

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Ukuran kinerja tradisional menggunakan kinerja keuangan sebagai pengukuran kinerja utama, ukuran ini kurang fokus terhadap strategi, minim variasi perbaikan, masalah eksternal dan bahkan dapat menghancurkan daya saing industri manufaktur (Hayes&Abernathy, 1980). Ukuran keuangan hanya menggunakan informasi masa lalu yang memiliki kemampuan rendah dalam menentukan tentang masa depan organisasi (Crabtree&DeBusk, 2008). Pengukuran kinerja keuangan tidak memiliki kemampuan memprediksi untuk menjelaskan kinerja masa depan serta memberikan sedikit informasi tentang penyebab dan solusi untuk masalah yang dihadapi organisasi (Brancato, 1995; Fisher, 1995).

Sebagai hasil dari keterbatasan ukuran keuangan dan peningkatan tekanan kompetitif, sebagian besar manajer organisasi mengubah fokus pengukuran kinerja dengan memasukkan langkah-langkah nonkeuangan dalam sistem pengukuran kinerja mereka (Ittner&Larcker, 1998). Pengukuran kinerja dalam organisasi harus menyeimbangkan langkah prestasi masa lalu, langkah-langkah yang membantu untuk memprediksi masa depan dan belajar dari informasi pengukuran (Bourne et al, 2000). Langkah-langkah nonkeuangan memprediksi kinerja masa depan organisasi yang lebih bermanfaat dalam memfasilitasi dan mendorong kinerja organisasi (Crabtree &DeBusk, 2008).

Pengukuran kinerja telah dikembangkan untuk mendorong pandangan yang lebih seimbang (Keegan et al, 1989). Keseimbangan antara tindakan internal, eksternal dan antara ukuran keuangan, nonkeuangan (Cross&Lynch, 1988). Menggambarkan tindakan yang mengintegrasikan kinerja melalui hirarki organisasi (Fitzgerald et al, 1991). Membedakan antara hasil dan faktor penentu antara empat perspektif dengan balanced scorecard (Kaplan & Norton 1992).

Sistem pengukuran kinerja diperlukan setiap organisasi untuk mengevaluasi prestasi (misalnya tujuan, kepuasan, pemanfaatan sumber daya, dll). Dengan meningkatnya tingkat globalisasi persaingan dan perubahan teknologi, banyak perusahaan telah mulai menggunakan campuran ukuran keuangan dan nonkeuangan untuk kinerja mereka. Manajer yang hanya bergantung pada ukuran kinerja keuangan biasanya berakhir dengan pandangan yang tidak lengkap dari apa yang terjadi (Kaplan&Norton, 1996). Di sisi lain penggunaan ukuran kinerja yang seimbang mencampurkan ukuran keuangan dan nonkeuangan dapat berfungsi sebagai titik fokus dari upaya organisasi mendefinisikan dan mengkomunikasikan prioritas untuk berbagai kelompok pemangku kepentingan (misalnya manajer, karyawan, investor, pelanggan, dan masyarakat).

Pentingnya pengukuran kinerja untuk membantu organisasi menjadi lebih transparan, mengevaluasi kinerja untuk pengambilan keputusan dalam organisasi. Dimasa lalu organisasi berdasarkan keputusan keuangan dapat menyakini keberhasilannya. Tetapi dengan meningkatnya persaingan dipasar, manajer keuangan perlu menyadari aspek lain dari kinerja organisasi (Drury, 2005).

Langkah-langkah akuntansi keuangan yang umumnya digunakan oleh perusahaan-perusahaan seperti laba atas investasi (ROI) dan laba bersih per saham (EPS) memberikan hasil dengan mengandalkan kinerja masa lalu. Dalam lingkungan kompetitif saat ini informasi seperti ini mungkin menyesatkan / tidak cukup terutama di daerah yang berkaitan dengan pengembangan dan inovasi perusahaan (Kaplan&Norton, 1992).

Hasil penelitian terdahulu Al-Kassar et al (2014) menemukan bahwa ada korelasi signifikan antara nilai kinerja keuangan dan nilai-nilai kegagalan keuangan. Abdel et al (2005) menemukan perubahan lingkungan berpengaruh positif terhadap ukuran kinerja keuangan, ada korelasi yang signifikan antara variabel teknologi dan ukuran kinerja. Kipesha (2013) menemukan hubungan positif antara kinerja keuangan dengan kinerja non keuangan dan kinerja secara keseluruhan. Spencer et al. (2009) Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa ada hubungan positif antara penekanan strategi perusahaan dan kinerja organisasi melalui peran mediasi dari ukuran kinerja keuangan dan nonkeuangan.

Dengan menentukan ukuran kinerja yang digunakan dalam perusahaan dapat meningkatkan efektifitas organisasi dalam menghadapi pasar global yang sangat kompetitif saat ini melalui pelaksanaan strategi organisasi dan kinerja yang lebih baik (Okumus, 2003). Ukuran kinerja yang baik akan membuat perusahaan mampu didalam persaingan pasar yang semakin kompetitif. Akibatnya intensitas persaingan pasar menjadi strategi penting dalam lingkungan bisnis yang tidak pasti saat ini (Goldman&Grinstein, 2010). Persaingan pasar

telah menciptakan pergolakan, tekanan, resiko dan ketidakpastian organisasi. Puncak tuntutan organisasi yaitu menjawab segala ancaman dan kesempatan dalam lingkungan bersaing, mendesain serta menggunakan sistem pengendalian yang tepat untuk mencapai tujuan (Khandawalla, 1972).

Rolfe (1992) menyatakan bahwa kompetisi di pasar benar-benar menciptakan ancaman dan tantangan. Dalam rangka memperoleh dan mempertahankan keunggulan kompetitif, organisasi perlu untuk beradaptasi dengan cepat pada lingkungan pasarnya (DeGeus, 1998; Senge, 1990; Day, 1991). Perusahaan harus cepat beradaptasi terhadap lingkungan pasar agar dapat bersaing dengan perusahaan lain secara kompetitif, persaingan yang kompetitif menentukan posisi perusahaan di pasar apakah akan menjadi pemimpin dipasar atau pengikut pemimpin pasar yang ada.

Potter (1993) mendefinisikan keunggulan bersaing sebagai strategi benefit dari perusahaan yang melakukan kerjasama untuk berkompetisi lebih efektif dalam *market place*. Strategi harus di desain untuk dapat bersaing secara terus menerus, sehingga perusahaan dapat mendominasi pasar lama atau menguasai pasar baru yang menjadi target perusahaan. Secara keseluruhan intensitas persaingan pasar diperlukan dalam setiap organisasi sebagai strategi yang dapat digunakan untuk membangun kemampuan pemasaran, memenuhi kebutuhan pelanggan, kepuasan pelanggan serta mengungguli pesaing (Ramayah et al, 2013; Liu&Wang, 2009 ; Martin&Grbac, 2003). Intensitas persaingan pasar

sebagai budaya organisasi yang mempertimbangkan jarak pendek, kemampuan jangka panjang dan taktik persaingan utama (Narver&Slater, 1990).

Perusahaan pesaing yang berorientasi mengembangkan secara menyeluruh terhadap persaingan yang ditargetkan berusaha untuk mengalahkan pesaing serta mencapai keunggulan kompetitif dan kinerja terbaik (Lopez et al, 2005 ; Olson et al, 2005). Mencari informasi tentang para pesaing bisa membantu untuk membangun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (Frambach et al 2003; Grinstein, 2008). Oleh karena itu kompetisi persaingan memantau arus organisasi, memperkirakan pesaing masa depan untuk mengembangkan kesadaran informasi dan strategi (Kai&Fan, 2010; Kaliappen&Hilman, 2013). Day&Westley (1998) menyatakan ada dua pijakan dalam mencapai keunggulan bersaing, yaitu keunggulan sumber daya dan keunggulan posisi. Dalam penelitiannya tersebut dibuktikan bahwa keunggulan bersaing perusahaan dipengaruhi oleh kinerja perusahaan. Naver&Slater (1995) menyatakan kinerja perusahaan yang efektif adalah merupakan konfigurasi dari manajemen praktis yang memberikan fasilitas untuk pengembangan pengetahuan yang menjadi dasar keunggulan bersaing.

Sedangkan penelitian terdahulu dari Chin et al (2013) menemukan persaingan pasar berpengaruh positif dengan kinerja organisasi diperkuat adanya service berkualitas kepada pelanggan, sementara orientasi pelanggan, koordinasi antar fungsi tidak berpengaruh terhadap kinerja organisasi. Hilman&Kaliappen (2014) menemukan persaingan pasar memiliki hubungan positif dengan kinerja,

orientasi pelanggan mempengaruhi kinerja sedikit lebih tinggi dari pada orientasi pesaing. Mia&Clarke(1999) menemukan intensitas persaingan pasar berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja unit bisnis, intensitas persaingan pasar berhubungan positif melalui penggunaan informasi sistem akuntansi manajemen. Han et al (1998) menemukan persaingan pasar terhadap kinerja berpengaruh positif tetapi tidak signifikan, orientasi pelanggan berpengaruh positif terhadap inovasi. Sin et al (2004) menemukan persaingan pasar terhadap kinerja perusahaan berpengaruh positif signifikan untuk Hongkong, Shanghai, Gouangzhou. Sementara persaingan pasar terhadap kinerja pada Beijing berpengaruh positif tapi tidak signifikan.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian sebelumnya, dimana variabel independen tentang intensitas persaingan pasar replikasi dari penelitian Mia&Clarke (1999) dengan judul *Market competition, management accounting system and business unit performance*, responden 61 manajer unit bisnis perusahaan manufaktur Australia. Sementara untuk variabel independen pengadopsian ukuran kinerja keuangan dan nonkeuangan replikasi dari penelitian Spencer et al (2009) dengan judul *Differentiation Strategy, Performance Measurement Systems and Organizational Performance: Evidence from Australia*, responden 200 perusahaan manufaktur. Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu peneliti mencoba menggabungkan dua penelitian diatas untuk direplikasi. Sedangkan variabel dependen adalah kinerja perusahaan yang direplikasi dari penelitian Spencer et al (2009). Responden penelitian adalah

manajer keuangan dan pemasaran perusahaan manufaktur yang berada di Indonesia tepatnya di kawasan industri pulau Batam. Alasan kenapa penulis mengambil sampel perusahaan manufaktur adalah karena perusahaan manufaktur mempunyai permasalahan yang kompleks, banyak hal yang perlu di teliti salah satunya tentang permasalahan penulis.

Sedangkan alasan pemilihan kawasan industri Batam sebagai tempat melakukan penelitian adalah Kota Batam memiliki potensi maupun kemampuan aktual untuk memberi kontribusi terhadap kemajuan ekonomi Nasional maupun daerah sekitarnya. Pada tahun 1970-an Batam mulai dikembangkan sebagai basis logistik dan operasional untuk industri minyak dan gas bumi oleh Pertamina. Kemudian berdasarkan Kepres No. 41 tahun 1973, pembangunan Batam dipercayakan kepada lembaga pemerintah yang bernama Otorita Pengembangan Industri Pulau Batam atau sekarang dikenal dengan Badan Pengusahaan Batam (BP Batam). Dalam rangka melaksanakan visi dan misi untuk mengembangkan Batam, maka dibangun berbagai infrastruktur modern yang berstandar internasional serta berbagai fasilitas lainnya, sehingga diharapkan mampu bersaing dengan kawasan serupa di Asia Pasifik. Adapun sektor penggerak ekonomi yang merupakan nadi perekonomian kota Batam meliputi sektor komunikasi, sektor listrik, air dan gas, sektor perbankan, sektor industri, alih kapal, sektor perdagangan dan jasa. Produk yang dihasilkan tidak hanya merupakan konsumsi masyarakat Batam dan Indonesia tetapi juga merupakan komoditi ekspor untuk negara lain. <https://id.wikipedia.org/wiki/KotaBatam>.

Beberapa tahun belakangan ini telah digulirkan penerapan Free Trade Zone Batam (FTZ Batam), Bintan, dan Karimun yang mengacu pada UU No 36 tentang Kawasan Perdagangan Bebas, Pelabuhan Bebas dan kemudian dirubah beberapa kali melalui PERPU, sehingga di undangkan menjadi UU no 44 tahun 2007. Ada juga Undang-Undang 36 tahun 2000 Tentang " Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti UU No 1 Tahun 2000 Tentang Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas Menjadi Undang Undang serta masih banyak Undang-Undang lainnya yang berkaitan dengan FTZ Batam. Kemudian di saat masa akhir jabatan anggota DPR Pusat tahun 2009, bersama dengan pemerintah pusat dibahas mengenai UU Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) yang akan memayungi pembentukan Kawasan Ekonomi Khusus di daerah Batam dan daerah lainnya di Indonesia. Berbagai kemajuan telah banyak dicapai selama ini, seperti tersediannya berbagai lapangan usaha yang mampu menampung angkatan kerja yang berasal hampir dari seluruh daerah di tanah air. Begitu juga dengan jumlah penerimaan daerah maupun pusat dari waktu ke waktu terus meningkat. Hal ini tidak lain karena semakin maraknya kegiatan industri, perdagangan, alih kapal, dan pariwisata <https://id.wikipedia.org/wiki/KotaBatam>. Karena kawasan industri ini merupakan salah satu kawasan industri terbesar yang jumlah perusahaan manufaktur terbanyak di Indonesia, sehingga memungkinkan penulis untuk mendapatkan data yang dibutuhkan nantinya dalam penelitian ini. Berdasarkan latar belakang diatas penulis membuat judul penelitian yaitu : “ **Hubungan Intensitas Persaingan Pasar, Pengadopsian Ukuran Kinerja Keuangan Dan**

Nonkeuangan Terhadap Kinerja Perusahaan: Studi Kasus Kawasan Industri Batam “.

Hal ini dilakukan karena dengan dimotivasi oleh faktor adanya keinginan untuk menguji apakah ada hubungan intensitas persaingan pasar, pengadopsian ukuran kinerja keuangan dan nonkeuangan terhadap kinerja perusahaan manufaktur yang ada di Indonesia khususnya di kawasan Batam.

1.2 PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis dapat merumuskan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

- 1 Apakah ada hubungan intensitas persaingan pasar terhadap kinerja perusahaan?
- 2 Apakah ada hubungan pengadopsian ukuran kinerja keuangan, nonkeuangan terhadap kinerja perusahaan?

1.3 TUJUAN DAN MANFAAT

1.3.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mendapatkan bukti empiris mengenai hubungan intensitas persaingan pasar terhadap kinerja perusahaan.
2. Untuk mendapatkan bukti empiris mengenai hubungan pengadopsian ukuran keuangan dan nonkeuangan terhadap kinerja perusahaan.



1.3.2 Manfaat Penelitian

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap perkembangan literatur-literatur dalam ilmu akuntansi manajemen dan memberikan kontribusi bagi perkembangan teori terutama yang berkaitan dengan kinerja manajerial dengan memberikan bukti empiris bahwa Hubungan intensitas persaingan pasar, pengadopsian ukuran kinerja keuangan dan nonkeuangan terhadap kinerja perusahaan.
2. Bagi pihak lain, penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan publik mengenai hubungan intensitas persaingan pasar, pengadopsian ukuran kinerja keuangan dan nonkeuangan terhadap kinerja perusahaan.

1.4 Sistematika Penulisan

Sistem dalam penulisan tesis ini terdiri dari beberapa bab yaitu sebagai berikut ini :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan inti dasar yang secara ringkas memberikan gambaran tentang pokok permasalahan dalam tesis ini yang berisikan latar belakang masalah, perusahaan masalah, manfaat dan tujuan penelitian, sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori, Pengembangan Hipotesis, Kerangka Pemikiran

Dalam bab ini merupakan penjelasan dari teori-teori yang berhubungan dengan penelitian yang akan penulis teliti

BAB III Metode Penelitian

Bab ini berisikan metode penelitian yang akan diuraikan dalam penulisan dan alat analisa apa yang akan digunakan dalam penelitian.

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Merupakan bab yang menggambarkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan dan menjelaskan pembahasan yang berhubungan dengan hipotesa yang ada.

BAB V Kesimpulan, Keterbatasan, Saran dan Implikasi

Bab terakhir yang berisikan kesimpulan terhadap penelitian, keterbatasan yang dihadapi penulis dalam melakukan penelitian, saran yang menjadi ajuan untuk penelitian selanjutnya dan implikasi yang dapat digunakan oleh perusahaan.



