sectors. *Asian Journal of Business and Accounting*, 7(2).
- Alghorbany, A., Che-Ahmad, A., & Abdulmalik, S. O. (2022). IT investment and corporate performance: Evidence from Malaysia. *Cogent Business & Management*, 9(1), 2055906.
- Azzahro, H. N., & Wulandari, S. (2023). Praktik Penghindaran Pajak Dan Manajemen Laba Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Bina Akuntansi*, 10, 132–148.
- Bachrach, D. G., Vlachos, P. A., Irwin, K., & Morgeson, F. P. (2022). Does “how” firms invest in corporate social responsibility matter? An attributional model of job seekers' reactions to configurational variation in corporate social responsibility. *Human Relations*, 75(3), 532–559. <https://doi.org/10.1177/0018726720971036>

- Bader, M., & Al-Sfan, B. (2023). *World Bulletin Of Management And Law (Wbml) A Study Of The Relationship Between Social Responsibility And Earning Management And Its Reflection On The Financial Performance Of A Sample Of Companies Listed On The Iraq Stock Exchange*. <https://www.scholarexpress.net>
- Bandi. (2006). Pengaruh Respon Perusahaan Dalam Investasi Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Perusahaan: Strategi Bisnis, Kematangan Teknologi Informasi, dan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Antecedent. *Simposium Nasional Akuntansi 9*.
- Bhattacharyya, A., & Agbola, F. W. (2018). Social and environmental reporting and the co-creation of corporate legitimacy. *Contemporary Management Research*, 14(3), 191–223. <https://doi.org/10.7903/cmr.18247>
- Blahetek, Marouschka. (2018, July 13). Can higher CSR performance decrease cost of debt? An investigation in Europe. *Accounting & Financial Management*.
- Buallay, A. (2019). Is sustainability reporting (ESG) associated with performance? Evidence from the European banking sector. *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 30(1), 98–115. <https://doi.org/10.1108/MEQ-12-2017-0149>
- Buchanan, B., Cao, C. X., & Chen, C. (2018). Corporate social responsibility, firm value, and influential institutional ownership. *Journal of Corporate Finance*, 52, 73–95. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2018.07.004>
- Chariri, A. , & Ghazali, I. (2007). *Teori akuntansi*. . Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Choi, S., & Yoo, J. (2022). The Impact of Technological Innovation and Strategic CSR on Firm Value: Implication for Social Open Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(4). <https://doi.org/10.3390/joitmc8040188>
- Cooper, L. A., & Weber, J. (2021). Does Benefit Corporation Status Matter to Investors? An Exploratory Study of Investor Perceptions and Decisions. *Business and Society*, 60(4), 979–1008. <https://doi.org/10.1177/0007650319898462>
- Darwin, A. (2004). Penerapan Sustainability Reporting di Indonesia. . *Konvensi Nasional Akuntansi V, Program Profesi Lanjutan*. , 13–15.
- Di Berardino, D., De Nicola, M., & Anees, U. (2021). CSR Strategies, Investment Efficiency and Sustainable Growth. *2021 IEEE International Conference on Technology Management, Operations and Decisions, ICTMOD 2021*. <https://doi.org/10.1109/ICTMOD52902.2021.9739320>
- Dowling, J., & Pfeffer, J. (1975). Pacific Sociological Association Organizational Legitimacy: Social Values and Organizational Behavior. In *Source: The Pacific Sociological Review* (Vol. 18, Issue 1).
- Elisa, M., & Guido, P. (2018). Forward-looking information in integrated reporting: A theoretical framework. *African Journal of Business Management*, 12(18), 555–567. <https://doi.org/10.5897/ajbm2018.8643>
- Godsell, D., Huang, K., & Lao, B. (2023). Managers' rank & file employee coordination costs and real activities manipulation. *Accounting, Organizations and Society*, 107. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2022.101426>
- Govindan, K., Kilic, M., Uyar, A., & Karaman, A. S. (2021). Drivers and value-relevance of CSR performance in the logistics sector: A cross-country firm-level investigation. *International Journal of Production Economics*, 231. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2020.107835>
- Gray, R. H., Simpson, J. L., Kambie, R. T., Queenan, J. T., Mena, P., Perez, A., & Barbato, M. (1995). *Timing of conception and the among pregnancies occurring family planning risk of spontaneous abortion during the use of natural*.
- Hidayat, B. (2007). Pengaruh Size, Profitabilitas, Profile dan Leverage Terhadap Pengungkapan

- Tanggung Jawab Sosial Perusahaan. *Skripsi. Universitas Riau*.
- Hou, F., Li, M., Xu, Y., & Zhou, S. (2023). Signing auditors' cultural background and client investment efficiency. *Finance Research Letters*, 51. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2022.103417>
- Huang, J., Xie, P., Zeng, Y., & Li, Y. (2021a). The effect of corporate social responsibility on the technology innovation of high-growth business organizations. *Sustainability (Switzerland)*, 13(13). <https://doi.org/10.3390/su13137286>
- Huang, J., Xie, P., Zeng, Y., & Li, Y. (2021b). The effect of corporate social responsibility on the technology innovation of high-growth business organizations. *Sustainability (Switzerland)*, 13(13). <https://doi.org/10.3390/su13137286>
- Jung, M., Eom, M. T., & Yayla, A. (2023). Investigating the interaction effect between IT-enabled innovation and corporate social responsibility on firm performance. *Information Systems Management*, 40(1), 70-89.
- Karimi, J. (1996). Impact of competitive strategy and information technology maturity on firms' strategic response to globalization. *Journal of Management Information Systems*, 12(4), 55-58. <https://doi.org/10.1080/07421222.1996.11518101>
- Kettinger, W. J., Grover, V., Guha, S., & Segars, A. H. (1994). This content downloaded from 193.142.30.61 on Sat. In *Source: MIS Quarterly* (Vol. 18, Issue 1).
- Liu, Y., Chen, Y., Ren, Y., & Jin, B. (2021). Impact mechanism of corporate social responsibility on sustainable technological innovation performance from the perspective of corporate social capital. *Journal of Cleaner Production*, 308. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.127345>
- Lu, J., & Wang, J. (2021). Corporate governance, law, culture, environmental performance and CSR disclosure: A global perspective. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 70. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2020.101264>
- Mahmood, M. A., & Mann, G. J. (1993). Measuring the organizational impact of information technology investment: An exploratory study. *Journal of Management Information Systems*, 10(1), 97-122. <https://doi.org/10.1080/07421222.1993.11517992>
- Moridu. (2020). Pengaruh Digital Banking Terhadap Nilai Perusahaan Perbankan (Studi Pada PT . Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk). *Jurnal Riset Akuntansi Politala*, 3(2), 67-73.
- Nugraha, E. (2017). Fraudulent Financial Reporting Berdasarkan Faktor Risiko Tekanan dan Faktor Risiko Kesempatan. *Jurnal Sains Manajemen & Akuntansi*, 9(2), 76-89.
- Patuelli, A., Carungu, J., & Lattanzi, N. (2022). Drivers and nuances of sustainable development goals: Transcending corporate social responsibility in family firms. *Journal of Cleaner Production*, 373. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.133723>
- Pratoomsuwan, T., & Chiaravutthi, Y. (2023). The interaction of corporate social responsibility (CSR) materiality and explicit assessment on willingness to invest: perception of financial analysts. *Asian Journal of Accounting Research*, 8(2), 122-132. <https://doi.org/10.1108/AJAR-01-2022-0012>
- PricewaterhouseCoopers (PwC). (2022). *The role of high-quality information in building trust. International Monetary Fund (IMF)*.
- Qiu, S. (Charles), Jiang, J., Liu, X., Chen, M. H., & Yuan, X. (2021). Can corporate social responsibility protect firm value during the COVID-19 pandemic? *International Journal of Hospitality Management*, 93. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102759>
- Rahman, A., & Widayarsi, K. N. (2008). *The Analysis of Company Characteristic Influence Toward CSR Disclosure :Empirical Evidence Of Manufacturing Listed in JSX*. Stationery Office.

- Rahman, M. M., & Ferdaous, J. (2020). The Impact of IT Investment on Firm Performance in Bangladesh: A Resource-based Perspective. *Ushus Journal of Business Management*, 19(1), 31-46.
- Rawi, & Muchlish, M. (2010). Kepemilikan Manajemen, Kepemilikan Institusi, Leverage Dan Corporate Social Responsibility. *Symposium Nasional Akuntansi Xiii Purwokerto 2010*.
- Retno Anggraini, F. R. (2006). *Pengungkapan Informasi Sosial dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengungkapan Informasi Sosial dalam Laporan Keuangan Tahunan (Studi Empiris pada Perusahaan-Perusahaan yang terdaftar Bursa Efek Jakarta)*.
- Riahi-Belkaoui, A. (2003). Intellectual capital and firm performance of US multinational firms: A study of the resource-based and stakeholder views. *Journal of Intellectual Capital*, 4(2), 215-226.
<https://doi.org/10.1108/14691930310472839>
- Roberts, R. W. (1992). Determinants Of Corporate Social Responsibility Disclosure: An Application Of Stakeholder Theory. In *Accounting Organizations And Society* (Vol. 17, Issue 6).
- Salvi, A., Vitolla, F., Giakoumelou, A., Raimo, N., & Rubino, M. (2020). Intellectual capital disclosure in integrated reports: The effect on firm value. *Technological Forecasting and Social Change*, 160.
<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120228>
- Schwertner, T., & Sohn, M. (2024). CSR disclosure and investor social preferences: heterogeneous investor responses to media reports on corporate greenwashing. *Journal of Accounting and Organizational Change*.
<https://doi.org/10.1108/JAOC-01-2023-0012>
- Setiadi, T. (2023). Manajemen Corporate Image melalui Media Sosial: Studi Literatur tentang Citra Perusahaan dan Perkembangan Teknologi Media. *Representamen*, 9(01), 18-30.
<https://doi.org/10.30996/representamen.v9i01.8380>
- Sheikh, S. (2019). Corporate social responsibility and firm leverage: The impact of market competition. *Research in International Business and Finance*, 48, 496-510.
<https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2018.11.002>
- Sircar, S., Turnbow, J. L., & Bordoloi, B. (2000). A framework for assessing the relationship between information technology investments and firm performance. *Journal of Management Information Systems*, 16(4), 69-97.
<https://doi.org/10.1080/07421222.2000.11518266>
- Sila, I., & Cek, K. (2017). The impact of environmental, social and governance dimensions of corporate social responsibility on economic performance: Australian evidence. *Procedia computer science*, 120, 797-804.
- Sudana, I. M. (2019). *Manajemen keuangan teori dan praktik*. Airlangga University Press.
- Sudirman, F. A. (2023). Teknologi Informasi Dan Komunikasi (Tik) Dan Sdgs: Review Literatur Sistematis. *Jurnal Ilmu Komunikasi Uho: Jurnal Penelitian Kajian Ilmu Komunikasi Dan Informasi*, 8(2), 273-288.
<https://doi.org/10.52423/Jikuho.V8i2.56>
- Sun, J., & Jiao, H. (2024). Emerging IT investments and firm performance: a perspective of the digital options. *Chinese Management Studies*, 18(2), 506-525.
- Tanaya, G., & Samuel, H. (2023). *The Effect of Corporate Social Responsibility on Firm Value with Tax Avoidance and Sustainable Financial Performance as Mediators* (Doctoral dissertation, Petra Christian University).
- Velte, P. (2020). Does CEO power moderate the link between ESG performance and financial performance?: A focus on the German two-tier system. *Management Research Review*, 43(5), 497-520.
<https://doi.org/10.1108/MRR-04-2019-0182>

- Velte, P., & Stawinoga, M. (2020). Do chief sustainability officers and CSR committees influence CSR-related outcomes? A structured literature review based on empirical-quantitative research findings. *Journal of Management Control*, 31(4), 333–377. <https://doi.org/10.1007/s00187-020-00308-x>
- Widarjo, & Wahyu. (2011). Pengaruh Modal Intelektual Dan Pengungkapan Modal Intelektual Pada Nilai Perusahaan Yang Melakukan Initial Public Offering. . *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia* , 8(2).
- Wijaya, L. I., Sugiarto, L. S., & Sutejo, B. S. (2024). Social responsibility and firm value: The moderating role of firm size. *Jurnal Manajemen Maranatha (JMM)*, 23(2), 175-184.
- Xu, R., Liu, J., & Yang, D. (2023). The formation of reputation in CSR disclosure: The role of signal transmission and sensemaking processes of stakeholders. *Sustainability*, 15(12), 9418.
- Xu, X., Imran, M., Ayaz, M., & Lohana, S. (2022a). The Mediating Role of Green Technology Innovation with Corporate Social Responsibility, Firm Financial, and Environmental Performance: The Case of Chinese Manufacturing Industries. *Sustainability (Switzerland)*, 14(24). <https://doi.org/10.3390/su142416951>
- Xu, X., Imran, M., Ayaz, M., & Lohana, S. (2022b). The Mediating Role of Green Technology Innovation with Corporate Social Responsibility, Firm Financial, and Environmental Performance: The Case of Chinese Manufacturing Industries. *Sustainability (Switzerland)*, 14(24). <https://doi.org/10.3390/su142416951>
- Yang, H., Shi, X., Bhutto, M. Y., & Ertz, M. (2024). Do corporate social responsibility and technological innovation get along? A systematic review and future research agenda. *Journal of Innovation and Knowledge*, 9(1). <https://doi.org/10.1016/j.jik.2024.100462>
- Yang, M. (2021). Predictive model of convective heat transfer coefficient in bone micro-grinding using nanofluid aerosol cooling. *International Communications in Heat and Mass Transfer*, 125. <https://doi.org/10.1016/j.icheatmasstransfer.2021.105317>
- Zheng, J., Ghorbani, M., Yan, Y., & Cao, Y. (2023). Signals from CSR competition: The influence of relative CSR performance on analysts' recommendations. *The British Accounting Review*, 101298.
- Zhou, G., Zhang, L., & Zhang, L. (2019). Corporate social responsibility, the atmospheric environment, and technological innovation investment. *Sustainability*, 11(2), 481.