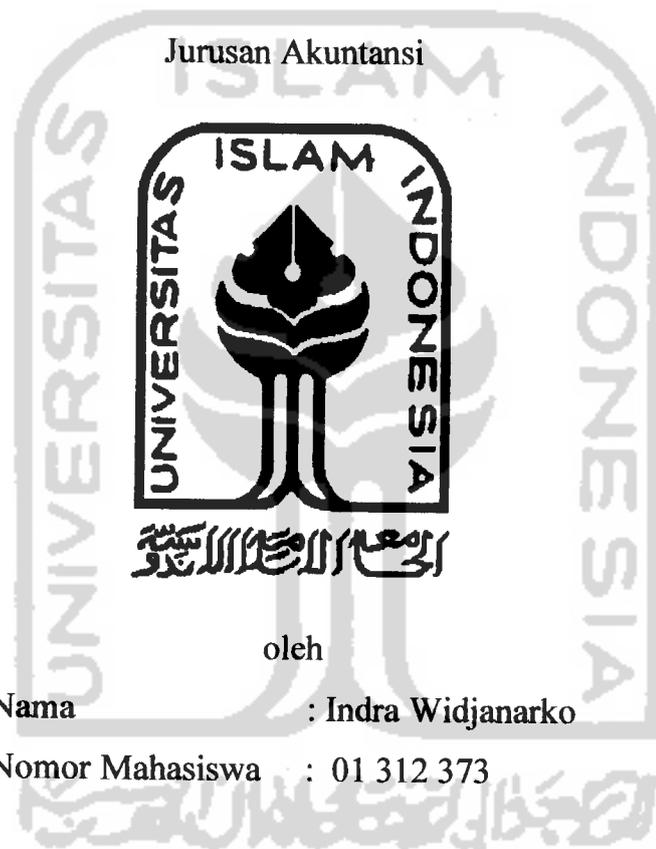


**PERBANDINGAN PENERAPAN
INTELLECTUAL CAPITAL REPORT
ANTARA DENMARK, SWEDEN DAN AUSTRIA
(STUDI KASUS SYSTEMATIC, SENTENSIA Q DAN OeNB)**

Penelitian Untuk Skripsi S1



Jurusan Akuntansi

oleh

Nama : Indra Widjanarko

Nomor Mahasiswa : 01 312 373

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2006**

**PERBANDINGAN PENERAPAN
INTELLECTUAL CAPITAL REPORT
ANTARA DENMARK, SWEDEN DAN AUSTRIA
(STUDI KASUS SYSTEMATIC, SENTENSIA Q DAN OeNB)**

SKRIPSI

disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat untuk
mencapai derajat Sarjana Strata-I jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi UII

Oleh:

Nama : Indra Widjanarko

Nomor Mahasiswa : 01 312 373

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2006**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Dan apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 7 Agustus 2006

Penyusun,



(Indra Widjanarko)

**PERBANDINGAN PENERAPAN
INTELLECTUAL CAPITAL REPORT
ANTARA DENMARK, SWEDEN DAN AUSTRIA
(STUDI KASUS SYSTEMATIC, SENTENSIA Q DAN OeNB)**

Hasil Penelitian

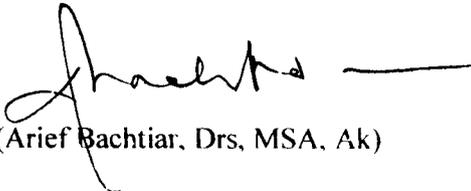
diajukan oleh

Nama : Indra Widjanarko
Nomor Mahasiswa : 01 312 373
Jurusan : Akuntansi

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal 7-Agustus-2006

Dosen Pembimbing,



(Arief Bachtiar, Drs, MSA, Ak)

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

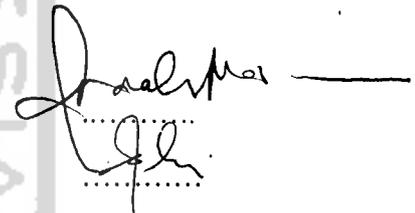
**Perbandingan Penerapan Intellectual Capital Report Antara
Denmark, Sweden Dan Austria (Studi Kasus Systematik, Sentensia
Q, Dan OeNB)**

Disusun Oleh: **INDRA WIDJANARKO**
Nomor mahasiswa: 01312373

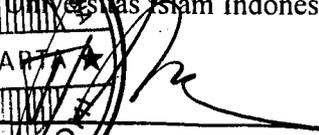
Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**
Pada tanggal : 18 September 2006

Pembimbing Skripsi/Penguji : Drs. Arief Bachtiar, MSA, Ak

Penguji : Dra. Reni Yendrawati, M.Si



Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia



Drs. Amal Ishak, M.Bus, Ph.D

HALAMAN PERSEMBAHAN



Skripsi ini kupersembahkan untuk:

- ❖ **Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya.**
- ❖ **Mamah dan Bapak atas doa dan kasih sayang yang tiada terputus.**
- ❖ **Raditya Widjayanto.**
- ❖ **Keluarga Sastro Sukarno dan Parto Sumardjo (Alm).**
- ❖ **Ika Ardiyansari**
- ❖ **Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.**

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmannirrahim

Assalamualaikum Wr Wb

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya, skripsi yang berjudul “Perbandingan Penerapan *Intellectual Capital Report* antara Denmark, Sweden dan Austria (Studi Kasus Systematic, Sentensia Q dan OeNB)” ini dapat diselesaikan.

Skripsi ini disusun sebagai tugas akhir guna memenuhi persyaratan untuk mencapai gelar sarjana Strata-1 pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis sadar bahwa skripsi ini tidak akan dapat terselesaikan tanpa bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, baik secara langsung, tidak langsung, moril ataupun material. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

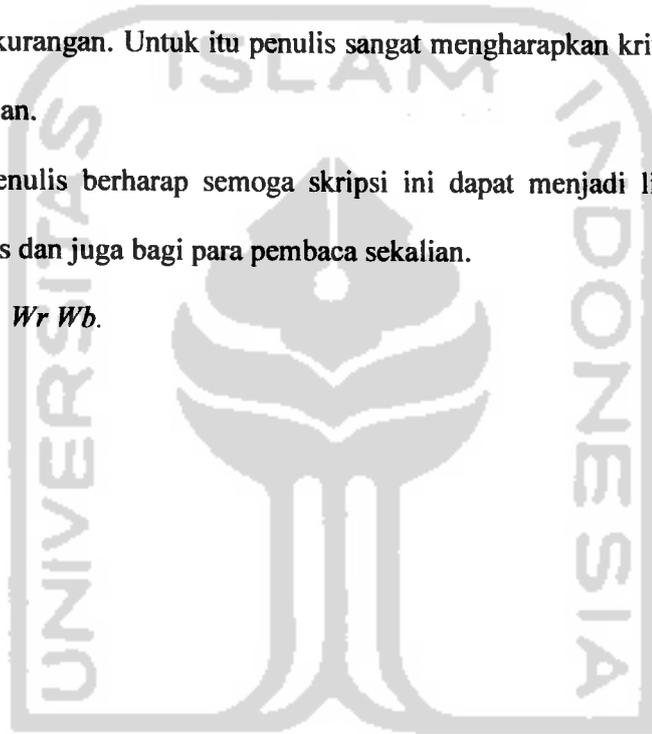
1. Allah SWT yang telah memberikan hidayah dan kemampuan kepada hambanya, sehingga dapat menyelesaikan tugas penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Asmai Ishak, Drs, M.Bus.,Ph.D, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Arief Bachtiar, Drs, MSA, Ak, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan waktunya, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
4. Seluruh karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia atas pelayanan, sarana dan prasarana yang diberikan dalam belajar selama ini.
5. Mamah dan Bapak atas doa restunya dan Raditya Widjayanto.
6. Ika Ardiyansari terima kasih banyak atas bantuan, dorongan, semangat dan pengertiannya.

7. Mbak Endah, makasih banget atas bantuannya.
8. Umar Syarif terima kasih atas semuanya kamu adalah teman sekaligus musuhku, Andri Lion Air, Aditya Perdana thanks for all dan teman-teman sambi legi gang mangga no 45 C.
9. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari pembaca sekalian.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat menjadi literatur yang berguna bagi penulis dan juga bagi para pembaca sekalian.

Wassalamualaikum Wr Wb.



Yogyakarta, 7 Agustus 2006

Penyusun,

(Indra Widjanarko)

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme.....	iii
Halaman Pengesahan	iv
Halaman Berita Acara.....	v
Halaman Persembahan.....	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi	ix
Abstrak	xi
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
 BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian <i>Intellectual Capital</i>	7
2.2 Pelaporan <i>Intellectual Capital</i>	14
 BAB III PROFIL PERUSAHAAN DAN METODE PENELITIAN	
3.1 Profil Perusahaan	
3.1.1 Systematic (Denmark)	17
3.1.2 Sentensia Q AB (Sweden).....	18

3.13 OeNB (Austria).....	20
3.2 Metode Penelitian	
3.2.1 Data Penelitian	21
3.2.2 Metode Analisis Data.....	22
BAB IV PEMBAHASAN	
4.1 Laporan <i>Intellectual Capital Systematic</i>	24
4.2 Laporan <i>Intellectual Capital Sentensia Q</i>	47
4.3 Laporan <i>Intellectual Capital OeNB</i>	58
4.4 Perbandingan Pelaporan <i>Intellectual Capital</i>	76
4.5 Implikasi <i>Intellectual Capital Report</i>	
4.5.1 Implikasi <i>Intellectual Capital Report</i> di ketiga perusahaan.....	81
4.5.2 Implikasi <i>Intellectual Capital Report</i> bagi akuntansi	82
4.5.3 Implikasi <i>Intellectual Capital Report</i> bagi Indonesia.....	88
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	90
5.2 Saran	91
REFERENSI	93

ABSTRAK

Intellectual Capital yang dibagi menjadi tiga pilar, *human capital*, *structural capital*, dan *customer capital* merupakan nilai lebih yang dimiliki perusahaan tetapi tidak dapat terungkap dengan baik melalui pelaporan keuangan perusahaan. *Intellectual capital* lebih banyak memiliki kandungan aktiva tidak berwujud sehingga menimbulkan kesulitan untuk melakukan pengelolaan, pengukurannya dan pelaporannya.

Beberapa perusahaan atas inisiatifnya sendiri menciptakan dan mengelola *Intellectual capital* dengan baik sesuai dengan kebutuhannya. Pelaporan *Intellectual Capital* sebagai suplemen yang secara sukarela ditempuh perusahaan dimana *Intellectual Capital* digambarkan dalam bentuk tabel, grafik, dan penjelasan yang menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam mengelola bisnisnya menunjukkan bahwa nilai lebih perusahaan yang selama ini terpendam dan tidak pernah terungkap dalam laporan keuangan ternyata bisa diungkapkan.

Penelitian ini mencoba menjelaskan, membandingkan dan memberikan sampel perusahaan yang telah melaporkan *Intellectual Capital* dan sejauh mana penerapannya pada perusahaan-perusahaan tersebut

Kesimpulan dari penelitian ini bahwa perusahaan Systematic telah menjelaskan dan melaporkan *Intellectual property* yang dimilikinya secara baik dibandingkan dengan Sintensia dan OeNB.



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Globalisasi, inovasi teknologi dan persaingan yang ketat pada abad ini memaksa perusahaan – perusahaan mengubah cara mereka menjalankan bisnisnya. Agar dapat terus bertahan dengan cepat perusahaan-perusahaan mengubah dari bisnis yang didasarkan pada tenaga kerja (*Labor-based business*) menuju *knowledge based business* (bisnis berdasarkan pengetahuan), dengan karakteristik utama ilmu pengetahuan. Seiring dengan perubahan ekonomi yang memiliki karakteristik ekonomi yang berbasis ilmu pengetahuan dengan penerapan manajemen pengetahuan (*knowledge management*) maka kemakmuran suatu perusahaan akan bergantung pada suatu penciptaan transformasi dan kapitalisasi dari pengetahuan itu sendiri.

Dalam sistem manajemen yang berbasis pengetahuan ini, maka modal yang konvensional seperti sumber daya alam, sumber daya keuangan dan aktiva fisik lainnya menjadi kurang penting dibandingkan dengan modal yang berbasis pada pengetahuan dan teknologi. Dengan menggunakan ilmu pengetahuan dan teknologi maka akan dapat diperoleh bagaimana cara menggunakan sumber daya lainnya secara efisien dan ekonomis yang nantinya akan memberikan keunggulan bersaing (Rupert 1998). Berkurangnya atau bahkan hilangnya aktiva tetap dalam neraca perusahaan tidak menyebabkan hilangnya penghargaan pasar.

Implementasi *Intellectual capital* merupakan sesuatu yang masih baru, bukan saja di Indonesia tetapi juga dilingkungan bisnis global, hanya beberapa

negara maju saja yang telah menerapkan konsep ini, contohnya Australia, Amerika dan Rusia. Pada Umumnya kalangan bisnis masih belum menemukan jawaban yang tepat mengenai nilai lebih apa yang dimiliki perusahaan. Nilai lebih ini sendiri dapat berasal dari kemampuan memproduksi suatu perusahaan sampai pada loyalitas pelanggan terhadap perusahaan. Nilai lebih ini dihasilkan oleh *Intellectual Capital* yang dapat diperoleh dari budaya pengembangan perusahaan maupun kemampuan perusahaan dalam memotivasi karyawannya sehingga produktivitas perusahaan dapat dipertahankan atau bahkan dapat meningkat.

Akuntansi dengan produk utamanya pelaporan keuangan telah lama dirasakan manfaatnya sebagai salah satu sarana untuk mengambil keputusan yang bermanfaat. Disadari oleh para pemakai pelaporan keuangan bahwa informasi yang disajikan memiliki berbagai keterbatasan yang melekat didalamnya seperti sifatnya yang umum, kuantitatif, histories, dinyatakan dalam unit uang, serta sarat akan taksiran (Statement Accounting Concept No. 1). Meskipun memiliki banyak keterbatasan, penggunaan pelaporan keuangan untuk berbagai kepentingan baik bagi pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan selama ini tetap diperlukan. Tetapi penyempurnaan dan kelengkapan informasi yang disajikan harus terus-menerus ditingkatkan dan disesuaikan dengan kebutuhan pengguna. Disadari pula bahwa pengguna eksternal utama pelaporan keuangan adalah para investor atau calon investor maka informasi yang memenuhi kebutuhan mereka untuk pengambilan keputusan sudah selayaknya mendapat perhatian.

Dewasa ini perekonomian dunia telah berkembang dengan begitu pesatnya yang antara lain ditandai dengan kemajuan di bidang teknologi

informasi, yang antara lain ditandai dengan kemajuan di bidang teknologi informasi, persaingan yang ketat, pertumbuhan inovasi yang luar biasa yang mengakibatkan banyak perusahaan juga mengubah cara bisnisnya. Perubahan proses bisnis, munculnya berbagai pemahaman baru mengenai proses produksi, peran konsumen dan juga pandangan perusahaan terhadap peran penting sumber daya manusia memiliki dampak pada pelaporan keuangan. Pelaporan keuangan yang fokusnya pada kinerja keuangan perusahaan sering dirasa kurang memadai sebagai suatu pelaporan kinerja perusahaan. Ada sesuatu yang lain yang perlu disampaikan kepada pengguna pelaporan keuangan yang bisa menjelaskan nilai lebih yang dimiliki perusahaan seperti inovasi, penemuan, pengetahuan dan keterampilan sumber daya manusia, relasi dengan konsumen dan sebagainya yang sering diistilahkan sebagai *knowledge capital* (modal pengetahuan) atau *Intellectual capital* yang sulit disampaikan kepada pihak luar perusahaan karena belum adanya standar akuntansi yang mengaturnya. Akibatnya, nilai lebih yang dimiliki perusahaan ini tidak pernah diketahui oleh pihak luar perusahaan, bahkan perusahaan sendiri seringkali tidak menyadari adanya keunggulan yang dimilikinya karena nilai seperti itu tidak memiliki wujud dan tidak mudah dikelola maupun diukur.

Menurut *International Federation of Accountants* (IFAC), *Intellectual Capital* sinonim dengan *intellectual property* (hak intelektual), *intellectual asset* (aset intelektual), dan *knowledge asset* (aset pengetahuan), modal ini dapat diartikan sebagai saham atau modal yang berbasis pada pengetahuan yang dimiliki perusahaan. Hal ini juga merupakan hasil akhir dari proses transformasi

pengetahuan atau pengetahuan itu sendiri yang dijadikan dalam bentuk aset atau hak intelektual perusahaan. Lebih lanjut IFAC juga mengestimasi bahwa pada saat ini 50-90 persen nilai perusahaan ditentukan oleh manajemen atas *intellectual capital* bukan manajemen terhadap aktiva tetap. .

Kesulitan terbesar dalam melaporkan *Intellectual Capital*, dan aktiva tidak berwujud lainnya adalah dalam penilaiannya. Untuk itu perusahaan perlu memberikan informasi non financial yang terkait dengan *Intellectual Capital* dan aktiva tidak berwujud. Sehingga dapat ditemukan suatu pendekatan yang berimbang dalam menilainya.

Karena minimnya informasi mengenai *Intellectual Capital* di Indonesia maka Penelitian ini membahas dan memberikan informasi yang penulis peroleh tentang *Intellectual Capital* di beberapa negara. Selanjutnya (Abidin dalam Suwarjuwono,2003) menyatakan bahwa jika perusahaan – perusahaan tersebut mengacu pada perkembangan yang ada, yaitu manajemen yang berbasis pengetahuan, maka perusahaan – perusahaan di Indonesia akan dapat bersaing dengan menggunakan keunggulan kompetitif yang diperoleh melalui inovasi – inovasi kreatif yang dihasilkan oleh *intellectual capital* yang dimiliki oleh perusahaan. Hal ini akan mendorong terciptanya produk – produk yang semakin *favourable* di mata konsumen.

Oleh karena itu *Intellectual Capital* telah menjadi aset yang sangat bernilai dalam dunia bisnis modern. Hal ini menimbulkan tantangan bagi para akuntan untuk mengidentifikasi, mengukur dan mengungkapkannya dalam laporan keuangan.

Laporan keuangan tradisional telah dirasa gagal untuk dapat menyajikan informasi penting ini. Bagi perusahaan yang sebagian besar asetnya dalam bentuk *Intellectual Capital*, tidak adanya informasi ini akan menyesatkan, karena dapat mempengaruhi kebijakan perusahaan. Oleh karena itu laporan keuangan harus dapat mencerminkan adanya aktiva tidak berwujud dan besarnya nilai diakui. Adanya perbedaan yang besar antara nilai pasar dan nilai yang dilaporkan akan membuat laporan keuangan menjadi tidak berguna untuk pengambilan keputusan.

Konsep dasar *Intellectual Capital* telah mendapat perhatian besar berbagai kalangan terutama para akuntan. Fenomena ini menurut mereka untuk mencari informasi yang lebih rinci mengenai hal – hal yang berkaitan dengan pengelolaan *Intellectual Capital* mulai dari cara pengidentifikasian, pengukuran sampai pengungkapannya dalam laporan keuangan perusahaan.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas, maka bagaimana penerapan pelaporan *Intellectual Capital* di negara Denmark, Swedia dan Austria?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perbandingan penerapan pelaporan *Intellectual Capital* di negara Denmark, Swedia dan Austria.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, yaitu :

1. Mengkaji literatur – literatur yang berkaitan dengan pengukuran dan pelaporan *Intellectual Capital*.
2. Untuk memperoleh pemahaman dan gambaran yang komprehensif terhadap perkembangan pemikiran pengukuran *Intellectual Capital* serta pengungkapannya dalam laporan keuangan perusahaan.
3. Memberikan referensi dalam meneliti pengungkapan *Intellectual Capital* di Indonesia



BAB II

LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang berkaitan dengan tema ini secara mendalam dan lebih spesifik, penjelasan mengenai penelitian sebelumnya dan alasan serta tujuan melaporkan dan mengukur *Intellectual Capital*.

2.1 Pengertian *Intellectual Capital*

Sebelum kita mengukur sesuatu, maka kita harus mengetahui apa yang akan kita ukur. Begitupun halnya dengan *intellectual capital*, bagaimana seharusnya *intellectual capital* didefinisikan. Hal ini membutuhkan suatu definisi yang secara umum dapat diterima yang nantinya akan menjadi awal menuju standarisasi.

Klein dan Prusak menyatakan apa yang kemudian menjadi standar pendefinisian *intellectual capital*, yang kemudian dipopularisasikan oleh Stewart (1994). Menurut Klein dan Prusak "...we can define *intellectual capital* operationally as *intellectual material that has been formalized, captured, and leveraged to produce a higher valued asset*" (Stewart 1994).

Menurut Sveiby (1998) "*the invisible intangible part of the balance sheet can be classified as a family of three, individual competence, internal structural, and external structure*". Sementara itu Leif Edvinsson seperti yang dikutip oleh Brinker (2000:np) menyamakan *Intellectual Capital* sebagai jumlah

dari *human capital*, dan *structural capital* (misalnya, hubungan dengan konsumen, jaringan teknologi informasi dan manajemen).

The Society of Management Accountants of Canada (SMAC) mendefinisikan *intellectual assets* sebagai berikut : *In balance sheet are those knowledge- based items, which the company owns which will produced a future stream of benefits for the company* (IFAC 1998).

Banyak para praktisi yang menyatakan bahwa *Intellectual Capital* terdiri dari tiga elemen utama (Stewart 1998, Sveiby 1997, Saint-Onge 1996, Bontis 2000) yaitu :

1. *Human Capital* (modal manusia)

Human Capital merupakan *lifeblood* dalam modal intelektual. Disinilah sumber *innovation* dan *improvement*, tetapi merupakan komponen yang sulit untuk diukur. *Human capital* juga merupakan tempat bersumbernya pengetahuan yang sangat berguna, keterampilan, dan kompetensi dalam suatu organisasi atau perusahaan. *Human capital* mencerminkan kemampuan kolektif perusahaan untuk menghasilkan solusi terbaik berdasarkan pengetahuan yang dimiliki oleh orang-orang yang ada dalam perusahaan tersebut. *Human capital* akan meningkat jika perusahaan mampu menggunakan pengetahuan yang dimiliki oleh karyawannya. (Brinker, 2000) memberikan beberapa karakteristik dasar yang dapat diukur dari modal ini, yaitu *training programs, credential, experience, competence, recruitment, mentoring, learning programs, individual potential and personality*.

2. *Structural Capital* atau *Organizational Capital* (modal organisasi)

Structural Capital merupakan kemampuan organisasi atau perusahaan dalam memenuhi proses rutinitas perusahaan dan strukturnya yang mendukung usaha karyawan untuk menghasilkan kinerja intelektual yang optimal serta kinerja bisnis secara keseluruhan, misalnya: system operasional perusahaan, proses *manufacturing*, budaya organisasi, filosofi manajemen dan semua bentuk *intellectual property* yang dimiliki perusahaan. Seorang individu dapat memiliki tingkat intelektualitas yang tinggi, tetapi jika organisasi memiliki sistem dan prosedur yang buruk maka *intellectual capital* tidak dapat mencapai kinerja secara optimal dan potensi yang ada tidak dapat dimanfaatkan secara maksimal.

3. *Relational Capital*

Elemen ini merupakan komponen modal intelektual yang memberikan nilai secara nyata. *Relational Capital* merupakan hubungan yang harmonis/*association network* yang dimiliki oleh perusahaan dengan para mitranya, baik yang berasal dari para pemasok yang andal dan berkualitas, berasal dari pelanggan yang loyal dan merasa puas akan pelayanan perusahaan yang bersangkutan, berasal dari hubungan perusahaan dengan pemerintah maupun dengan masyarakat sekitar. *Relational Capital* dapat muncul dari berbagai bagian diluar lingkungan perusahaan yang dapat menambah nilai bagi perusahaan tersebut. Edvinsson seperti yang dikutip oleh (Brinker, 2000) menyarankan pengukuran beberapa hal berikut ini yang terdapat dalam modal pelanggan, yaitu:

1). *Customer Profile.*

Siapa pelanggan-pelanggan kita, dan bagaimana mereka berbeda dari pelanggan yang dimiliki oleh pesaing. Hal potensial apa yang kita miliki untuk meningkatkan loyalitas, mendapatkan pelanggan baru, dan mengambil pelanggan dari pesaing.

2). *Customer Duration.*

Seberapa sering pelanggan kita berbalik kepada kita? Apa yang kita ketahui tentang bagaimana dan kapan pelanggan akan menjadi pelanggan yang loyal? Serta seberapa sering frekuensi komunikasi kita dengan pelanggan.

3). *Customer Role.*

Bagaimana kita mengikutsertakan pelanggan ke dalam desain produk, produksi dan pelayanan.

4). *Customer Support.*

Program apa yang digunakan untuk mengetahui kepuasan pelanggan.

5). *Customer Success.*

Berapa besar rata-rata setahun pembelian yang dilakukan oleh pelanggan.

Partanen (1998) menyebutkan bahwa perbedaan yang sangat mencolok dari pengelompokan *intellectual capital* dinyatakan oleh Annie Brooking. Brooking mengelompokkan *intellectual capital* sebagai berikut :

1). *Market asset* atau *customer asset*

Terdiri dari *brand*, konsumen, loyalitas konsumen, jaringan distribusi, pemasok dan lain-lain.

2). *Human-centered asset*

Terdiri dari keterampilan dan keahlian, kemampuan menyelesaikan masalah, gaya kepemimpinan, dan segala sesuatu yang berkaitan dengan karyawan.

3). *Intellectual property asset*

Yang berupa kecakapan teknik, merek dagang, paten dan hal-hal yang tidak berwujud lainnya yang berhubungan dengan hak cipta.

4). *Infrastructure asset.*

Yaitu seluruh hal yang berkaitan dengan teknologi, proses dan metodologi yang memungkinkan sebuah perusahaan berfungsi.

Dari Pengertian *Intellectual Capital* diatas maka dalam persaingan bisnis global mengarah kepada perekonomian berbasis informasi dan pengetahuan yang menyebabkan terjadinya pergeseran paradigma yang menurut kesiapan berbagai perusahaan yang ada untuk bersaing memasuki pasar dengan menciptakan nilai dari setiap produk atau jasa yang dihasilkan. Bahwa persaingan merupakan inti keberhasilan atau kegagalan perusahaan. Lebih jauh lagi dijelaskan bahwa persaingan memerlukan ketepatan aktivitas perusahaan seperti inovasi, budaya kerja yang baik. Semua aktivitas itu diperlukan untuk dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Dan salah satu pendukung peningkatan kinerja adalah modal yang dipunyai perusahaan dalam bentuk *knowledge* atau yang sekarang disebut *Intellectual Capital*.

Dalam persaingan ini kekuatan perusahaan tidak hanya terletak pada modal perusahaan yang dapat dilihat dari *tangible assets* tapi ada pengakuan bahwa aktiva perusahaan yang paling berharga saat ini adalah pengetahuan

(*knowledge*) dari setiap SDM yang ada dalam perusahaan. Keberhasilan menciptakan nilai dari suatu produk bukan terletak pada pabrik dan bangunan tapi terletak pada pikiran manusia yang berada dibelakang penciptaan nilai dari produk tersebut.

Tujuan penciptaan nilai oleh perusahaan dilakukan dengan melibatkan berbagai pihak dalam perusahaan, dan untuk menciptakan nilai tersebut perlu pemahaman yang baik tentang bagaimana kita memahami konsumen dan mengetahui apa yang dibutuhkan oleh konsumen. Sehingga ketika produk kita sampai ketangan konsumen dan digunakan maka mereka akan merasakan bahwa mereka mendapatkan suatu produk yang sesuai dengan kebutuhan dan pengorbananya (nilai bayar). Pemahaman yang baik tentang nilai antara konsumen dan perusahaan akan sangat menentukan strategi atau langkah-langkah yang bisa digunakan untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan mempertahankan loyalitas pelanggan.

Intellectual Capital selalu berhubungan dengan sumber daya manusia dan merupakan *assets* tak berwujud yang dipunyai perusahaan sehingga disebut juga sebagai *human capital*. *Human capital* diartikan sebagai manusia sendiri yang secara personal dipinjamkan kepada perusahaan dengan kapabilitas individunya dan komitmen, pengetahuan dan pengalaman pribadi. Walaupun tidak semata-mata dilihat dari individual tapi juga sebagai tim kerja yang memiliki hubungan pribadi baik di dalam maupun di luar perusahaan.

Apa yang dapat disimpulkan diatas dari konsep dan uraian diatas. Bahwa kemampuan suatu perusahaan untuk melihat dan memanfaatkan *Intellectual*

Capital yang dimiliki perusahaan akan merupakan suatu jalan pada penciptaan kekayaan perusahaan atau dengan kata lain akan merupakan jalan menuju pencapaian keunggulan bersaing. Sebab dengan *Intellectual Capital* yang bersumber pada manusia, manajer perusahaan dapat memformulasikan *competitive strategic* melalui inovasi dan penciptaan nilai. Sebab pengetahuan (*knowledge*) akan menjadi lebih utama dalam membangun keunggulan bersaing dibandingkan dengan sumber daya keuangan yang dimiliki perusahaan. *Intellectual Capital* mempunyai hubungan dan peran nyata serta positif baik dalam strategi maupun operasional dalam menciptakan nilai serta implikasinya pada kemampuan perusahaan untuk menciptakan keunggulan bersaing, sehingga manajemen perlu untuk menaruh perhatian dan mengelola *Intellectual Capital*.

Penelitian terhadap pelaporan *Intellectual Capital* ini juga dilakukan oleh Guthrie dan Petty (2000) yang melakukan penelitian terhadap 20 perusahaan di Australia yang telah terdaftar pada bursa efek (Satyo 2000; Mouritsen et al. 2000). Penelitian ini mengacu pada model pembagian modal intelektual, dimana 30% indikator digunakan untuk mengungkapkan *human capital*, 30% *organizational capital (internal structure)* dan 40% *customer capital (external structure)*. Disamping hal-hal diatas, riset Guthrie dan Petty (2000) menunjukkan bahwa:

- 1). Pengungkapan modal intelektual lebih banyak (95%) disajikan secara terpisah dan tidak ada yang disajikan dalam angka atau kuantitatif. Hal ini mendukung pandangan yang selama ini kuat yaitu aktiva tidak berwujud atau modal intelektual sulit untuk dikuantifikasikan.

- 2). Pengungkapan mengenai modal eksternal lebih banyak dilakukan oleh perusahaan. Tidak terdapat pola tertentu dalam laporan-laporan tersebut. Hal-hal yang banyak diungkapkan menyebar diantara ketiga elemen modal intelektual.
- 3). Pelaporan dan pengungkapan modal intelektual dilakukan masih secara sebagian dan belum menyeluruh.
- 4). Secara keseluruhan perusahaan menekankan bahwa modal intelektual merupakan hal penting untuk menuju sukses dalam menghadapi persaingan masa depan. Namun, belum terdapat standar untuk melaporkannya yang diakui secara internasional.

Penelitian secara mendalam terhadap pembuatan laporan modal intelektual dilakukan oleh P.N.Bukh dari Aarhus School of Business School dan H.T.Larsen serta Jan Mouritsen dari Copenhagen Business School. Penelitian ini merupakan proyek yang dilaksanakan selama tiga tahun oleh The Danish Agency for Development of Trade and Industry, Copenhagen Business School, University of Aarhus dan Arthur Andersen dengan 19 perusahaan Denmark. Proyek ini bertujuan untuk membantu ke-19 perusahaan tersebut untuk membuat *intellectual capital statement* tahun 1998 dan 1999 yang disesuaikan dengan situasi dan kondisi perusahaan.

2.2 Pelaporan *Intellectual Capital*

Perusahaan-perusahaan melakukan pelaporan *Intellectual Capital* karena berbagai alasan. Lima alasan perusahaan-perusahaan melaporkan *Intellectual Capital* adalah :

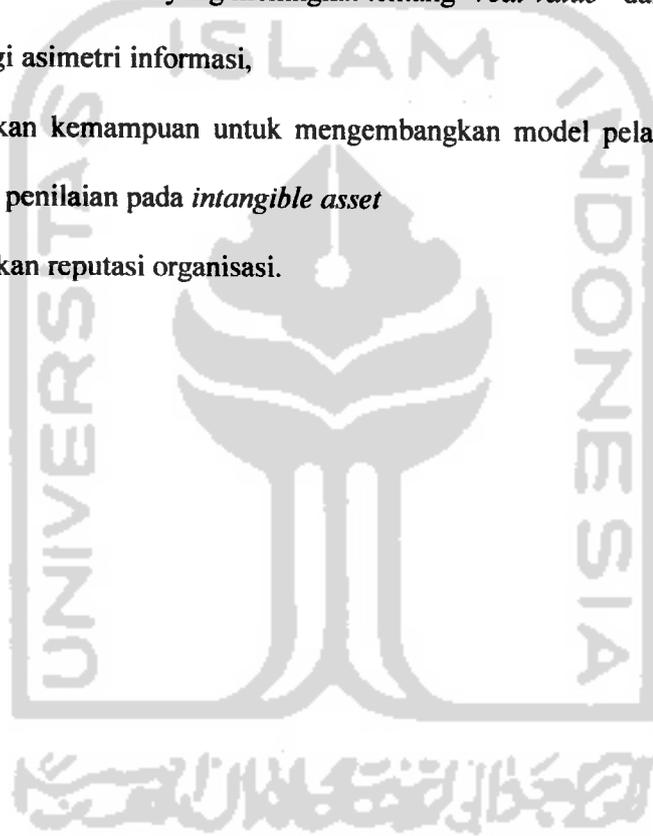
- 1) Pelaporan *Intellectual Capital* dapat membantu organisasi merumuskan strategi bisnis. Dengan mengidentifikasi dan mengembangkan *Intellectual Capital* suatu organisasi untuk mendapatkan *competitive advantage*.
- 2) Pelaporan *Intellectual Capital* dapat membawa pada pengembangan indikator-indikator kunci prestasi perusahaan yang akan membantu mengevaluasi hasil-hasil pencapaian strategi.
- 3) Pelaporan *Intellectual capital* dapat membantu mengevaluasi merger dan akuisisi perusahaan, khususnya untuk menentukan harga yang dibayar oleh perusahaan pengakuisisi.
- 4) Menggunakan pelaporan *Intellectual Capital nonfinancial* dapat dihubungkan dengan rencana intensif dan kompensasi perusahaan. Alasan pertama sampai dengan keempat, merupakan alasan internal dari perusahaan dalam melaporkan *Intellectual Capital*.
- 5) Alasan ini merupakan alasan eksternal perusahaan yaitu mengkomunikasikan pada *stakeholder* eksternal tentang *Intellectual Property* yang dimiliki perusahaan.

Daniel Andiersen mengajukan daftar yang lebih pendek mengenai alasan-alasan perusahaan melaporkan *Intellectual Capital* yaitu untuk meningkatkan manajemen perusahaan, untuk meningkatkan pelaporan eksternal dan untuk memenuhi faktor-faktor perundang-undangan dan transaksi. Sumber-sumber *intangible* perlu untuk dikelola dengan perhatian yang lebih. Pengelolaan yang efektif dari *Intellectual Property* juga dapat membantu mengukur *Intellectual Property*. Pengukuran *Intellectual Capital* yang baik akan melengkapi

pengukuran secara *financial*, memberikan *feedback* mekanisme dari tindakan-tindakan, memberikan informasi untuk mengembangkan strategi-strategi baru.

Meningkatkan pelaporan eksternal mengenai *Intellectual Capital* dapat dengan cara (Andiarsen dalam Holmen, 2005) :

- 1 Menghapus perbedaan antara *book value* dengan *market value*,
- 2 Menyediakan informasi yang meningkat tentang “*real value*” dari organisasi,
- 3 Mengurangi asimetri informasi,
- 4 meningkatkan kemampuan untuk mengembangkan model pelaporan dengan melakukan penilaian pada *intangible asset*
- 5 Meningkatkan reputasi organisasi.



BAB III

PROFIL PERUSAHAAN DAN METODE PENELITIAN

Pada bab ini penulis menjelaskan profil perusahaan dan metode penelitian yang terdiri dari data yang digunakan dalam penelitian serta metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini.

3.1 Profil Perusahaan

3.1.1 Perusahaan Systematic (Denmark)

Systematic, merupakan perusahaan *software* privat terbesar di Denmark, dan sedang berkembang. *Turnover* pada tahun 2002/3 meningkat dari 26% sampai 31,6 juta euro, perusahaan ini melakukan investasi pada R&D dan melakukan suatu pelatihan. Systematic akan terus meningkatkan kualitas profesionalisme dalam memberikan solusi dan membina hubungan yang baik terhadap konsumen dan pekerja.

Pada tahun 2003, Systematic menerima beberapa penghargaan atas kemampuannya dalam menumbuhkan dan menciptakan pasar internasional serta mendorong komitmen pekerja. Systematic berpartisipasi secara aktif dalam program penelitian bersama dengan Universitas dan institusi lain.

Untuk beberapa tahun Systematic berkembang baik dalam meningkatkan profit maupun kegiatan bisnisnya. Systematic akan memberikan *value* untuk semua *stakeholder* perusahaannya, meskipun tekanan pekerjaan semakin besar. Pada saat tingkat globalisasi dan perkembangan *software* di Asia dan Eropa Timur

secara konstan meningkat, Systematic berada pada tingkatan kualitas tertinggi. Perusahaan ini dapat memberikan solusi yang paling kompleks dan kritis.

Pada bulan September 2003, jumlah tenaga kerja Systematic sebanyak 344 staff. Dalam tujuh tahun terakhir perusahaan ini telah menginvestasikan lebih dari 68.000 jam kerja ahli mesin. Pada April 2004, perusahaan ini berhasil memperoleh peringkat keempat pada *Capability Maturity Model Integration* (IMMI), suatu model yang diakui secara internasional. Perusahaan ini bermaksud untuk dapat meraih tingkat 5 pada tahun 2005, yang merupakan tingkat *Maturity* tertinggi. Hal tersebut akan menempatkan Systematic diantara perusahaan-perusahaan *software* terbaik diseluruh dunia.

Systematic mengembangkan dan menyatukan *software* untuk mewujudkan misi dalam menciptakan *critical system* bagi sektor pertahanan, sektor kesehatan dan perusahaan-perusahaan industri serta pelayanan.

Visi perusahaan Systematic adalah mendapatkan pengakuan secara internasional sebagai suatu *supplier software professional* bagi sektor pertahanan dan sektor kesehatan dalam hal:

- 1 Sistem informasi manajemen yang kompleks
- 2 Penetapan dan penyatuan IT
- 3 Pertukaran data yang terstruktur

3.1.2 Perusahaan Sentensia Q AB (Swedia)

Sentensia adalah perusahaan yang menawarkan jasa konsultan yang terkenal dalam prasarana Teknologi dengan fokus pada organisasi, keamanan dan komunikasi. Perusahaan Sentensia membantu para pelanggannya dengan

menganalisa, mengatasi masalah dengan tujuan akhir yang memberikan keuntungan bagi pelanggannya. Perusahaan Sentensia memiliki pengalaman luas tentang para pelanggan dalam aneka cabang bisnis dan setiap tingkatan mengenai kemampuan yang luas dan pendokumentasian yang baik. Perusahaan ini digambarkan sebagai perusahaan terkemuka dalam spesialisasi teknis dan diorientasikan pada kemampuan bisnis. Dalam semua pelayanan perusahaan Sentensia berusaha keras untuk menyumbang dan mendukung pengembangan bisnis perusahaan dengan menggunakan teknologi dan pengetahuan untuk menciptakan solusi yang baru.

Tiga komponen penting Sintensia Q :

- 1 Pengembangan dalam fokus setiap area
- 2 Kekuatan bisnis dan penggunaan teknologi
- 3 Kinerja profesional dan kejujuran

Daerah penting dalam kemampuan bagi perusahaan:

- 1 Memberikan solusi teknologi informasi yang berbasis internet
- 2 Telekomunikasi-data/jaringan, jasa dan area pemasaran
- 3 Keamanan-analisis, solusi/ pemecahan dan jasa solusi untuk kerja sama e-bisnis
- 4 Metode dan model untuk pengembangan bisnis dan teknologi

Sentensia Q menawarkan jasa konsultan yang terkenal dalam prasarana Teknologi Informasi dengan fokus pada organisasi, keamanan dan komunikasi. Perusahaan ini membantu para pelanggannya dengan tujuan dapat meningkatkan kemampuan bersaing dan lebih efisien dalam mengembangkan proses bisnis dan

prestasi dan memberikan solusi yang dapat diandalkan. Sasaran jangka panjang perusahaan ini membangun hubungan baik dengan para pelanggannya. Perusahaan ini bertindak dalam bisnis secara baik dengan mengutamakan kejujuran dan profesional dalam bekerja. Tenaga kerja pada perusahaan ini selalu berpedoman pada perencanaan untuk kualitas bekerjanya. Dalam menciptakan kesuksesan bagi perusahaan, pengetahuan merupakan hal yang sangat penting untuk menjalankan bisnis perusahaan dan kegiatan agar berfungsi secara efisien.

3.1.3 Oesterreichische Nationalbank (OeNb) (Austria)

Oesterreichische Nationalbank (OeNb) adalah bank sentral yang berlokasi di Wiena, di Negara Republik Austria. Bank ini merupakan bagian dari *European System of Central Bank (ESCB)* dan sistem mata uang Eropa (Eurosystem). OeNB menyusun kebijakan moneter dan membuat keputusan kebijakan ekonomi di Austria dan daerah Eropa. Pemerintah memiliki hak atas saham OeNB dan total modal OeNB 12 juta Euro, karena separuh dari modal itu dipegang oleh pemerintahan federal dan separuhnya lagi dimiliki oleh pemilik dan pegawai organisasi.

Tugas utama OeNB berorientasi pada kebijakan stabilitas moneter dalam sistem mata uang Euro, usaha perlindungan stabilitas keuangan di Austria dan memenuhi harapan masyarakat umum dan komunitas bisnis di Austria dengan kualitas yang baik. Tujuan dari mengelola penerimaan kekayaan yaitu untuk menjaga stabilitas mata uang Euro, menganalisa ekonomi secara cepat, menyusun data statistik. Bank ini aktif di organisasi internasional dan bertanggung jawab pada kekeliruan sistem pembayaran, selanjutnya OeNB menjalankan sistem

pembayaran pada mata uang Euro, mengembangkan pengetahuan tenaga kerjanya dan memahami masyarakat umum mengenai pembuat keputusan untuk kebijakan komunikasi secara menyeluruh dan mendukung penelitian di Austria.

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Data Penelitian

Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data kualitatif, yaitu *Intellectual Capital report*, jurnal-jurnal akuntansi, buku-buku, majalah-majalah akuntansi dan data dari Internet. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menerapkan metode penelitian deskriptif komparatif yang membandingkan penerapan *Intellectual Capital* di negara Denmark, Swedia dan Austria.

Dalam penelitian ini, penulis membandingkan penerapan *Intellectual Capital report* antara Perusahaan Denmark, Swedia dan Austria. Penulis memilih negara Denmark, Swedia dan Austria karena negara-negara Eropa merupakan negara berkembang dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang pesat. Penulis juga ingin menguji bagaimana sample perusahaan di Denmark, Swedia dan Austria dalam menerbitkan *Intellectual Capital report* khususnya dalam hal *voluntary Intellectual Capital disclosure*. Hal ini bertujuan untuk membandingkan praktek *disclosure Intellectual Capital* pada negara Denmark, Swedia dan Austria.

3.2.2 Metode Analisis Data.

Untuk menjawab permasalahan, metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif komparatif. Penelitian ini diawali dengan menjelaskan *Intellectual Capital Report Systematic*, Sentensia Q dan OeNB. Penjelasan ini meliputi unsur-unsur yang diungkapkan dalam *Intellectual Capital Report Systematic*, Sentensia Q dan OeNB. Dalam penelitian ini penulis akan menganalisis dan membandingkan penerapan pelaporan *Intellectual Capital* di perusahaan Systematic, Sentensia Q dan OeNB. Hasil perbandingan tersebut digunakan untuk membuat kesimpulan.

Penerapan *Intellectual Capital* pada perusahaan Systematic yaitu Systematic menjelaskan sumber-sumber dasar yang dimiliki oleh perusahaan systematic dan bagaimana sumber-sumber daya tersebut bekerja menciptakan nilai, dan digunakan oleh systematic untuk keunggulan bersaing. Systematic menggolongkan sumber-sumber daya tersebut dalam laporan *Intellectual Capital* menjadi beberapa komponen yaitu :

- *Knowledge Narrative*
- *Management challenges*
- *Initiative*
- *Indicator*

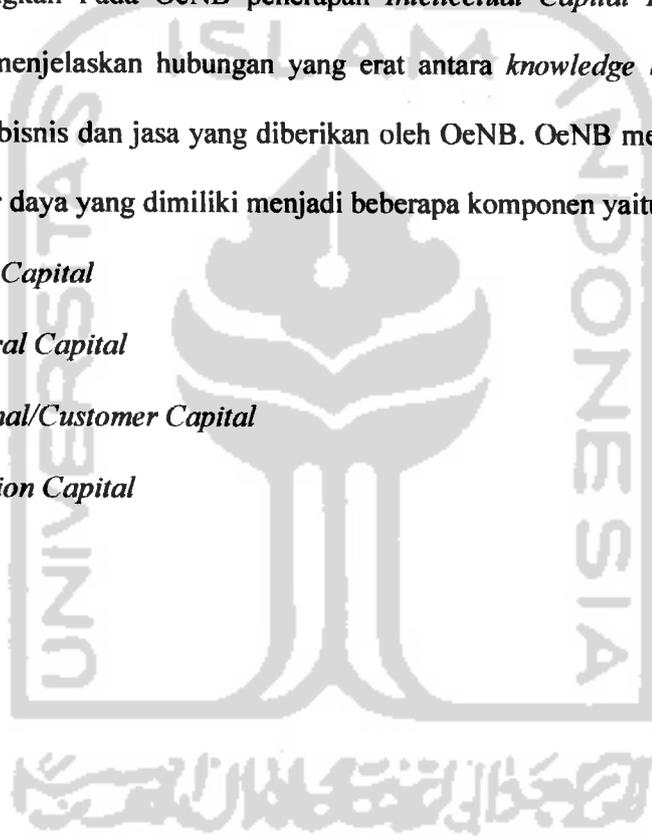
Pada perusahaan Sentensia Q, perusahaan ini dalam penerapannya menggambarkan tentang strategi bisnis yang akan dilaksanakan oleh perusahaan berdasarkan indikator yang dilaporkan dalam *Intellectual Capital Report*.

Perusahaan ini menggolongkan indikator-indikator tersebut dalam laporan *Intellectual Capital Report* menjadi beberapa komponen:

- *Human Capital*
- *Structural Capital*
- *Customer Capital*

Sedangkan Pada OeNB penerapan *Intellectual Capital Report* dalam penyajiannya menjelaskan hubungan yang erat antara *knowledge based capital* dengan proses bisnis dan jasa yang diberikan oleh OeNB. OeNB menggolongkan sumber-sumber daya yang dimiliki menjadi beberapa komponen yaitu:

- *Human Capital*
- *Structural Capital*
- *Relational/Customer Capital*
- *Innovation Capital*



BAB IV

PEMBAHASAN

Pada bab ini peneliti menjelaskan isi dari pelaporan *Intellectual Capital* di tiap-tiap perusahaan di negaranya dan perbandingan penerapan *Intellectual Capital* di perusahaan Systematic, Sentensia Q dan OeNB.

4.1 Laporan *Intellectual Capital* Systematic (Denmark)

Pelaporan *Intellectual Capital* perusahaan Systematic berisi

1. Profil perusahaan
2. Model Pelaporan *Intellectual Capital*
3. Kebijakan-kebijakan Akuntansi Dan Laporan Auditor

Laporan *Intellectual Capital* Systematic mengukur kinerja dari empat bidang utama: *finance, customers, processes* dan *employees*. Sebagai suatu model untuk laporan *Intellectual Capital*, Systematic telah memilih mengikuti pedoman utama yang direkomendasikan oleh *Danish Ministry of Science, Technology and Innovation*.

1. Profil Perusahaan

Keempat hal dalam laporan *Intellectual Capital* Systematic, dirancang untuk memberi informasi kepada konsumen, pekerja dan patner Systematic berupa suatu pengetahuan tentang perusahaan termasuk bagaimana Systematic mengarahkan 3 tantangan utama didalam *knowledge managent*:

- *Partnership with costumers* (hubungan dengan konsumen)
- *Software process improvement* (proses pengembangan *software*)

- *Employee care and competence development* (perhatian terhadap pekerja dan pengembangan kemampuan tenaga kerja)

Area Bisnis:

- Menyediakan *critical system* bagi sektor pertahanan dan kesehatan serta ahli dalam mengkomando dan pengendalian sistem untuk militer dan pencatatan pasien secara elektronik bagi rumah sakit.
- Melaksanakan kegiatan-kegiatan bisnis yang kompleks.
- Pelayanan-pelayanan yang professional bagi perusahaan publik dan privat
- Spesialisasi pada aplikasi integrasi, keamanan data dan manajemen proyek
- Tingkat kepuasan konsumen yang tinggi: 4,3 dalam skala 1 sampai 5

Tenaga kerja:

- Staff: 344 orang pada bulan September 2003.
- 70% dari semua ahli sistem mesin mempunyai gelar MSc atau Phd
- Kepuasan pekerja yang tinggi dan perputaran (keluar masuk) karyawan yang rendah

Proses-Proses:

- Merupakan salah satu perusahaan software dengan sertifikat tertinggi di Eropa dalam *process maturity*: SEI-Sertifikat MMI tingkat 4.
- Kualitas sistem pengendalian bersertifikat menurut ISO 9001: 2000 dan AQAP 110 dan 150

Keuangan:

- *Turnover* group pada tahun 2002/03: 31,6 juta euro.
- *Profits* pada tahun 2002/03: 3,1 juta euro.

- *Equity* :7,5 juta euro, rasio ekuitas 40% dan tidak ada hutang dengan bank.

Systematic merupakan suatu perusahaan sistem dan *software independent* yang berfokus pada solusi IT yang kompleks dan kritis di dalam sistem informasi dan komunikasi. Konsumen Systematic khususnya adalah departemen IT profesional dan perusahaan-perusahaan besar yang telah berpengalaman dalam menerapkan sistem dan *software* yang kompleks. Solusi-solusi yang diberikan Systematic dikembangkan dan digunakan industri pertahanan, kesehatan, pabrik dan pelayanan.

Kantor pusat Systematic berlokasi di Aarhus dengan kantor cabang di Copenhagen dan mempunyai cabang yang berada di Inggris dan Amerika.

Core Competence dari Systematic termasuk:

- Sistem Informasi Manajemen –seperti pencatatan pasien secara elektronik dan system perencanaan misi
- Aplikasi Penyatuan: pertukaran informasi elektronik antara sistem IT
- *Interoperability*: data pertukaran jelas antara unit-unit militer
- Keamanan Data: mengganti data yang benar antara patner-patner yang tepat
- Manajemen Proyek: Mengantarkan tepat waktu dengan harga dan kualitas yang telah disepakati

Produk Software – Menciptakan Produk Baru

Kurang lebih 14 % dari *turnover* kelompok dihasilkan melalui penjualan produk-produk software terutama IRIS, dalam bentuk ijin penjualan, biaya pemeliharaan, pelatihan dan dukungan produk. Sita Ware merupakan suatu contoh dari produk baru yang diciptakan sebagai hasil dari tiga proyek konsumen yang bersamaan, ditambahkan dengan pembiayaan tambahan Systematic. Sita Ware sesuai bagi orang-orang sipil dan militer yang memerlukan kewaspadaan mengenai *area of interest*.

Produk-produk menciptakan identitas, sebagai contoh, Systematic merupakan suatu pemimpin dalam *interoperability militer*, dimana IRIS merupakan produk nomor satu. IRIS saat ini digunakan dalam sistem pertahanan dari 27 negara untuk persiapan pesan, pemrosesan pesan dan penanganan pesan.

Produk-produk pendukung pertukaran informasi dan kejelasan informasi antara aturan dan organisasi yang diperlukan untuk komunikasi antara unit-unit pertahanan, dibandingkan dengan e-mail biasa yang digunakan untuk pergantian informasi antar individu.

Produk IRIS mengalami perkembangan yang konstan. Pada tahun 2003, systematic mengeluarkan *IRIS Replication Mechanism (IRM)*, yang digunakan untuk replikasi data yang efektif diantara sistem-sistem yang identik. systematic juga mengeluarkan suatu generasi baru mengenai *Information Mapping Tool (IMT)* dengan suatu grafik untuk *mapping* dan perubah data di antara sumber-sumber data yang berbeda.

Pelayanan secara profesional merupakan perluasan value chain

Systematic bekerja dengan menerapkan software dan keahlian perkembangan sistem konsultasi manajemen secara khusus merupakan target bagian pertama dari *value chain*, dimana perusahaan-perusahaan pendukung dan perusahaan-perusahaan tuan rumah mengambil alih operasi dan mendukung tugas-tugas dimana mereka mencari dengan konsumen.

systematic menyediakan jasa konsultan dan pelayanan yang berhubungan, di semua bidang dalam *value chain*, 13% dari *turnover* group systematic pada tahun 2002/03 berasal dari pelayanan-pelayanan secara profesional khususnya yang disediakan oleh perusahaan di Copenhagen dan Inggris.

systematic menyediakan konsultasi dalam akuisisi software dan yang berhubungan dengan bidang tersebut, sebagai contoh: analisis bisnis IT, strategi IT dan penilaian teknologi. systematic juga membantu dalam manajemen proyek khusus.

Cabang-Cabang –Pencipta Pertumbuhan Internasional

SYSTEMATIC beroperasi secara internasional. *Revenue* report diwakili dengan 60% dari *turnover* kelompok pada tahun 2002/03. systematic mencoba untuk meningkatkan bagian ini. Cabang-cabang systematic di Inggris dan Amerika merupakan perusahaan penjualan yang pertama dan yang terkemuka untuk produk-produk software. Cabang-cabang mengelola marketing, support, training dan pelayanan-pelayanan dalam semua Negara-negara di luar Skandinavia dan Jerman, didukung oleh suatu jaringan internasional distributor.

Cabang-cabang dilaporkan atas 22% dari turnover pada tahun 2002/03 dan *profit before tax* € 0.6 m. Suatu peningkatan bagian dari *turnover* muncul dari proyek-proyek yang diterapkan dalam kerjasama dengan organisasi-organisasi Denmark dan pelayanan-pelayanan professional.

Misi

Systematic mengembangkan dan menyatukan software untuk misi dalam *critical system* bagi sektor pertahanan, sektor kesehatan dan perusahaan-perusahaan industri serta pelayanan. Systematic bertindak menurut standar kualitas internasional dan menyelesaikan sesuai waktu, anggaran dan syarat akan kualitas.

Visi

Sasarannya adalah supaya Systematic secara internasional diakui sebagai suatu supplier software professional dan sistem integrator dari misi critical system bagi sektor pertahanan dan sektor kesehatan di dalam:

- Sistem informasi manajemen yang kompleks
- Penetapan dan penyatuan IT
- Pertukaran data yang terstruktur

Values

Kumpulan *value* dari Systematic digambarkan oleh prinsip-prinsip *leadership* yang memandu usaha-usahanya dan standar-standar yang perusahaan inginkan untuk mendorong tenaga kerjanya. systematic berharap masing-masing pekerja supaya mempraktekkan nilai-nilai ini:

1. **Konsumen sebagai patner:** systematic berfokus pada hubungan jangka panjang dengan sejumlah konsumen yang memberikan peluang kerjasama yang saling menguntungkan
2. **Hormat kepada konsumen-konsumen:** systematic menunjukkan hormat kepada konsumen dan mempunyai keberanian untuk menolak suatu tugas jika kami tidak dapat melakukannya dengan dengan kepuasan
3. **Kualitas di atas kualitas:** Systematic bekerja menurut standar tertinggi. Kualitas dan belajar dari pengalaman-pengalaman.
4. **Kebebasan yang bertanggung jawab:** seluruh pengembangan software menempati dalam team proyek dimana masing-masing karyawan mempunyai pengaruh atas tugasnya.
5. **Flat organisasi:** manajemen yang baik, dan birokrasi yang ringkas (tidak berbelit-belit)
6. **Perubahan Konstan:** systematic mendorong karyawannya untuk mencari tantangan-tantangan baru sebagai dasar pengembangan kompetensi dan systematic menawarkan suatu jarak yang luas dari pendidikan tambahan dan training.
7. **Pembagian Pengetahuan yang Aktif:** Pengetahuan harus dapat dengan mudah diakses dan dibagi sehingga dapat berguna kapanpun diperlukan
8. **Tingkat biaya yang sedang:** systematic meningkatkan persaingannya melalui *cost awareness* dalam seluruh bidang dan dengan memelihara moral yang tinggi
9. Systematic dan masyarakat

Growth Strategy dan Management Challenges – BSC sebagai suatu alat manajemen

Strategi dibuat setiap tahun dimulai setiap tahun akuntansi baru pada bulan Oktober. Perencanaan strategis termasuk definisi dari sasaran dan tindakan-tindakan berdasarkan pada 4 bidang prinsip BSC yaitu: keuangan, konsumen, proses internal dan karyawan.

Pada tahun 2003/04, empat bidang prinsip telah dibagi menjadi 16 strategi focus area dengan gambaran-gambaran kunci individu dan tujuan-tujuan yang didukung dengan laporan bulanan dan kelanjutannya.

Organic Growth- lebih dari 100% dalam 3 tahun

Lebih dari 3 tahun, *turnover* meningkat 128% dan jumlah pekerja menjadi berlipat ganda. Bidang kesehatan telah menjadi area strategi bisnis yang baru, sementara sektor pertahanan dan bisnis produk telah menjadi lebih internasional.

systematic telah memilih suatu pendekatan organik untuk berkembang. Perkembangan diciptakan dari dalam dibandingkan melalui akuisisi, dan manajer proyek pada umumnya dan khususnya yang direkrut secara internal.

Manajemen Pertumbuhan-Model *Scalability* dan Model Aturan

Sejak tahun 2003, systematic telah mengorganisir proyeknya menurut aturan-aturan, dengan tujuan supaya dapat mengukur proyek teams pada ukuran yang berbeda. Elemen-elemen utama dari model proyek termasuk:

- Manajemen proyek berdasarkan pada 6 aturan utama

- Aturan manajemen diisi dengan team yang mempunyai pandangan berdasarkan pada ukuran proyek. Beberapa dari aturan-aturan tidak disusun secara penuh
- Semua aturan yang terlibat dari awal proyek dan sesuai dengan syarat-syarat yang khususnya diarahkan pada suatu tahap selanjutnya dalam proyek, seperti kegunaan, kinerja dan waktu respon.

2. Model Laporan Intellectual Capital Systematic

Knowledge Narrative	Management Challenges	Initiative	Indicators
<ul style="list-style-type: none"> • Produknya berupa Penyediaan jasa sistem informasi dan software yang berfokus pada solusi IT dalam sistem informasi dan komunikasi • Nilai yang diberikan kepada konsumen • Sumber-sumber pengetahuan yang dimiliki oleh perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> • Hubungan dengan konsumen • Pengembangan produk • Pelatihan dan pengembangan kemampuan tenaga kerja 	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami kebutuhan konsumen dan end usernya • Berdiskusi dengan konsumen • Fokus pada kepuasan pelanggan • Pengembangan produk dengan melibatkan konsumen • Menggunakan CMMI • Pengiriman tepat waktu • Fokus pada kepuasan tenaga kerja 	<ul style="list-style-type: none"> • Kunjungan konsumen • Hubungan dengan peneliti • Peningkatan proses keuntungan bagi seluruh pihak

Penjelasan

Knowledge Narrative menggambarkan tujuan perusahaan untuk meningkatkan nilai yang diterima oleh konsumen dari produk dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Untuk menciptakan tersebut dibutuhkan sumber-sumber pengetahuan.

Knowledge narrative menunjukkan tipe-tipe sumber pengetahuan yang dibutuhkan untuk menciptakan nilai yang diharapkan oleh perusahaan. Tujuan dari knowledge narrative adalah untuk menjelaskan tujuan knowledge management dan menunjukkan bagaimana upaya perusahaan untuk mewujudkannya.

Produk systematic berupa software, keahlian dalam pengembangan sistem dan jasa konsultasi manajemen seperti analisis bisnis informasi teknologi, strategi informasi teknologi. Systematic mengembangkan softwarena untuk memberikan solusi di bidang pertahanan dan kesehatan. Software dan jasa konsultasi yang diberikan oleh konsumen merupakan rantai nilai yang menguntungkan bagi kedua belah pihak yaitu systematic dan pelanggannya, apabila nilai yang diharapkan sesuai dengan yang diharapkan maka terjadi pertukaran yang berkesinambungan, sehingga systematic berusaha memberikan produk yang sesuai dengan yang dibutuhkan oleh konsumennya.

Nilai yang diberikan systematic kepada konsumennya yaitu systematic berfokus pada hubungan jangka panjang dengan melakukan kerjasama yang saling menguntungkan antara systematic dengan para konsumennya. Systematic memproduksi produknya dengan standar dan kualitas yang baik, seperti

perusahaan ini selalu memperbaiki dan memperbaharui produknya dengan cara belajar dari pengalaman masa lalu. Tenaga kerja pada perusahaan systematic juga dituntut untuk menemukan ide-ide baru bagi pengembangan produknya, sumber-sumber pengetahuan harus dapat mudah diakses dan dikomunikasikan kepada seluruh tenaga kerja sehingga dapat berguna dalam waktu kapanpun diperlukan.

Sumber-sumber pengetahuan yang dimiliki yaitu *management challenge-knowledge management* merupakan kunci keberhasilan. Sumber pengetahuan dijadikan sebagai dasar penciptaan nilai bagi perusahaan systematic. Seperti yang dimiliki oleh systematic yaitu human capital yang terdiri *training program, experience, learning program, individual potential and personality. Organizational capital* kemampuan organisasi untuk menghasilkan kinerja intelektual yang optimal serta kinerja bisnis secara keseluruhan. Relational capital yaitu hubungan systematic dengan para konsumennya.

Management Challenges, mengulas mengenai knowledge resources yang digunakan oleh perusahaan dan sumber-sumber pengetahuan yang perlu dikembangkan oleh perusahaan. Hubungan dengan konsumen, bagaimana perusahaan membina hubungan yang saling menguntungkan seluruh pihak. Pengembangan produk yaitu bagaimana perusahaan meningkatkan nilai dari produk yang dihasilkan. Pelatihan dan pengembangan kemampuan tenaga kerja, bagaimana cara perusahaan systematic melakukan pelatihan dan pengembangan para tenaga kerja yang dimilikinya untuk meningkatkan kemampuan sumber daya yang dimilikinya. Investasi yang dilakukan dalam pelatihan adalah penting.

Initiative yaitu memfokuskan pada proses pengembangan, memperoleh dan pengelolaan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan. Inisiatif juga merupakan aksi atau tindakan untuk mengelola sumber-sumber ilmu pengetahuan. Yang dilakukan oleh perusahaan systematic atau inisiatifnya yaitu :

memahami kebutuhan konsumen dan *end user*nya , systematic memperkerjakan sejumlah spesialis yang mempunyai pengalaman di bidang pertahanan dan kesehatan. Para tenaga kerja juga memberikan masukan bagi team proyek dengan menyumbangkan keahlian yang dapat menjembatani jarak antara konsumen dan tenaga ahli, lebih jauh lagi, para konsumen berpartisipasi secara aktif dalam training internal dan secara aktif terlibat dalam keseluruhan proses pengembangan pada workshop interaksi *human computer*, mengembangkan dan menguji prototype, merencanakan scenario pengujian yang realistis, dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman ahli software mengenai konsumen dan lingkungan *end user*-nya. Perusahaan systematic sedang menerapkan suatu proyek “meet the costumer”, tujuannya adalah bahwa 75% dari semua para ahli di bidang software telah mengunjungi konsumen atau *end user* dan konsumen melakukan konsultasi produk kepada para ahli software.

Fokus pada kepuasan konsumen. Hal yang terpenting bahwa systematic harus menyesuaikan dengan harapan konsumen. Setiap 2 tahun systematic selalu melakukan suatu survey tentang kepuasan konsumen dengan hasil dari proyek dan tugas-tugas para konsultan systematic. Jadi pada intinya systematic membagi pengalaman dan pengetahuan kepada para konsumennya dan bekerjasama sebagai partner dengan tujuan untuk mendapatkan manajemen proyek yang efektif.

Pengembangan proses software –suatu ketrampilan yang dapat dipelajari. Pengembangannya dengan menggunakan CMMI (The Capability Maturity Model Integration), menurut CMMI kematangan dalam organisasi software diukur menurut kerangka kualitas, prediktibilitas dan efisiensi. Model menentukan satu tahapan cara untuk meningkatkan proses pada tingkat 5, setiap tingkat menggambarkan sekumpulan tindakan-tindakan yang direkomendasikan pada sejumlah *key process area* yang meningkatkan kapabilitas software. Suatu organisasi software harus menjadi master bagi semua *key process area* pada tingkat tertentu, dengan tujuan untuk meningkatkan ke level selanjutnya.

The Capability Maturity Model (CMM), yang ada sejak tahun 1991, merupakan suatu model berdasarkan praktek-praktek terbaik untuk pengembangan software. menggambarkan suatu metode evolusi untuk meningkatkan organisasi dari satu yang khusus dan tidak matang menjadi satu yang disiplin dan matang.

CMM secara internasional diakui dan telah dikembangkan oleh Software Engineering Institute di Carnegie Mellon University, Pittsburg, USA.

Pada tahun 2000, suatu versi yang baru dan lebih maju, disebut CMMI diterbitkan, dimana I berarti Integrasi. Model ini menyatukan ahli software dan *system engineering discipline* menjadi satu model yang matang.

SYSTEMATIC telah memperoleh sertifikat CMM pada tingkat 3 menurut model yang lama pada musim semi tahun 2002. Pada bulan April 2004 systematic memperoleh sertifikat peringkat 4 menurut CMMI Model.

The Capability Maturity Model Integration (CMMI)

<p>Proses dikembangkan berdasarkan pertimbangan ROI. Pengembangan proses telah menjadi suatu yang biasa, aktivitas sehari-hari dimana sebagian besar karyawan secara aktif berpartisipasi. Organisasi optimis dapat memberikan produk software dan system yang lebih baik, lebih cepat dan lebih murah. Pembelajaran yang sistematis dan inovasi dihasilkan dari pengalaman yang melingkupinya.</p>	<p>Tingkat 5 (Optimized)</p>
<p>Proyek dikelola berdasarkan <i>quantitative measurement</i> (pengukuran kuantitatif) meliputi semua sasaran-sasaran proyek yang berhubungan dengan kebutuhan konsumen, karyawan dan corporate. Menggunakan metode-metode statistik untuk mengontrol kualitas produk dan proses, termasuk organizational proses, misalnya training. Model digunakan untuk memprediksi perkembangan dari parameter pengendalian pusat supaya dapat dilakukan tindakan preventif dan untuk memperbarui rencana</p>	<p>Tingkat 4 (Quantitatively Managed)</p>
<p>Sekumpulan proses-proses standar yang didefinisikan dan disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing proyek. <i>Engineering process</i> diterapkan secara efektif. <i>Quantitative measurement</i> digunakan untuk memonitor perkembangan proyek, dan perkembangan proses organisasi yang telah diterapkan. Kebutuhan pelatihan karyawan diidentifikasi dan aktivitas training yang relevan dilaksanakan.</p>	<p>Tingkat 3 (Defined)</p>
<p>Proses direncanakan dan dilaksanakan sesuai dengan kebijakan serta prosedur. Fokus pada manajemen proyek dan rencana-rencana diproduksi dan dimonitor. Alat-alat disebar untuk mengontrol kualitas dan mesin. Karyawan di latih untuk malakukan fungsi yang berbeda. Proyek yang berhasil dapat diulang meskipun jika ada pergantian/pemindahan karyawan.</p>	<p>Tingkat 2 (Managed)</p>
<p>Proses tidak dapat diperkirakan, Kinerja sulit untuk diperkirakan. Proyek tergantung pada tenaga ahli. Kualitas yang tinggi tergantung pada penugasan pada orang-orang terbaik. Jadwal dan budget biasanya membanjiri. Banyak waktu terbuang pada <i>fire fighting</i>.</p>	<p>Tingkat 1 (Initial)</p>

Proses pengukuran kuantitatif

CMMI menentukan suatu peningkatan pemakaian pengukuran kuantitatif yaitu idealnya adalah semakin tinggi peringkat yang diperoleh suatu perusahaan maka semakin baik pengukurannya, semakin terkendali dan dapat memprediksi proses pengembangan, sehingga tindakan korektif semakin cepat dilaksanakan jika diperlukan.

Pengantaran tepat waktu

Salah satu dari tujuan utama peningkatan tingkat *maturity* systematic adalah untuk mengembangkan kemampuan systematic untuk menyelesaikan produk secara tepat waktu. Kemampuan untuk menghasilkan software yang berkualitas dan tepat waktu tergantung pada pengetahuan dan komitmen dari tenaga ahli perusahaan systematic.

Fokus pada kepuasan tenaga kerja

Systematic menambahkan arti penting terhadap kepuasan tenaga kerja karena dengan mengukur kepuasan tenaga kerja maka perusahaan akan mengetahui tingkat loyalitas dan komitmen yang tinggi para tenaganya sehingga tenaga kerjanya akan semakin produktif.

Indikator menggambarkan isi dari *Intellectual Capital statement*, indikator dijadikan sebagai alat untuk mengevaluasi usaha-usaha yang dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan meningkatkan value. Kunjungan konsumen menunjukkan daya tarik konsumen terhadap perusahaan, karena perusahaan memberikan lay out terbuka dan transparan yang mempromosikan budaya perusahaan dan pembagian pengetahuan. Lingkungan

kerja systematic yang informal juga merupakan daya tarik bagi konsumen. Kunjungan konsumen di akhir tahun mengalami peningkatan. Hubungan dengan peneliti yaitu untuk menciptakan peluang bisnis jangka panjang yang baru, perusahaan bekerjasama dengan institusi peneliti di Denmark, systematic berpartisipasi secara aktif dalam berbagai macam penelitian dan pengembangan proyek. Systematic berfokus pada pengembangan area baru dari teknologi komputerisasi. Dalam bidang ini Aarhus University dan Alexandra Institute telah menciptakan sesuatu yang diakui.

Peningkatan Proses-Keuntungan Bagi Seluruh pihak

Suatu perusahaan software tidak perlu untuk “mengikatkan” modalnya pada fasilitas produksi, tetapi penting untuk menginvestasikan pada peningkatan proses software. Hal ini memberikan keuntungan yang signifikan bagi konsumen, karyawan dan bisnis systematic.

Diperoleh Konsumen:

- Percaya diri pada kenyataan bahwa mereka mendapatkan apa yang mereka pesan-tepat waktu dan pada harga yang telah disetujui
- Secara fungsional setuju dengan menurunnya kerusakan dan meningkatnya kegunaan.
- Harga yang lebih rendah sebagai hasil dari pengembangan prestasi yang meningkat
- Perkembangan jarak pandang dan proses manajemen proyek
- Hubungan jangka panjang untuk kerjasama masa depan

Diperoleh Karyawan:

- Lingkungan kerja yang lebih profesional
- Lebih banyak waktu untuk kreatifitas
- *Fire fighting* dan kerja *overtime* yang berkurang
- Peningkatan keamanan kerja
- Peningkatan CV

Diperoleh Systematic:

- Suatu keuntungan keuangan. Beberapa survey menunjukkan bahwa peningkatan proses merupakan suatu bisnis yang masuk akal. Organisasi yang tidak matang menggunakan sampai 40% dari semua jam kerja proyeknya pada *rework* (kerja ulang), misal mengoreksi dan memperbaiki kerusakan. Jumlah ini secara drastis berkurang seiring dengan meningkatnya proses kematangan
- *Competitive advantage* yang terus menerus. Satu tingkat kematangan yang tinggi menunjukkan suatu *competitive advantage* dan hanya dapat diperoleh dengan komit pada usaha-usaha yang signifikan selama beberapa tahun. Pengalaman menunjukkan bahwa rata-rata dibutuhkan waktu 2 tahun untuk meningkatkan kematangan CMMI satu tingkat, missal dari peringkat 2 ke peringkat 3.
- Mempertinggi posisi pasar. Suatu pengakuan tingkat kedewasaan yang tinggi memunculkan kepercayaan, dengan cara demikian menciptakan peluang pasar

yang besar. Peningkatan kecenderungan konsumen tertentu –khususnya di Amerika, terhadap permintaan bahwa supplier harus mempunyai tingkat kematangan, setidaknya tingkat 3 pada CMMI. Tentu saja, tanpa kualifikasi mengenai konsumen ini mungkin tidak disiapkan untuk percaya pada supplier dengan proyek pengembangan kritisnya.

3,KEBIJAKAN-KEBIJAKAN AKUNTANSI DAN LAPORAN AUDITOR

Kebijakan-kebijakan Akuntansi yang Diterapkan

Untuk alasan-alasan praktis, laporan *Intellectual Capital* konsentrasi pada penghargaan dari SYSTEMATIC Denmark. Bagaimanapun, cabang-cabang UK dan US dimasukkan dalam kutipan Annual Report.

systematic telah memutuskan untuk mengikuti struktur yang digambarkan dalam pedoman yang disiapkan oleh Danish Ministry of Science Tecknology & Innovation.

Periode Akuntansi

Tahun akuntansi SYSTEMATIC diakhiri pada tanggal 30 September, seluruh gambar-gambar dan statistic berhubungan dengan tahun akuntansi dari 1 Oktober 2002 sampai 30 September 2003.

Prinsip Dasar

Sementara tidak ada kriteria yang diakui untuk metode laporan atau untuk pengujian tentang *Intellectual Capital Report*, seperti untuk laporan keuangan. Bagaimanapun, laporan ini telah disiapkan menurut seluruh standar akuntansi dan

menurut praktek pelaporan yang diterbitkan, termasuk, kejelasan, isi pokok, hubungan, material, netral, dapat dipercaya dan dapat dibandingkan.

Konsumen-Konsumen

Active Project Customer termasuk konsumen yang dengan konsumen tersebut SYSTEMATIC mendapatkan tugas invoice. Selama tahun akuntansi konsumen-konsumen kecil atau satu konsumen tidak termasuk *Active Project Customer*.

Strategi Customer diidentifikasi berdasarkan harapan untuk peningkatan turnover diantara konsumen 10 besar, dimasa depan atau nilai tambah dalam bentuk referensi atau teknologi.

The duration of existing customer relationship diartikan sebagai jumlah tahun antara pembelian pertama dan tahun akuntansi baru-baru ini.

Customer Satisfaction Survey, dilakukan oleh konsultan independent dalam bentuk wawancara dengan konsumen kunci.

Karyawan-Karyawan

System engineers adalah karyawan yang bekerja secara langsung dalam proyek-proyek konsumen.

Profesional Software competence didefinisikan dengan sejumlah tahun sejak kelulusan dan pengalaman-pengalaman yang relevan.

Training investment per employee dijumlahkan berdasarkan biaya saat ini, tidak termasuk jam kerja

Employee satisfaction survey dilakukan oleh konsultan independent.

Proses-Proses

Employment of internal hours on product development and software process improvement dijumlahkan berdasarkan waktu system registrasi yang digunakan oleh internal *cost control* SYSTEMATIC.

Investment in product development memasukkan sejumlah jam kerja yang digunakan dalam pengembangan dari ijin-ijin produk, tetapi kecuali jam yang digunakan dalam product support dan pemeliharaan.

Investment in process improvement termasuk waktu yang direkam oleh *internal software process improvement team* (team pengembangan process software internal), tetapi tidak termasuk waktu yang digunakan untuk proses pengembangan dalam proyek teams.

Investment in product development and process improvement dijumlahkan berdasarkan sebagai jumlah jam kerja yang digunakan dikalikan dengan suatu rata-rata jam internal, termasuk bagian overhead.

Kenyataan Tentang Tahun 2002/03

Laporan keuangan tahun 2002/03 merupakan sangat memuaskan dengan peningkatan penting pada turnover dan profit serta perkembangan dalam semua bidang. Hasilnya dapat diringkas sebagai berikut:

- Peningkatan turnover 26% menjadi 31.6 juta euro
- Peningkatan dalam profit after tax 39% menjadi 3,1 juta euro
- Net profit ratio 14,9%, pada tahun sebelumnya 12,8%
- Peningkatan internasionalisasi dengan bagian export sebesar 60%

- Penambahan staff, 56 menjadi 344 pada akhir tahun
- Investasi 4.7 juta euro dalam product development dan process improvement, mewakili 15% dari turnover

Lima Bisnis Area Pada Tahun 2002/03

Area bisnis sektor pertahanan, mempunyai *turnover* sama dengan 43% dari group *turnover*. Alasan utamanya adalah partisipasi perusahaan dalam program NATO seperti *Air Command dan Control System (ACCS)* serta *Multilateral Interoperability Programme (MP)*, bersamaan dengan peningkatan pada nilai proyek pertahanan Norwegia.

Area Bisnis Kesehatan telah dilanjutkan dengan perkembangan dari solusi penggabungan *Electronic Patient Record (EPR)*, disebut dengan "Columna" untuk Negara Aarhus. Pada tahun keuangan ini turnover meningkat 31% dan sektor bisnis kesehatan mempekerjakan 65 orang pada akhir tahun.

Produk bisnis area menggandakan turnovernya pada tahun 2001/02 dibandingkan tahun 2000/01 dan tingkat bisnis ini dipertahankan sampai tahun 2002/03.

Pertumbuhan yang penting dalam *license sales* dan *service* direncanakan untuk tahun 2003/04. Selama setahun kemarin, product IRIS diperluas dengan produk baru.

Key Account business area, telah mengalami suatu penurunan *turnover* yang terjadi karena trend pasar yang melemah dalam sector industri dan pelayanan perusahaan.

Profesional Service telah mengalami peningkatan *turnover* 25%. Area bisnis didasarkan pada kemampuan SYSTEMATIC dalam manajemen proyek, kualitas asuransi dan manajemen system akuntansi yang kompleks, termasuk konsultasi yang melibatkan perkembangan dan penerapan strategi IT.

Harapan Masa Depan

Suatu pertumbuhan dalam *turnover* dari 15% menjadi 20% dibudgetkan untuk tahun 2003/04 dengan suatu peningkatan yang sama dalam net profit.

Keberhasilan Cabang-Cabang di Inggris dan USA

Di luar Skandinavia dan Jerman, penjualan dan pemasaran produk-produk SYSTEMATIC dikelola melalui cabang-cabangnya di UK dan USA.

SYSTEMATIC software engineers Ltd, di Inggris melanjutkan keberhasilan dari tahun sebelumnya (2002/03) dengan *turnover* sebesar 0,4 juta euro di pasar baru telah dibuka untuk IRIS di Negara-negara Eropa Timur dan cabang-cabangnya telah mengalami pertumbuhan yang tetap dalam hal konsultasi dan pelayanan training.

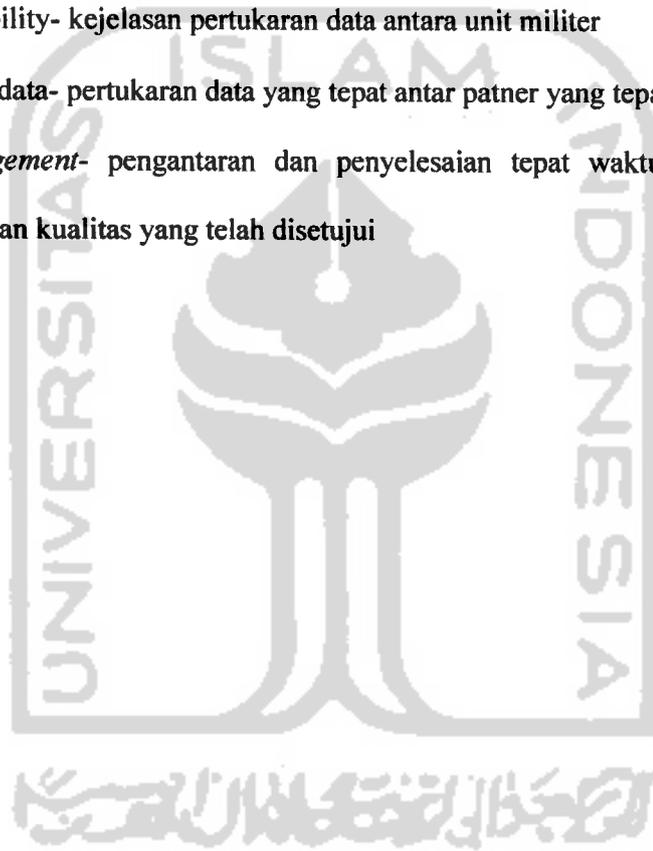
SYSTEMATIC software Engineering Inc. USA mendapatkan satu tahun kepuasan, yaitu ditunjukkan dengan *turnover* 1,2 juta euro dan *profit before tax* 0,1 juta euro. Anggaran untuk tahun 2003/04 optimis dalam kerangka keberhasilan lebih jauh untuk teknologi IRIS di USA dibawah *military messaging* dan *interoperability*.

Core Competencies

SYSTEMATIC Core Competencies yaitu:

- Sistem Informasi Manajemen –seperti *electronic patient record* (pencatatan pasien secara elektronik) dan *mission planning system*
- Penerapan penyatuan pertukaran elektronik tentang informasi antar system IT
- Interoperability- kejelasan pertukaran data antara unit militer
- Keamanan data- pertukaran data yang tepat antar patner yang tepat pula

Project management- pengantaran dan penyelesaian tepat waktu dan sesuai dengan harga dan kualitas yang telah disetujui



4.2 Laporan *Intellectual Capital* Sentensia Q AB (Swedia)

Laporan *Intellectual Capital* Sentensia Q AB merupakan laporan yang paling sederhana dibandingkan dengan Systematic dan OeNB. Laporan ini menggunakan indikator-indikator kinerja, namun tidak memberikan penjelasan mengenai masing-masing indikator yang digunakan.

Laporan *Intellectual Capital* Sentensia Q AB terdiri dari beberapa bagian, yaitu:

- a. Pendahuluan
- b. Sejarah perusahaan dan profil
- c. Tantangan manajemen
- d. Indikator dan pengukuran

a. Pendahuluan

Pada bagian pendahuluan, disebutkan bahwa laporan *Intellectual Capital* Sentensia Q AB 2004/2005 merupakan laporan *Intellectual Capital* pertama bagi Sentensia Q AB. Bagian ini juga berisi tentang penggolongan *Intellectual Capital* menurut Sentensia Q AB, pengukuran *Intellectual Capital* Sentensia Q AB, tujuan laporan *Intellectual Capital* Sentensia Q AB 2004/2005 dan komitmen Sentensia dalam melaporkan *Intellectual Capital* pada tahun-tahun berikutnya.

Intellectual Capital menurut Sentensia Q AB dapat dibagi menjadi tiga kelompok aset, yaitu *human capital*, *structural capital* dan *customer capital*. *Human capital* merupakan bagian khas *Intellectual Capital* yang meninggalkan perusahaan setelah pekerjaannya selesai. *Structural capital* merupakan bagian dari

Intellectual Capital yang dilekatkan dalam sistem internal, proses dan sistem informasi termasuk juga aset pemasaran. *Customer capital* dibagi kedalam faktor-faktor yang berhubungan dengan pasar dan faktor-faktor yang berhubungan dengan organisasi internal. *Customer capital* juga disebut sebagai *relational capital*.

Pengukuran *Intellectual Capital* di Sentensia Q AB menggunakan indikator-indikator yang telah ditentukan. Seluruh indikator dievaluasi kegunaan dan kontribusinya terhadap visi dan strategi perusahaan. Tujuan dari indikator-indikator tersebut adalah untuk menggambarkan perhatian terhadap masalah-masalah bisnis yang dihadapi perusahaan. Dengan membandingkan indikator-indikator tersebut antar periode, akan memberikan sebuah kesempatan untuk mendeteksi adanya kesempatan dan pengembangan serta untuk membantu manajemen untuk bertindak secara tepat.

Tujuan dari laporan *Intellectual Capital* Sentensia Q AB adalah untuk memberikan gambaran tentang perusahaan berdasarkan indikator-indikator berdasar pada visi, strategi nilai-nilai dasar dan sasaran perusahaan.

Laporan *Intellectual Capital* Sentensia Q AB selanjutnya akan dijadikan sebagai bagian dari laporan keuangan tahunan dan mencantumkan indikator-indikator kinerja keuangan.

b. Sejarah Perusahaan dan Profil

Sentensia Q AB didirikan pada tahun 2002. Jumlah tenaga kerjanya mengalami kenaikan dari 5 orang menjadi 9 orang. Setiap tahun, Sentensia Q AB memperlihatkan kinerja keuangan yang baik. Selama tahun 2004/2005, Sentensia Q AB mengalami pertumbuhan yang sangat cepat.

c. Profil Perusahaan.

Sentensia Q AB merupakan perusahaan yang menawarkan jasa konsultan dengan menggunakan Infrastruktur IT yang berfokus pada organisasi, keamanan dan komunikasi. Sentensia Q AB membantu para customer-nya dengan memberikan analisis, pemecahan masalah dan penyusunan persyaratan serta segala hal yang diperlukan untuk mencapai sasaran perusahaan yaitu meningkatkan keuntungan perusahaan.

Sentensia Q AB berusaha untuk memberikan kontribusi dan memberikan dukungan terhadap pengembangan bisnis dengan menerapkan teknologi dan pengetahuan untuk menciptakan solusi-solusi yang baru, dengan mentransformasi ide-ide, permintaan dan kebutuhan bisnis ke dalam solusi-solusi.

Bidang-bidang bisnis Sentensia Q AB adalah:

- Memberikan metode-metode dan model-model bagi pengembangan bisnis dan teknologi.
- Pemeliharaan dan pengelolaan infrastruktur IT.
- Analisis, pemecahan dan jasa-jasa dalam bidang keamanan.
- Telekomunikasi.
- Internet- solusi, teknologi dan standar.

Visi dan strategi Sentensia Q AB adalah:

Merupakan perusahaan pengetahuan yang paling menarik bagi customer dan tenaga kerjanya yang diwujudkan melalui misi-misinya.

Misi perusahaan:

- Infrastruktur IT dengan berfokus pada kesejajaran antara pengembangan bisnis dan penggunaan IT.
- Mendapatkan keuntungan yang tinggi.
- Memimpin dalam bidang bisnisnya.
- Tumbuh secara berkualitas menjadi perusahaan yang memiliki 30-40 orang tenaga kerja.

Konsep Bisnis dari Sentensia Q AB adalah:

- Sentensia Q AB menawarkan jasa konsultan dengan menggunakan infrastruktur IT yang berfokus pada organisasi, komunikasi, dan keamanan.
- Sentensia Q AB membantu para *customer*-nya dalam meningkatkan daya saing perusahaannya dan dalam menjalankan proses bisnisnya secara lebih efisien melalui pengembangan dan pencapaian solusi yang efisien dan handal.
- Bertindak dengan menggunakan integritas yang tinggi dan profesional.

Nilai-nilai dasar Sentensia Q AB adalah:

- Pertimbangan
- Keterlibatan
- Kualitas

- Berfokus kepada *customer*

c. Tantangan Manajemen

Bagian ini berisi tentang indikator-indikator pokok yang digunakan sebagai dasar dalam mengukur *Intellectual Capital* Sentensia Q AB.

Indikator-indikator pokok yang digunakan untuk mengukur human capital adalah jumlah dari tenaga kerja perusahaan, distribusi usia, jenis kelamin, pembagian pengetahuan dan kemampuan eksekutif.

Structural capital memiliki indikator-indikator pokok yaitu, informasi yang dimiliki perusahaan, dukungan IT terhadap operasi dasar perusahaan dan proses.

Sedangkan jumlah dan keseimbangan pelanggan dalam sektor-sektor utama dan langkah-langkah dalam menunjukkan keahlian melalui presentasi publik, ceramah serta artikel merupakan indikator-indikator pokok untuk *customer capital*.

d. Indikator dan pengukuran

1). Human capital

a) Tenaga kerja

- Jumlah tenaga kerja

Jumlah tenaga kerja Sentensia Q AB pada tahun 2004/2005 adalah sebanyak 9 orang tenaga kerja.

- Distribusi Usia

Tenaga kerja Sentensia Q AB rata-rata berusia 50 tahun, sedangkan tenaga kerja yang memberikan pelayanan jasa rata-rata berusia 22 tahun.

- Pendidikan

Jumlah tenaga kerja yang merupakan lulusan universitas sebanyak 22% dan yang bergelar Master/PhD sebanyak 55%.

- Jenis kelamin

Jumlah tenaga kerja wanita dan laki-laki berbanding 1:8.

b) Keterampilan dan kemampuan

- Pengembangan kemampuan

Pelatihan dan pendidikan yang diberikan oleh Sentensia Q AB kepada para tenaga kerjanya adalah sebanyak 6,3% dari jam kerja setiap bulan.

- *Sharing Knowledge*

Jumlah kesempatan setiap bulan bagi setiap tenaga kerja untuk berbagai pengetahuan 18% dari seluruh waktu kerja.

c) Kepuasan dan sikap tenaga kerja

- Kepuasan kerja

Index kepuasan kerja di Sentensia Q AB adalah sebesar 4,2 dengan nilai maksimal 5. Persentase komisi yang diberikan bagi tenaga kerja yang bekerja di Sentensia adalah 89%. Penggunaan dan pengembangan kemampuan yang dimiliki sendiri oleh tenaga kerja Sentensia adalah 19% dari seluruh kemampuan yang digunakan.

- **Semangat tim**
Berdasarkan survey yang dilakukan, semangat tim-tim kerja di Sentensia adalah sebesar 4,1 (dengan nilai maksimal 5).
- **Pelayanan yang diberikan oleh tenaga kerja Sentensia Q AB adalah sebesar 4 (dengan nilai maksimal 5).**
- **Pelopop dalam melakukan inovasi**
Peningkatan dan keterbukaan inovasi yang dilakukan oleh Sentensia Q AB adalah sebesar 3,6 (dengan nilai maksimal 5). Sedangkan keterbukaan dalam menerima ide-ide baru mendapatkan nilai sebesar 3,6 (dengan nilai maksimal 5).
- **Wewenang dan kemampuan dalam melakukan inovasi**
Kekuasaan untuk bertindak mendapatkan nilai 3,6 (dengan nilai maksimal 5), serta sikap, dukungan dan dorongan mendapatkan nilai 3,3 (dengan nilai maksimal 5).

d) **Kompetensi Eksekutif**

- **Sikap tenaga kerja terhadap pimpinan**
Dorongan dan penghargaan yang diberikan oleh perusahaan kepada tenaga kerja yang berprestasi tidak dinilai, karena tidak ada pengukuran yang sesuai.

2) *Structural Capital*

a) **Sistem Informasi**

- **Informasi yang dimiliki oleh Sentensia Q AB.**

Pengelolaan dokumen di dalam Sentensia Q AB mendapatkan nilai 2 (dengan nilai maksimal 5), hubungan manajemen dengan *customer* mendapatkan nilai 3 (dengan nilai maksimal 5), knowledge management Sentensia Q AB mendapatkan nilai 2 (dengan nilai maksimal 5).

- Tingkat kemampuan IT dalam mendukung operasi dasar perusahaan.

Tingkat kemampuan IT dalam mendukung operasi dasar perusahaan berdasarkan survey yang dilakukan terhadap tenaga kerja adalah 3,5 (dengan nilai maksimal 5). Sedangkan jika dilihat dari proses-proses yang didukung oleh IT, tidak dicantumkan nilainya (tidak dapat diukur).

b) Manajemen Kualitas

- Sistem kualitas formal

Dilihat dari proyek-proyek yang dilaksanakan sesuai dengan yang diharapkan, yaitu sebesar 4,8 (dengan nilai maksimal 5).

c) Kemampuan dalam melakukan inovasi.

- Biaya R&D

Biaya R&D yang dikeluarkan oleh Sentensia Q AB selama tahun 2004/2005 adalah sebesar 6,8%.

- Proses pengembangan

Tanggapan terhadap ide-ide baru tidak dapat diukur, sehingga tidak dicantumkan nilainya.

- Produk-produk baru

Pendapatan dari produk-produk baru tidak dapat dihitung, sehingga nilainya tidak dicantumkan.

d) Pengembangan Kompetensi

- Pelatihan

Pelatihan yang diberikan oleh Sentensia Q AB kepada tenaga kerjanya adalah sebanyak 110 jam pelatihan untuk setiap karyawan.

e) Kondisi pekerjaan

- Kondisi fisik.

Kondisi keaktifan dalam bekerja mendapatkan nilai 4 (dengan nilai maksimal 5), kepuasan terhadap sumber daya IT berdasarkan survey, tidak dapat diukur sehingga nilainya tidak dicantumkan dan waktu yang disebabkan karena munculnya masalah pada It adalah sebanyak 18 jam dari jumlah waktu kerja.

f). Struktur kekuasaan perusahaan

- Struktur organisasi.

Gambaran tentang struktur internal organisasi berdasarkan survey, tidak dapat diukur sehingga tidak dicantumkan nilainya.

- Komunikasi dan strategi

Jangka waktu dalam melakukan review strategi dan tujuan perusahaan tidak dapat diketahui, sehingga tidak dicantumkan dalam laporan. Dalam laporan ini juga disebutkan bahwa tenaga

kerja terlibat dalam review strategi dan tujuan perusahaan, namun tingkat keterlibatannya tidak dicantumkan karena tidak bisa diukur.

f) Proses Bisnis

- Pertumbuhan bisnis

Proses yang dilakukan Sentensia Q AB dalam melakukan pertumbuhan bisnis tidak dapat diukur sehingga nilainya tidak dapat dicantumkan.

- Pertemuan dengan *customer*

Hasil-hasil yang diperoleh customer dari peningkatan proses yang dilakukan perusahaan mencapai 4,7 (dengan nilai maksimum 5).

3) *Customer capital*

a) Pasar dan *image*

- Loyalitas pelanggan

Tingkat rata-rata loyalitas pelanggan selama satu tahun adalah 2,5.

- Kelompok *customer*

Perbandingan customer yang berupa perusahaan publik dan perusahaan pribadi adalah 7:93.

- Kepuasan pelanggan

Rata-rata kepuasan pelanggan berdasarkan survey sebesar 4,8 (dengan nilai maksimum 5).

- Loyalitas pelanggan

Persentase pelanggan yang loyal terhadap perusahaan sebesar 91%.

- Kualitas produk dan jasa Sentensia Q AB

Kualitas dari barang dan jasa yang diberikan oleh Sentensia Q AB mencapai 4,8 (dengan nilai maksimum 5).

- **Integritas dan kejujuran**

Tingkat kejujuran Sentensia Q AB terhadap *customernya* tidak dapat diukur, sehingga nilainya tidak dicantumkan.

- **Fokus Sentensia Q AB dalam melakukan inovasi**

Fokus Sentensia Q AB dalam melakukan inovasi tidak dapat diukur, sehingga nilainya tidak dicantumkan.

b) **Langkah-langkah untuk memperlihatkan kemampuan Sentensia Q AB kepada publik.**

- **Melalui Web site**

Jumlah web site yang dikunjungi tidak dapat diukur, sehingga tidak dicantumkan nilainya.

- **Melalui presentasi, pidato dan artikel.**

Jumlah presentasi, pidato dan artikel yang digunakan oleh Sentensia Q AB dalam memperlihatkan kemampuannya kepada public mencapai 2,6 (dengan nilai maksimum 5).

c) **Jaringan kerjasama**

- **Jaringan kerjasama yang dilakukan dengan pelanggan**

Jaringan kerjasama yang dilakukan dengan pelanggan tidak dapat diukur, sehingga nilainya tidak dicantumkan.

4.3 Laporan *Intellectual Capital* OeNB (Austria)

Dalam menyajikan laporan *Intellectual Capital*, OeNB menyusun seperangkat indikator-indikator, untuk mengukur tingkat pencapaian OeNB dalam mencapai sasaran-sasaran di bidang pengetahuan yang telah ditetapkan oleh OeNB.

Laporan *Intellectual Capital* OeNB terdiri dari beberapa bagian, yaitu:

- a. Pengantar
- b. Model Laporan *Intellectual Capital* dan Sasaran-Sasaran dalam Bidang Ilmu Pengetahuan
- c. *Knowledge Based Capital*
- d. Proses Bisnis dan Jasa-Jasa Yang Diberikan
- e. Daftar Indikator

Isi dari laporan *Intellectual Capital* OeNB tersebut, akan dijelaskan pada bagian di bawah ini.

a. Pengantar

Pada bagian pengantar berisi tentang maksud dan tujuan OeNB dalam menerbitkan laporan *Intellectual Capital* dan informasi yang akan disajikan dalam laporan *Intellectual Capital* OeNB.

Laporan *Intellectual Capital* OeNB tahun 2003, merupakan laporan *Intellectual Capital* yang diterbitkan pertama kali oleh OeNB. Dalam mengikuti perkembangan inovatif akuntansi internasional, laporan *Intellectual Capital*

OeNB yang pertama, dimaksudkan untuk mencatat persediaan modal intelektual dan jasa-jasa yang dimiliki oleh OeNB.

Tujuan dari laporan *Intellectual Capital* OeNB adalah agar digunakan untuk tujuan komunikasi internal dan eksternal serta diharapkan dapat menjadi alat control di masa depan. Dengan menggunakan fokus pada analisis masa depan, laporan ini dapat digunakan untuk melengkapi laporan keuangan rutin OeNB.

Laporan ini berisi tentang penjelasan kuantitatif tentang *Intellectual Capital* yang dimiliki OeNB, proses bisnis dan jasa-jasa yang diberikan OeNB, disertai dengan indikator-indikator untuk mengukur tingkat pencapaian OeNB dalam mewujudkan sasaran-sasaran dalam bidang ilmu pengetahuan.

b. Model Laporan *Intellectual Capital* dan Sasaran-Sasaran dalam Bidang Ilmu Pengetahuan

1) Model Laporan *Intellectual Capital* OeNB

Laporan *Intellectual Capital* OeNB 2003 menggunakan pengembangan *process-oriented model*, khususnya untuk menyajikan penjelasan mengenai adanya hubungan yang sangat erat antara *knowledge based capital* yang dimiliki OeNB yaitu proses bisnis dengan jenis jasa-jasa yang diberikan oleh OeNB. Model yang digunakan OeNB ini mengacu pada *Intellectual Capital* sebagai “*Knowledge based capital*”. *Knowledge based capital* merupakan prasarat untuk mengelola proses bisnis OeNB, yang kemudian akan menjadi alat untuk menyediakan jasa-jasa.

OeNB menggolongkan *knowledge based capital* menjadi:

- *Human Capital*

Terdiri dari staff ahli dan keterampilan yang diterapkan dalam proses bisnis. Hal ini dijelaskan dengan menggunakan indikator seperti “persentase lulusan perguruan tinggi” atau “rata-rata keikutsertaan tenaga kerja dalam pelatihan”.

- *Structural Capital*

Mengacu pada struktur organisasi dan komunikasi. Indikator yang digunakan untuk menjelaskan hal ini adalah “jangka waktu pengawasan”, biaya IT setiap tenaga kerja” dan “jumlah cabang-cabang untuk memberikan pelayanan dalam sistem pembayaran”

- *Relational Capital*

Meliputi hubungan dengan *customer* dan rekanan di tingkat nasional dan internasional. Indikator yang digunakan untuk menjelaskan hal ini adalah “jumlah badan-badan internasional yang memiliki perwakilan dari OeNB” atau “*confidence index*” yang disusun setiap tiga bulan oleh lembaga independen.

- *Innovation Capital*

Mengacu pada sumber daya dengan tujuan penggunaan yang jelas dan mengarah ke depan. Indikator untuk menjelaskan hal ini adalah “pengeluaran internal departemen R&D”.

OeNB memandang bahwa pengetahuan merupakan sesuatu yang menawarkan peningkatan keuntungan. Sehingga, investasi dalam bentuk *knowledge based capital*, secara umum memiliki pengaruh jangka panjang terhadap kualitas proses bisnis dan kesuksesan perusahaan.

Proses bisnis OeNB terdiri dari proses dasar dan proses pendukung, yaitu mempersiapkan dan menerapkan kebijakan moneter (analisis ekonomi, perbendaharaan), memberikan informasi pokok untuk membuat kebijakan moneter dan pengawasan keuangan (statistik), mengedarkan kas (alat pembayaran dan sistem pembayaran), berperan serta dalam pengawasan keuangan, memastikan stabilitas keuangan serta melibatkan diri dalam komunikasi eksternal dan hubungan internasional. Keseluruhan *output* dari proses bisnis tersebut adalah jasa-jasa yang diberikan oleh OeNB sesuai dengan amanat publik.

2) *Knowledge Goals* (Sasaran-Sasaran di Bidang Ilmu Pengetahuan)

- Peningkatan kemampuan OeNB melalui pengetahuan khusus.
Untuk mewujudkan hal ini, semua staff OeNB di seluruh area bisnis harus memiliki keahlian yang tinggi khususnya mengenai elemen-elemen kunci yang menjadi orientasi perusahaan di masa depan, memiliki kemauan yang nyata untuk terus belajar dan memiliki fleksibilitas yang tinggi. Menciptakan tenaga kerja yang fleksibel dan pengukuran pencapaian pencapaian target pelatihan dan pendidikan, merupakan factor-faktor kunci dalam mewujudkan sasaran ini.
- Mempertahankan kepercayaan publik melalui transfer pengetahuan

Untuk mempertahankan kepercayaan publik pada tingkaan yang tinggi, OeNB menerapkan kebijakan informasi secara aktif. Komunikasi aktif dengan *customer*, memungkinkan OeNB untuk meningkatkan produk dan servisnya secara berkelanjutan sesuai dengan permintaan pasar.

- Meningkatkan pengetahuan melalui hubungan dan kerjasama internasional
OeNB secara aktif bekerja sama dengan rekanannya, bank-bank komersial, dan lembaga-lembaga ilmiah.
- Efisiensi melalui manajemen yang modern
OeNB bertujuan untuk mencapai efisiensi melalui pengembangan pengetahuan tentang administrasi bisnis secara lebih lanjut dengan menggunakan metode yang inovatif, serta menggunakan infrastruktur yang aman.

c. Knowledge Based Capital

Bagian ini akan merupakan isi pokok dari laporan *Intellectual Capital* OeNB dan akan disajikan dengan menggunakan indikator-indikator.

1) Human Capital

Susunan staff:

- Jumlah tenaga kerja

Jumlah tenaga kerja OeNB selama tahun 2003 sebanyak 951 orang.

Karena tuntutan yang semakin tinggi dan lingkungan global yang

semakin cepat berubah, OeNB mulai meningkatkan jumlah tenaga kerja yang memiliki gelar kesarjanaan atau memiliki pengalaman profesional. Hal ini dapat dilihat dalam persentase sarjana diantara seluruh staff OeNB yaitu sebanyak 32,6% pada tahun 2003 dan cenderung akan mengalami peningkatan pada tahun-tahun berikutnya.

- **Persentase tenaga kerja wanita.**
Tenaga kerja wanita di OeNB sebanyak 39,5%. Tenaga kerja wanita ini mengalami peningkatan dalam hal keahliannya.
- **Persentase wanita yang menempati posisi khusus (ahli)**
Tenaga kerja wanita yang menempati posisi khusus sebanyak 27%, dan mengalami peningkatan dalam hal keahlian yang dimilikinya.
- **Persentase wanita yang menduduki posisi manajemen**
Tenaga kerja wanita yang menduduki posisi manajemen sebanyak 14,8%, dan mengalami peningkatan dalam hal keahlian yang dimilikinya.
- **Persentase Tenaga Kerja *Part Time***
Jumlah tenaga kerja *part time* adalah sebanyak 5,6%, mengalami peningkatan dalam hal keahlian yang dimilikinya dan efisiensi kerja.
- **Persentase staff yang berpartisipasi dalam skema *teleworking*.**

Jumlah staff yang berpartisipasi dalam skema teleworking sebanyak 1,7%, mengalami peningkatan dalam hal keahlian dan efisiensi kerja.

- Rata-rata fluktuasi

Persentase staff OeNB yang lalai dalam menyampaikan jasa-jasa OeNB kepada publik (tidak termasuk yang mengundurkan diri) sebanyak 1,2%.

Pelatihan dan Pendidikan

- Jumlah hari yang digunakan untuk memberikan pelatihan kepada setiap karyawan.

Rata-rata jumlah hari pelatihan untuk tiap karyawan yaitu sebanyak 5 hari.

- Rata-rata keikutsertaan karyawan dalam pelatihan

Persentase karyawan yang mengikuti pelatihan sebesar 70%.

- Biaya yang dikeluarkan untuk pelatihan dan pendidikan dihitung tiap tenaga kerja

Biaya yang dikeluarkan untuk pelatihan dan pendidikan adalah sebesar 2.246 euro untuk setiap tenaga kerja. Pelatihan dalam hal kemampuan berbahasa asing menjadi prioritas utama bagi OeNB, khususnya bahasa Inggris, yang menjadi syarat utama dalam menjalin kerjasama internasional. Aktivitas lain yang dilakukan oleh OeNB adalah menyelenggarakan pelatihan untuk karyawan yang diangkat sebagai manajer produksi yang baru. Pelatihan ini

memberikan pengetahuan tentang metode manajemen bisnis dan instrumen pasar. Pada tahun 2003, pelatihan ini diikuti oleh 68 manajer produksi.

- Jumlah karyawan yang menyelesaikan pendidikan tingkat lanjut atau mendapatkan sertifikat pelatihan tambahan.

Merupakan jumlah staff yang atas kemauan sendiri, di luar jam kerja, dapat menyelesaikan program doktor, menyelesaikan program-program atau pelatihan keahlian khusus selama periode pelaporan. Karyawan menurut indikator ini berjumlah 13 karyawan, yang mengalami peningkatan keahlian.

- Jumlah perputaran posisi pekerjaan karyawan secara internal.
Merupakan jumlah karyawan yang minimal selama tiga bulan bekerja di luar unit organisasinya, yaitu sebanyak 29 karyawan dan mengalami peningkatan dalam hal kemampuan tenaga kerja.
- Jumlah karyawan yang bekerja di organisasi nasional dan internasional.

Merupakan jumlah karyawan OeNB yang sekurang-kurangnya tiga bulan, bekerja di organisasi nasional, internasional dan cabang-cabang OeNB, yaitu sebanyak 12 orang yang mengalami peningkatan dalam hal kemampuan tenaga kerja dan jenis pengetahuan yang dikuasai semakin banyak.

- Persentase tenaga kerja yang merupakan lulusan dari universitas.

Persentase tenaga kerja yang merupakan lulusan dari universitas sebanyak 32,6%, mengalami peningkatan dalam hal kemampuan tenaga kerja.

- Jumlah tenaga kerja menjalankan tugas mengajar di luar OeNB. Merupakan jumlah tenaga kerja yang ditugaskan untuk mengajar di universitas dan lembaga akademis lainnya, yaitu sebanyak 15 karyawan yang mengalami peningkatan dalam hal kemampuan dan kepercayaan diri.

2) *Structural Capital*

Struktur Manajemen:

- Rentang Pengawasan. Merupakan perbandingan antara jumlah staff dengan jumlah staff manajemen. Satu orang manajer di OeNB mengepalai 8 orang tenaga kerja. Hal tersebut merupakan rasio rentang pengawasan yang biasa dijumpai dalam industri keuangan.
- Jumlah manajer proyek. Merupakan jumlah manajer proyek yang bertanggung jawab terhadap satu atau lebih produk OeNB. Manajer proyek yang dimiliki oleh OeNB adalah sebanyak 68 orang. Setiap manajemen proyek diberi tugas untuk menjalankan manajemen produk yang baik. Jenis produk-produk yang dimiliki oleh OeNB adalah

sebanyak 130 jenis produk. Manajer proyek yang berjumlah 68 orang ini diangkat, dengan tujuan untuk memenuhi harapan dan tuntutan pelanggan, optimalisasi keuntungan dari produk yang dijual, meningkatkan kepuasan pelanggan dan meningkatkan komunikasi dengan pelanggan untuk mengetahui selera pelanggan.

Infrastruktur teknis:

- Biaya teknologi dan informasi untuk setiap karyawan.
Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membeli peralatan-peralatan di bidang teknologi dan informasi, dihitung per karyawan yaitu sebesar 2.111 euro.
- Jumlah penerapan informasi dan teknologi.
Jumlah penerapan informasi dan teknologi serta solusi *software* adalah sebanyak 150 penerapan yang berbeda, yang dirancang oleh seorang perancang informasi dan teknologi modern.
- Waktu pelayanan yang diberikan oleh sistem pembayaran ARTIS.
Waktu yang diberikan oleh ARTIS dalam melayani konsumennya adalah sebanyak 99,38% selama tahun 2003. Sistem pembayaran ARTIS (Austrian Real-Time Interbank Settlement) dapat melakukan koreksi secepat mungkin terhadap kesalahan pembayaran yang terjadi untuk mencegah kerugian ekonomi.
- Transaksi pembayaran yang bebas dari kesalahan.
Transaksi pembayaran yang bebas dari kesalahan selama tahun 2003 adalah sebanyak 99,99% dari seluruh transaksi.

Perlindungan lingkungan dan jaminan kualitas.

- Jumlah pengendali/pemantau lingkungan.

Selama proses penyusunan sebuah sistem manajemen lingkungan, OeNB mengangkat 32 pengendali lingkungan dari seluruh area bisnis, yang diharapkan memberikan komimen dan ide-idenya bagi peningkatan sistem manajemen lingkungan dan penghematan biaya.

- Jumlah auditor lingkungan.

Keaktifan OeNB dalam masalah perlindungan lingkungan, dapat dilihat melalui kemampuannya untuk memenuhi persyaratan sertifikasi yang ditetapkan oleh EMAS (Eco-Management and Audit Scheme). Pada tahun 2003, jumlah auditor lingkungan yang dimiliki oleh OeNB adalah sebanyak 9 orang yang bertugas untuk menilai keefektifan sistem manajemen lingkungan yang dimiliki OeNB sesuai dengan EMAS.

- Jumlah auditor kualitas.

Jumlah auditor kualitas yang dimiliki oleh OeNB pada tahun 2003 adalah sebanyak 19 orang, yang bertugas untuk menilai keefektifan sistem manajemen kualitas OeNB sesuai dengan standar ISO-9001.

Kelompok OeNB

- Jumlah cabang-cabang dalam pelayanan sistem pembayaran.

Dengan dukungan pasar dan cabang-cabang yang dimilikinya, OeNB berusaha keras untuk memenuhi kebutuhan kas di Austria secara optimal dan memastikan kelancaran fungsi sistem

pembayaran. Pada tahun 2003, jumlah cabang-cabang OeNB yang melayani sistem pembayaran yaitu sebanyak 7 cabang.

3) *Relational Capital*

Jaringan kerjasama

- Jumlah pertemuan-pertemuan internasional, dimana OeNB sebagai tuan rumah.

OeNB telah menjadi tuan rumah dari 43 pertemuan-pertemuan internasional. OeNB tidak menyebutkan secara detail, jenis pertemuan-pertemuan internasional tersebut.

- Jumlah badan-badan nasional yang memiliki perwakilan dari OeNB.

OeNB menjalin hubungan dengan badan-badan nasional dalam hal perancangan kebijakan keuangan dan ekonomi nasional. OeNB terlibat dalam pelaksanaan tugas-tugas Uni Eropa di Austria yang meliputi aktivitas-aktivitas seperti pertemuan dengan Ecofin Council atau European Council. Secara keseluruhan, anggota staff OeNB membagi keahliannya melalui 81 badan nasional dan kelompok-kelompok kerja. Dalam bidang pengawasan perbankan, OeNB melakukan kerjasama yang erat dengan Financial Market Authority (FMA), yang mengepalai pengawasan perbankan, asuransi, surat-surat berharga dan dana pensiun. Kerjasama ini dapat membantu OeNB dalam mempertahankan standar kualitas yang tinggi dan efisiensi dalam menjalankan fungsi pengawasan.

- Jumlah badan-badan internasional yang memiliki perwakilan dari OeNB.

Jumlah badan-badan internasional yang memiliki perwakilan dari OeNB adalah sebanyak 172 badan.

- Jumlah dari proyek-proyek bantuan teknis.

Salah satu organisasi internasional tempat OeNB bergabung adalah BIS (Bank for International Settlements). Dalam BIS, ahli-ahli OeNB membagi keahlian mereka melalui komite teknis. Pada tahun 2003, 23 proyek yang berhubungan dengan kebijakan ekonomi dan keuangan telah sukses diterapkan.

- Jumlah ceramah yang disampaikan oleh staff OeNB.

OeNB meningkatkan aktivitas *public relation*, untuk mempertahankan dan memperkuat kepercayaan publik terhadap bank sentral sebagai lembaga yang menyusun kebijakan moneter, dengan tujuan untuk mencapai tingkatan kepercayaan publik yang tinggi. Salah satu instrumen yang digunakan yaitu dengan menerbitkan 140 artikel yang ditulis oleh staff OeNB dan dalam bentuk ceramah sebanyak 744 kali.

Publikasi dan *public relation*

- Jumlah publikasi dari OeNB

Pada tahun 2003, aktivitas *public relation* lainnya yang digunakan untuk meningkatkan kepercayaan publik adalah seminar untuk

jurnalis, konferensi pers dan 58 publikasi yang diterbitkan oleh OeNB.

- Jumlah artikel yang dipublikasikan oleh staff OeNB dalam jurnal khusus.

Jumlah artikel yang dipublikasikan dalam jurnal khusus adalah sebanyak 115 artikel.

- Jumlah artikel ilmiah yang dipublikasikan oleh staff OeNB dalam jurnal.

Jumlah artikel ilmiah yang dipublikasikan oleh staff OeNB adalah sebanyak 25 artikel.

- Jumlah dari *press releases*.

Jumlah dari *press releases* adalah sebanyak 162 buah.

- Jumlah konferensi pers.

Jumlah konferensi pers adalah sebanyak 26 kali.

- Jumlah pertanyaan yang diajukan melalui *hotline* OeNB.

Jumlah pertanyaan yang diajukan melalui *hotline* OeNB adalah sebanyak 28.500 pertanyaan.

- Index kepercayaan.

Tingkat kepercayaan public terhadap OeNB adalah sebesar 82%.

Komunikasi melalui internet

- Jumlah file yang diakses dalam website OeNB (rata-rata per hari).

Jumlah file yang diakses dalam website OeNB (rata-rata per hari) adalah 167.100 file.

- Jumlah pelanggan surat kabar.

Jumlah pelanggan surat kabar yang diterbitkan oleh OeNB adalah sebanyak 9.631 orang pelanggan.

4) *Innovation Capital*

- Persentase jumlah staff yang digunakan dalam proyek-proyek pengembangan.

OeNB memberikan perhatian khusus di seluruh aspek pergantian manajemen sebagai bagian dari aktivitas operasionalnya dan proyek pengembangan strategis yang penting. OeNB mengembangkan dan menerapkan solusi yang inovatif. Pada tahun 2003, OeNB menggunakan 10,9% dari seluruh staffnya dalam proyek-proyek pengembangan yang ditujukan bagi pemrosesan yang lebih efisien dan penggunaan sumber-sumber secara optimal.

- Biaya internal R&D.

Sebagai bank sentral yang modern, OeNB ikut serta dalam mempromosikan ilmu pengetahuan dan penelitian. Namun, OeNB juga melakukan inovasi secara sungguh-sungguh, melalui pengembangan metode baru oleh anggota staffnya yang bekerja secara kreatif dan menguntungkan. Pada tahun 2003, biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan R&D adalah sebesar 3.347 euro.

- Jumlah proyek penelitian yang bekerjasama dengan pihak luar.

Pada tahun 2003, OeNB melaksanakan 44 proyek penelitian yang berbeda bersama dengan 28 partner penelitiannya.

- Jumlah kunjungan penelitian.

Jumlah kunjungan penelitian yang dilakukan oleh OeNB adalah sebanyak 3 kunjungan pada tahun 2003.

- Jumlah pendapat yang disiapkan untuk promosi penelitian industri. Sebagai usaha untuk mempromosikan penelitian dan untuk memacu perekonomian, OeNB menyiapkan 594 pendapat ahli pada tahun 2003.

- Jumlah aplikasi *e-business* yang diakses per hari.

OeNB memberikan 20 aplikasi *e-business* yang secara rata-rata diakses 545 kali sehari.

d. Proses Bisnis dan Jasa-Jasa

Dengan menghasilkan, mengolah, mentransfer dan pada akhirnya menggunakan pengetahuan, OeNB bertujuan untuk memastikan kinerja tugas-tugasnya sebaik mungkin. Untuk hasil akhir ini, sangat penting bagi OeNB untuk menampilkan seluruh fungsi dasar bank sentral bagi pasar uang Austria. Namun, pada akhirnya efisiensi kinerja bank sentral bergantung pada bagaimana bank tersebut menerapkan fungsi-fungsi dasar dalam proses bisnis di negara tempat bank tersebut beroperasi. Oleh karena itu, dengan menggunakan modal pengetahuan, OeNB berusaha keras untuk menciptakan efisiensi proses bisnis yang berkualitas tinggi dan untuk memberikan infrastruktur yang berfungsi penuh dan kuat, menggunakan proses pendukung yang profesional.

Jasa-jasa OeNB mencakup perlindungan stabilitas harga dan stabilitas keuangan serta mendukung kebijakan ekonomi secara umum di Eropa dan Austria.

1) Stabilitas harga sebagai sasaran utama.

Sasaran utama dari ESCB/Eurosystem adalah untuk memastikan stabilitas harga di wilayah Eropa. Ramalan ekonomi dari OeNB membantu tugas dari ESCB tersebut. Dua kali selama setahun, OeNB menerbitkan ramalan makroekonomi Austria, yang juga termasuk perkiraan rata-rata inflasi berdasarkan pada HICP (Harmonized Index of Consumer Prices). Ramalan inflasi yang diterbitkan oleh OeNB memiliki tingkat keakuratan yang tinggi.

2) Peran OeNB dalam memastikan stabilitas keuangan.

Salah satu fungsi dasar dari OeNB adalah untuk mempertahankan stabilitas pasar uang Austria. Dalam menciptakan hal ini, OeNB harus selalu memantau perkembangan perantara-perantara keuangan dan bank pada khususnya, yang bertujuan untuk mengetahui potensi munculnya masalah pada saat yang tepat.

3) Peran OeNB dalam proses pembayaran.

Pasar pembayaran Eropa dibagi menjadi transaksi yang bernilai tinggi dan transaksi yang bernilai rendah. Penyelesaian pembayaran bernilai tinggi merupakan tanggung jawab NCB, yang mengoperasikan sistem pembayaran khususnya untuk menciptakan tujuan yang disebut sebagai TARGET (Trans-European Automated Real Time Gross Settlement

Express Transfer System). OeNB menyediakan akses ke ARTIS, komponen-komponen TARGET.

e. Daftar Indikator

bagian ini berisi tentang indikatot-indikator yang digunakan dalam OeNB *Intellectuall Capital Report* tahun 2003 dan pengertian dari masing-masing indikator tersebut yaitu yang dijelaskan diatas dalam penggolongan *Intellectual Capital Report* OeNB.



4.4 Perbandingan Pelaporan *Intellectual Capital*

Model pelaporan *Intellectual Capital* yang disajikan oleh systematic yaitu perusahaan mengacu pada *guide line* yang diterbitkan oleh Negara Denmark dan laporannya telah di audit. Tujuan dilaporkannya *Intellectual Capital* yaitu untuk menjelaskan sumber-sumber dasar yang dimiliki oleh systematic dan bagaimana sumber daya tersebut bekerja untuk menciptakan nilai dan bagaimana perusahaan mengimplementasikan dan mengembangkannya.

Model pelaporan *Intellectual Capital* systematic terdiri dari beberapa komponen:

- *Knowledge Narrative*
- *Management challenges*
- *Initiative*
- *Indicator*

Knowledge Narrative menggambarkan tujuan perusahaan untuk meningkatkan nilai yang diterima oleh konsumennya dari produk dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan berdasarkan sumber daya yang dimilikinya.

Management challenges mengulas mengenai *knowledge resources* yang digunakan oleh perusahaan dan bagaimana mengembangkan sumber daya yang dimiliki.

Initiative memfokuskan pada proses pengembangan, memperoleh dan pengelolaan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan. Dengan kata lain *initiative* merupakan aksi atau tindakan.

Indicator menggambarkan tujuan yang dicapai atau alat untuk mengevaluasi atas usaha-usaha yang dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan (meningkatkan value).

Sedangkan laporan *Intellectual Capital* yang disajikan oleh Sentensia Q AB merupakan laporan yang pertama diterbitkan oleh perusahaan tersebut . tujuan diterbitkan laporan *Intellectual Capital* adalah untuk memberikan gambaran tentang strategi bisnis yang akan dilaksanakan oleh perusahaan berdasarkan indikator-indikator yang terdapat pada visi perusahaan, strategi nilai-nilai dasar dan sasaran yang ditetapkan oleh perusahaan. Laporan *Intellectual Capital* sentensia dikelompokkan menjadi tiga bagian yaitu:

- *Human Capital*: menunjukkan sumber daya yang dimiliki sentensia yang merupakan *life blood* dalam *Intellectual Capital*. *Human Capital* mencerminkan kemampuan kolektif perusahaan untuk menghasilkan solusi yang terbaik berdasarkan pengetahuan yang dimiliki.
- *Structural Capital*: menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi proses rutinitas perusahaan dan struktur organisasi yang mendukung usaha karyawan untuk menghasilkan kinerja intelektual yang optimal serta kinerja bisnis secara keseluruhan.
- *Customer capital*: elemen ini merupakan komponen *Intellectual Capital* yang memberikan nilai secara nyata. *Relational Capital* merupakan hubungan yang harmonis/*association network* yang dimiliki oleh perusahaan dengan para mitranya, baik yang berasal dari para pemasok yang andal dan berkualitas.

Model laporan *Intellectual Capital* OeNB 2003 menggunakan pengembangan *process-oriented model* dalam penyajiannya menunjukkan hubungan yang erat antara *knowledge based capital* yang dimiliki oleh OeNB, proses bisnis dan jasa-jasa yang diberikan oleh OeNB. OeNB menggolongkan menjadi:

- *Human Capital*: menunjukkan sumber daya yang dimiliki oleh OeNB. *Human capital* mencerminkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan solusi terbaik berdasarkan pengetahuan.
- *Structural Capital*: kemampuan perusahaan dalam memenuhi proses bisnis atau aktivitas bisnis menggunakan struktur organisasi untuk menghasilkan Intellectual dan kinerja bisnis yang optimal.
- *Relational Capital*: *Relational Capital* merupakan hubungan yang harmonis/*association network* yang dimiliki oleh perusahaan dengan para mitranya, baik yang berasal dari para pemasok yang andal dan berkualitas.
- *Innovation Capital*: penggunaan sumber daya untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

Tabel perbandingan penerapan *Intellectual Capital Report*

	Systematic (Denmark)	Sentensia Q (Sweden)	OeNB (Austria)
Tujuan Pelaporan	Menjelaskan sumber-sumber dasar yang dimiliki oleh perusahaan untuk keunggulan bersaing.	Memberikan gambaran tentang strategi perusahaan	Melaporkan sumber-sumber daya yang dimiliki kepada pihak eksternal dan internal
Isi <i>Intellectual Capital Report</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Profil perusahaan • Model Pelaporan • Laporan telah diaudit 	<ul style="list-style-type: none"> • Pendahuluan • Sejarah perusahaan dan Profil perusahaan • Tantangan manajemen • Indikator dan pengukuran 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengantar • Model laporan <i>Intellectual Capital</i> • <i>Knowledge Based Capital</i> • Proses bisnis dan jasa-jasa yang diberikan
Area Bisnis	<ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan <i>critical system</i> bagi sektor pertahanan dan kesehatan • Mengatasi kegiatan bisnis yang kompleks dengan basis IT • Spesialisasi pada aplikasi integrasi, keamanan data dan manajemen proyek 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan metode-metode dan model-model bagi pengembangan bisnis dan teknologi • Pemeliharaan dan pengelolaan infrastruktur IT • Telekomunikasi dan internet 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak dilaporkan
Core competence	<ul style="list-style-type: none"> • Sistem Informasi Manajemen • Keamanan Data • Penyatuan Sistem IT 	Tidak dilaporkan	Tidak dilaporkan
Model <i>Intellectual Capital Report</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Knowledge Narrative</i> • <i>Management Challenges</i> • <i>Initiative</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Human Capital</i> • <i>Structural Capital</i> • <i>Customer Capital</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Human Capital</i> • <i>Structural Capital</i> • <i>Customer</i>

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Indicator</i> 		<i>Capital/Relation</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Capital</i> • <i>Innovation Capital</i>
Produk/ Jasa	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Software</i> • Jasa Konsultasi Berbasis IT 	<ul style="list-style-type: none"> • Jasa konsultasi berbasis IT 	<ul style="list-style-type: none"> • Jasa perlindungan stabilitas harga dan stabilitas keuangan
Nilai yang diberikan kepada konsumen	<ul style="list-style-type: none"> • Keuntungan bagi seluruh pihak 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengembangan bisnis klien 	<ul style="list-style-type: none"> • Efisiensi proses bisnis
Sumber daya yang dimiliki untuk keunggulan bersaing	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Software</i> • <i>Knowledge Capital</i> • Sistem Informasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Jasa konsultasi berbasis IT • <i>Knowledge Capital</i> • Sistem Informasi 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Knowledge Capital</i>
Hubungan dengan konsumen	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan
Pengembangan Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Melibatkan konsumen dan karyawan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak dilaporkan
Pelatihan dan pengembangan karyawan	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan
Memahami kebutuhan konsumen	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak dilaporkan
Fokus kepada kepuasan karyawan	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak dilaporkan
Fokus pada kepuasan konsumen	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan
Kunjungan Konsumen	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak dilaporkan
Hubungan dengan peneliti dan Universitas	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak dilaporkan 	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaporkan

Jumlah tenaga kerja	<ul style="list-style-type: none"> • 344 orang dan memiliki gelar kesarjanaan 	<ul style="list-style-type: none"> • 9 orang dan memiliki gelar kesarjanaan 	<ul style="list-style-type: none"> • 951 orang dan memiliki gelar kesarjanaan
Laporan <i>Intellectual Capital</i> telah diaudit	<ul style="list-style-type: none"> • Telah diaudit 	<ul style="list-style-type: none"> • Belum diaudit 	<ul style="list-style-type: none"> • Belum diaudit
Memiliki <i>Guideline</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki <i>guideline</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak memiliki 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak memiliki

4.5 Implikasi *Intellectual Capital Report*

4.5.1 Implikasi *Intellectual Capital Report* di ketiga perusahaan.

Intellectual Capital Report merupakan bagian integral *knowledge management*. Laporan ini menjelaskan dan memuat tentang strategi perusahaan yang berdasarkan *knowledge management* meliputi mengidentifikasi sasaran, gagasan, hasil-hasil dalam komposisi aplikasi dan pengembangan sumber-sumber pengetahuan.

Intellectual Capital Report yang diterbitkan oleh ketiga perusahaan tersebut merupakan alat komunikasi yang digunakan oleh manajemen untuk mengkomunikasikan kepada tenaga kerja, pelanggan, partner kerjasama dan investor bahwa perusahaan telah mengembangkan sumber-sumber pengetahuan yang dimilikinya secara tepat dan benar.

Karena belum terdapat standarisasi yang mengatur bagaimana penyajian dan pengungkapan sumber-sumber pengetahuan yang dimiliki oleh perusahaan-perusahaan tersebut, maka laporan ini dianggap *voluntary disclosure*. Masing-masing perusahaan mempunyai standar dan kebijakan dalam melaporkan dan menyajikan kepada pihak internal dan eksternal.

Laporan ini mempunyai sasaran internal yaitu, laporan ini menunjukkan perusahaan - perusahaan telah mengelola *knowledge management* yang digunakan oleh perusahaan sebagai dasar penciptaan nilai dari barang dan jasa secara baik dan benar. Perusahaan menganggap bahwa pengetahuan, sumber daya manusia merupakan aset penting yang perlu dikelola.

Sasaran eksternal penerbitan laporan ini yaitu mengkomunikasikan *invisible asset* dan identitas perusahaan yang menunjukkan bahwa perusahaan tersebut bersifat inovatif dan fleksibel (kemampuan perusahaan untuk terus bersaing di masa yang akan datang).

4.5.2 Implikasi *Intellectual Capital Report* bagi akuntansi.

.Pada millennium ini terjadi perubahan pola industri dari industri dengan sumber daya fisik (pabrik, mesin, tanah) telah berubah pada pola industri berbasis pengetahuan. Perubahan pola industri dewasa ini belum direspon dan dilaporkan

secara memadai dalam laporan keuangan perusahaan. Jika pada masa revolusi industri sebelumnya, respon perubahan lingkungan ekonomi terhadap akuntansi adalah para akuntan memperkenalkan metode penyusutan dan kapitalisasi untuk mencatat investasi yang besar pada aset fisik. Sehingga pengeluaran untuk investasi pada aset fisik bisa dilaporkan sebagai sumber daya perusahaan pada neraca. Sedangkan perubahan lingkungan ekonomi pada era *Knowledge-based industry* belum direspon secara memadai. Sistem akuntansi *double entry* yang hamper berumur 500 tahun tidak mampu untuk menangkap dan melaporkan adanya investasi yang dikeluarkan untuk memperoleh sumber daya non fisik, dan hanya terbatas pada *intellectual property*. Pengeluaran untuk investasi non fisik masih dicatat sebagai biaya bukan dilaporkan sebagai aset atau sumber daya perusahaan yang nantinya akan mendatangkan *future economic benefit*. Kejadian ini bisa dilihat dengan jelas pada *value added analysis* ; dalam rangkaian nilai (*value chain*) menunjukkan bahwa nilai diciptakan perusahaan dari tahap riset dan pengembangan sampai pada pelanggan. Pada akuntansi tradisional pengeluaran yang dicatat sebagai aset dalam rangkaian nilai adalah dalam tahap produksi, yaitu dikapitalisasi sebagai *inventory*. Pada tahap riset dan pengembangan walaupun FASB telah mempunyai standar akuntansi tetapi penerapan masih sulit. PSAK mengharuskan membebankan pada periode terjadinya pengeluaran untuk riset, untuk pengembangan harus memenuhi persyaratan tertentu. Sedangkan untuk pengeluaran setelah tahap produksi seharusnya dibebankan sebagai biaya tahun berjalan.

Disamping terjadi perubahan lingkungan pelaporan akuntansi, terjadi perubahan paradigma pelaporan akuntansi. Paradigma akuntansi sebelumnya menganggap laporan keuangan mempunyai fungsi *stewardship*, yaitu fungsi kepengurusan atau pertanggungjawaban pengelola kepada pemilik. Sedangkan paradigma akuntansi yang baru melihat bahwa laporan keuangan sebagai informasi untuk mengambil keputusan ekonomi oleh investor dan kreditor (pengguna utama). Pada paradigma akuntansi untuk keperluan pertanggungjawaban atau kepengurusan penilaian item-item laporan keuangan didasarkan pada *historical cost*. Sedangkan pada paradigma akuntansi untuk pengambilan keputusan mensyaratkan sumber daya perusahaan harus diukur berdasarkan nilainya (*total value creation*), atau *current value* (ini bisa dilihat dari banyaknya amandemen standar akuntansi baik di Indonesia dan Amerika untuk pengukuran dari *historical cost* ke *fair value*, contohnya perubahan pengukuran *intangible asset*, penghapusan metode *polling interest*).

Pada akuntansi berdasarkan nilai inilah terjadi masalah saat dibandingkan antara nilai sumber daya perusahaan yang tercantum di neraca dengan nilai pasar saham perusahaan. Ini terjadi mencolok pada perusahaan yang berbasis pengetahuan, karena terdapat sumber daya yang tidak dilaporkan perusahaan di dalam neraca tetapi menyumbangkan nilai yang besar bagi perusahaan.

Akibat pola perubahan tersebut, terjadi tuntutan untuk merubah paradigma dan atribut pengukuran akuntansi tradisional. Tantangan yang dihadapi oleh akuntansi dengan adanya ekonomi baru adalah. Pertama, kebutuhan alat yang

baru untuk mengelola investasi dalam keahlian karyawan, informasi, teknologi. Kedua kebutuhan bentuk pengukuran akuntansi yang berbeda diantara perusahaan untuk menunjukkan indikator *Intellectual Capital*. Ketiga, kebutuhan untuk mengukur tingkat pengembalian investasi dalam keahlian karyawan, informasi dan teknologi dalam jangka panjang. Untuk itu perlu adanya pelaporan tambahan pada akuntansi keuangan yang tidak berbasis moneter. Bukti keberadaan *Intellectual Capital* banyak ditunjukkan oleh para peneliti dan telah dilaporkan oleh beberapa perusahaan (Systematic, Sentensia Q dan OeNB) serta menunjukkan hubungan yang sangat kuat secara positif antara *Intellectual Capital* dengan kinerja perusahaan. Bukti yang telah ditunjukkan oleh para peneliti dan perusahaan yang telah melaporkan keberadaan *Intellectual Capital* merupakan fenomena yang harus dicermati dalam bisnis dewasa ini.

Klaim terhadap perlunya paradigma akuntansi baru dengan alasan ketidakmampuan teori akuntansi lama untuk menangkap dan menyajikan adanya proses penciptaan nilai yang dilakukan oleh perusahaan. *Intellectual Capital* yang merupakan fenomena ekonomi baru juga tidak mampu dilaporkan dalam kerangka GAAP. *Intellectual Capital* Tidak dapat dilaporkan sebagai aset karena tidak memenuhi definisi pengakuan aset dalam *conceptual framework*. FASB concept no 6 mendefinisikan assets adalah “*Asset are probable future economic benefit obtained or controlled by a particular entity as a result of past transaction or events*”. Dari definisi tersebut dapat ditarik syarat-syarat aset adalah: adanya manfaat ekonomi dimasa mendatang, diperoleh atau dapat dikendalikan oleh perusahaan, dari kejadian atau transaksi dimasa lalu. Poin pertama pengakuan aset

untuk *Intellectual Capital* terpenuhi karena adanya *Intellectual Capital* berarti peningkatan kinerja perusahaan dan meningkatnya *cash flow* dimasa mendatang, pada kriteria ketiga juga terpenuhi, tetapi yang bisa dicatat sebagai aset hanya sebesar pengorbanan ekonomis untuk mendapatkan *Intellectual Capital* (contohnya *Intellectual Capital* yang tercapai melalui *development*,. Padahal para penganut pengungkapan *Intellectual Capital* menolak melaporkan *Intellectual Capital* sebesar *costnya*, tetapi lebih kepada nilai yang telah diciptakan. Permasalahan utama pada kriteria kedua, dimana aset dimiliki atau dapat dikendalikan perusahaan tidak dapat dipenuhi. Ini dapat dimengerti karena pengetahuan adalah tidak dapat dimiliki oleh perusahaan tetapi tetap menjadi milik tenaga kerja yang bersangkutan, walaupun transformasi pengetahuan kedalam perusahaan akhirnya akan menciptakan nilai bagi perusahaan. Dan yang menjadi sifat umum dari *intangible asset* termasuk *Intellectual Capital* adalah adanya ketidakpastian tentang keberadaan dan hubungan yang bisa ditelusuri antara pengorbanan ekonomis dengan hasilnya. Sehingga dalam pemahaman akuntansi tradisional terdapat kendala sifat kualitatif informasi yaitu atribut relevansi (yaitu adanya hubungan pengorbanan dan manfaat) dan *reliability* (kehandalan pengukuran dan kepastian keberadaan). Ini mengakibatkan tuntutan untuk dilakukan perombakan pengukuran dalam akuntansi. Untuk itu perlu disarankan melakukan pelaporan keuangan dengan dua bentuk, yaitu laporan keuangan yang lama dalam keuangan *moneter* ditambah dengan laporan khusus tentang *Intellectual Capital* dengan ukuran *non moneter*. Disamping itu pengukuran dengan moneter akan sulit untuk menunjukkan unsur-unsur yang

menyumbangkan *Intellectual Capital* yang diakibatkan adanya *internal development* dengan pengukuran atribut *moneter* banyak tidak disetujui karena kekhawatiran IASC dan AIMR bahwa pengkapitalisasian biaya menjadi aset akan mengakibatkan adanya manipulasi terhadap laba.

Dari pelaporan *Intellectual Capital* pada Systematic, Sentensia Q dan OeNB merupakan respon adanya fenomena baru tersebut dengan memberlakukan adanya metode pengukuran baru yang tidak terbatas pada pengukuran yang bersifat moneter, tetapi juga laporan keuangan yang dilengkapi adanya laporan khusus tentang kinerja perusahaan yang akhirnya menciptakan adanya *Intellectual Capital*. dalam sudut pandang FASB pada *statement of financial accounting concept* No. 5 tentang spektrum informasi, masalah *Intellectual Capital* ini bisa diadopsi dengan memasukkan informasi tersebut kedalam kategori *supplementary information* sebagai laporan khusus kepada *stakeholders*.

Dalam sudut pandang *Intellectual Capital*, dan bagaimana terciptanya *Intellectual Capital* dalam *value chain*. Maka akuntan harus mengubah pola pandang terhadap laporan keuangan. Prestasi perusahaan tidak hanya dilihat dari berapa laba yang dihasilkan, atau berapa sumber daya yang tersedia dalam neraca. Biaya yang selama ini dipandang sebagai pengorbanan ekonomis dan dianggap tidak mempunyai manfaat ekonomi dimasa mendatang harus mendapat perhatian. Ini karena standar akuntansi yang ada melihat bahwa aset atau manfaat ekonomi dimasa depan dari pengorbanan ekonomis hanya terjadi pada proses produksi dan pengembangan, padahal penciptaan nilai perusahaan pada *knowledge-based*

industry justru pada tahap sebelum dan sesudah proses produksi atas barang dan jasa.

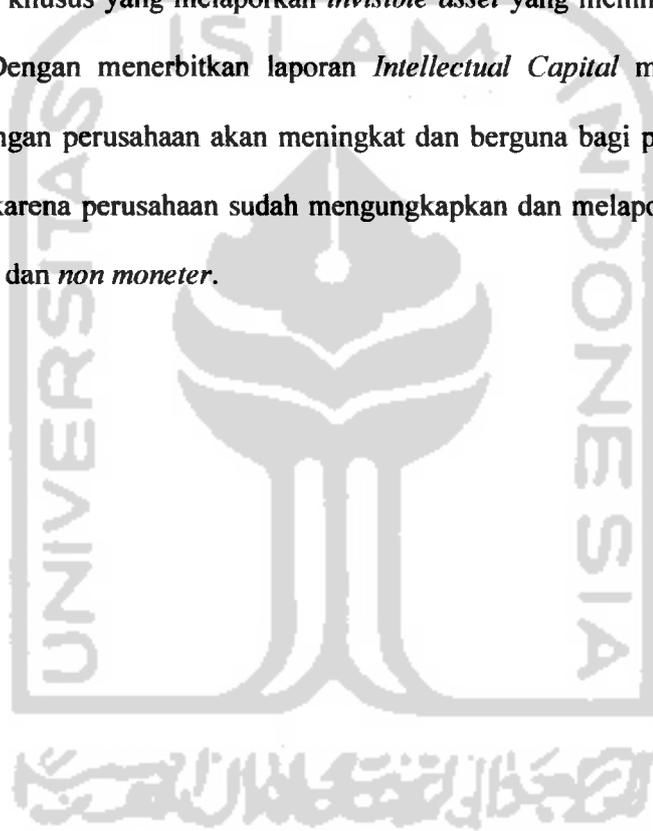
Disamping itu, yang terpenting terhadap akuntan manajemen. Dimana pengetahuan merupakan modal dasar bagi era ekonomi baru. Pengetahuan merupakan sumber daya ekonomi sebagaimana sumber daya keuangan dan fisik lainnya. Ini berarti dibutuhkan manajemen baru untuk mengelola sumber daya pengetahuan yang ada diperusahaan sehingga bisa menciptakan nilai bagi perusahaan. Harus diingat bahwa sumber daya pengetahuan mempunyai sifat “*if you don't use it, you loss it*”. Jadi sangat penting untuk pemberdayaan pengetahuan tenaga kerja dengan menyediakan *structural capital* sebagai sarana untuk menciptakan *customer capital*.

4.5.3 Implikasi *Intellectual Capital Report* bagi Indonesia

Bagi negara Indonesia sudah saatnya perusahaan-perusahaan di Indonesia merespon dan memperhatikan fenomena perubahan pola bisnis yang berdasarkan industri berdasarkan sumber daya fisik ke perubahan pola industri berbasis *knowledge*. Sehingga perusahaan-perusahaan di Indonesia dapat menerapkan pengetahuan untuk menciptakan nilai lebih yang digunakan untuk keunggulan bersaing, karena dasar dari penciptaan barang dan jasa adalah *knowledge*. Dan negara Indonesia yang memiliki kekayaan alam yang melimpah ini harus belajar dari kegagalan di masa lalunya karena tidak menggunakan dan mengelola pengetahuan (sumber daya manusia) secara baik maka kekayaan alam yang dimiliki oleh bangsa ini tidak mempunyai arti apa-apa (tidak dapat dimanfaatkan) sehingga bangsa lain yang telah menerapkan pola bisnis berbasis

pengetahuan mengambil kesempatan ini dari Indonesia. Untuk itu pentingnya pengetahuan sebagai dasar dari penciptaan nilai lebih dari barang dan jasa yang dihasilkan perlu di kelola dan diterapkan di Indonesia.

Bagi perusahaan yang berbasis teknologi informasi dan bergerak di bidang jasa yang berbasis teknologi sudah saatnya menambah laporan keuangan dengan laporan khusus yang melaporkan *invisible asset* yang meningkatkan laba perusahaan. Dengan menerbitkan laporan *Intellectual Capital* maka kualitas informasi keuangan perusahaan akan meningkat dan berguna bagi pihak internal dan eksternal, karena perusahaan sudah mengungkapkan dan melaporkan dengan *atribut moneter* dan *non moneter*.



BAB V

PENUTUP

Pada bab ini menjelaskan tentang kesimpulan penelitian yang dilakukan penulis serta saran-saran dari penulis untuk penelitian *Intellectual Capital report* selanjutnya.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Systematic (Denmark) pelaporan *Intellectual Capital* ini paling baik diantara yang lain, karena dalam pelaporan perusahaan ini menjelaskan dan sumber-sumber daya yang dimiliki seperti produk dan jasa yang dihasilkan. langkah-langkah yang ditempuh atau proses yang dilakukan perusahaan dalam mengelola dan mengembangkan *invisible asset*. Pada bagian akhir mengevaluasi usaha-usaha yang dilakukan perusahaan.
2. Sintensia Q AB (Swedia). Pelaporan *Intellectual Capital* ini masih terlalu sederhana. Karena pada perusahaan ini tidak menjelaskan elemen-elemen pelaporannya seperti apa yang dilakukan oleh Systematic.
3. OeNB (Austria). Pelaporan *Intellectual Capital* menggunakan *proses-oriented model*, menyajikan penjelasan mengenai adanya hubungan yang erat antara knowledge based capital yang dimiliki

5.2 Sara

penulis r

DAFTAR PUSTAKA

- Bontis, N, "*Intellectual Capital: An Explanatory Study That Develops Measures And Models*", Management Decision, 1998, Vol 36, No 2, Hal 63-76.
- Bontis, Nick; Danny Nikitopoulos, *Thought Leadership on Intellectual Capital*, Journal of Intellectual Capital, 2000, Vol 2, No 3.
- Brooking, A, *Intellectual Capital: Core Asset for The Third Millenium*, International Thompson Business Press, 1996, London.
- Gulmon, Jose, *Intellectual Capital Reporting and Credit Risk Analysis*, Journal of Intellectual Capital, 2005, Vol 6, No 1 Hal 28-42.
- Guthrie, James; Richard Petty, *Intellectual Capital: Australian Annual Reporting Practices*, Journal of Intellectual Capital, 2000, Vol 1, No 3, Hal 241-249.
- Hartono, Budi, *Intellectual Capital: Sebuah Tantangan Akuntansi Masa Depan*, Media Akuntansi, Edisi 13, IAI Jakarta, Oktober 2001, Hal 65-72.
- _____, *Mencari Format Pelaporan Intellectual Capital*, Media Akuntansi, Edisi 23, IAI Jakarta, Januari 2002, Hal 49-56.
- Holmen, Jay, *Intellectual Capital Reporting*, Management Accounting Quarterly, 2005, Vol 6, No 4, Hal 1-9.
- Isgiyarta, Jaka, *Akuntansi Sumber Daya Manusia: Bagaimana Bentuk Pengungkapan Informasi ?* Usahawan, September 2004, No 09, Th XXXIII: 31-36.
- Mouritsen, Jan; Per Nikolaj, Bernard Marr, *Reporting On Intellectual Capital: Why, What and How?* Measuring Business Excellence, 2004, Vol 8, No 1, Hal 46-54.
- Pareke, Fahrudin Js; Sih Darmi Astuti, *Manajemen Sumber Daya Manusia Sebagai Sumber Keunggulan Kompetitif Yang Berkelanjutan*, Fokus Ekonomi, April 2003, Vol 2, No 1, Hal 8-23.
- Roslender, Robin; Robin Fincham, *Intellectual Capital Accounting in The UK: A Field Study Perspective*, Accounting, Auditing and Accountability Journal, 2004, Vol 17, No 2, Hal 178-209.
- Salim, Imbuh Sulistyarini, *Dilema Pada Akuntansi Untuk HAKI*, Usahawan, Januari 2005, No 01, Th XXXIV : 35-39.

- Satyo, *Sulitnya Mengkuantifikasi Modal Intelektual*, Media Akuntansi, Oktober 2000, No 14, Th VII: 45-46.
- Sawarjuwono, Tjiptohadi; Kadir, Agustine Prihatin, *Intellectual Capital: Perlakuan, Pengukuran dan Pelaporan (Sebuah Library Research)*, Jurnal Akuntansi dan Keuangan, Mei 2003, Vol 5, No1, Hal 35-57.
- Stewart, Thomas A, “*Your Company’s Most Valuable Assets Intellectual Capital*”, Fortune, Oktober 1994, Hal 68-74.
- _____, *Intellectual Capital “Modal Intelektual Kekayaan Baru Organisasi”*, 1998, Jakarta: PT. Elekmedia Komputindo.
- Sugeng, Imam, *Mengukur dan Mengelola Intellectual Capital*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia, 2000, Vol 15, No 2, Hal 247-256.
- Sugiri, Slamet; Irfan Nursasmito, *Dapatkah SDM Di –Neraca-kan?*, Kelola, Mei 1994, No 6, Th III, Hal 124-133.
- Sveiby, K.E, *The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Asset*, Berret Kohler, 1997, San Fransisco, CA.
- Sveiby, Patrick H,” *A Brief History of The Intellectual Capital Movement*”, 2000, <http://www.brokings.org.es/research/projects/intangibles/icexsum.pdf>fruch_1 uv.
- Totanan, Chalarce, *Peranan Intellectual Capital dalam Penciptaan Nilai Untuk Keunggulan Bersaing*, Usahawan, Januari 2004, No 01, Th XXXIII: 27-31.
- Vandemaele, S.N; PGMCG Vergauwen; A.J Smits, *Intellectual Capital Disclosure In The Netherlands, Sweden and The UK*, Journal of Intellectual Capital, 2005, Vol 6, No 3, Hal 417-426.
- Yudianti, Ninik, *Pengungkapan Modal Intelektual Untuk Meningkatkan Kualitas Keterbukaan Pelaporan Keuangan*, Jurnal Bisnis dan Akuntansi, Desember 2000, Vol 2, No 3, Hal 271-283.