

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Tinjauan Pustaka

2.1.1. *Intellectual Capital*

2.1.1.1 Pengertian *Intellectual Capital*

Beberapa definisi mengenai *Intellectual Capital* yang kemudian menjadi standar pendefinisian adalah sebagai berikut :

- a. Andiessen dan Steam (2004) dalam Ihyaul Ulum (2014) mengemukakan definisi *intellectual capital* sebagai berikut :

“*Intellectual capital is all intangible resources that are available to an organization, that give a relative advantage, and which in combination are able to produce future benefits.*”

- b. Sangkala (2006) mendefinisikan *intellectual capital* sebagai berikut :

“*intellectual capital* adalah sumber daya organisasi yang berbasis pengetahuan dan menjadi dasar kompetensi organisasi untuk dapat hidup dan berkembang.”

- c. Arfan Ikhsan (2008:83) mendefinisikan *intellectual assets* sebagai berikut :

“*Intellectual capital* adalah nilai total dari suatu perusahaan yang menggambarkan aktiva tidak berwujud (*intangible assets*) perusahaan yang bersumber dari tiga pilar, yaitu modal manusia, struktural dan pelanggan.”

- d. Menurut MARITUM Project (2001) dalam Indriyana Puspitosari (2016), definisi *intellectual capital* adalah sebagai berikut :

“*Intellectual capital* adalah kombinasi dari sumber daya manusia, organisasi dan relasi perusahaan.”

2.1.1.2 Karakteristik *Intellectual Capital*

Ada beberapa karakteristik yang digunakan untuk mengidentifikasi *intellectual capital*. Menurut Sangkala (2006), *intellectual capital* memiliki karakteristik sebagai berikut :

- a. ***Non Rivalrous***, artinya sumber daya tersebut dapat digunakan secara berkelanjutan oleh berbagai macam pemakai, didalam lokasi yang berbeda dan pada saat yang bersamaan;
- b. ***Increasing return***, artinya mampu menghasilkan peningkatan peningkatan keuntungan margin per incremental unit dari setiap investasi yang dilakukan.
- c. ***Not additive***, artinya nilai yang tercipta bisa terus menerus meningkat, tanpa mengurangi unsur pokok dari sumber daya tersebut, karena sumber daya ini adalah codependent dalam penciptaan .

Sedangkan menurut Brooking, suatu aset dapat disebut sebagai *intellectual capital* jika memenuhi karakteristik sebagai berikut (Wulan Agustina, 2007):

- a. Aset yang memberikan perusahaan kekuatan dalam pasar (*trademark*, kesetiaan pelanggan, bisnis yang terus berulang, dan lain sebagainya);
- b. Aset yang menyajikan *property* dari hasil pemikiran *intellectual property* seperti hak paten, merk dagang, hak cipda, dan lain sebagainya;

- c. Aset yang memberikan organisasi kekuatan internal, seperti budaya perusahaan, manajemen dan proses bisnis, kekuatan yang dihasilkan dari sistem teknologi informasi dan lain sebagainya;
- d. Aset yang dihasilkan dari individu yang bekerja di perusahaan seperti pengetahuan, kompetensi, kemampuan *networking* dan lain sebagainya.

2.1.1.3 Komponen *Intellectual Capital*

Ada beberapa komponen yang berada dalam *intellectual capital*. *International Federation of Accountant* (IFAC) mengklasifikasikan *intellectual capital* dalam tiga kategori, yaitu *human capital*, *structural capital* atau *organization capital* dan *relational capital* atau *customer capital* yang secara rinci dijelaskan sebagai berikut (Ihyaul Ulum, 2013) :

Tabel 2.1 Klasifikasi *Intellectual Capital*

<i>Human Capital</i>	<i>Customer Capital</i>	<i>Organizational Capital</i>
<i>Knowledge</i> <i>Skill (e.g. problem solving)</i> <i>Competence</i> <i>Expertise</i> <i>Motivation</i> <i>Innovation</i> <i>Entrepreneurial spirit</i> <i>Leadership qualities</i> <i>Adaptability</i> <i>Intellectual agility</i> <i>Employee satisfaction</i> <i>Employee turnover</i> <i>Vocation</i> <i>qualifications</i> <i>Education</i> <i>Training</i>	<i>Customer relationship</i> <i>Customer retention</i> <i>Cusutomer satisfaction</i> <i>Favorable contracts</i> <i>Reputation</i> <i>Brand image</i> <i>Sales channels</i> <i>Distribution channels</i> <i>Supplier relationship</i> <i>Business collaboration</i> <i>Franchising agreement</i> <i>Market intelligence</i>	<i>Information R & D</i> <i>Patents</i> <i>Copyrights</i> <i>Trademarks</i> <i>Licences</i> <i>Processes</i> <i>BPR</i> <i>Manual of SOPs</i> <i>Best practices</i> <i>Database</i> <i>IT systems</i> <i>Networking systems</i> <i>MIS</i> <i>Management philosophy</i> <i>Coorporate culture</i>

Sumber : IFAC (1998) dalam Ihyaul Ulum (2013)

1. *Human capital*

Human capital merupakan *lifeblood* dalam *intellectual capital*. Disinilah sumber inovasi dan *improovement*, tetapi merupakan komponen yang sulit untuk diukur. *Human capital* juga merupakan tempat bersumbernya pengetahuan yang sangat berguna, keterampilan dan kompensasi 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. Memberikan beberapa karakteristik dasar yang dapat diukur dalam modal ini, yaitu *training programs, credential, experience, competence, recruitment, mentoring, learning programs, individual potential and personality*.

2. *Structural capital* atau *Organization capital*

Struktural 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 sistem 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 tidak dimanfaatkan secara maksimal.

3. *Relational capital* atau *Customer Capital*

Elemen ini merupakan komponen *intellectual capital* yang memberikan nilai secara nyata. *Relational capital* merupakan hubungan yang harmonis yang dimiliki oleh perusahaan dengan para mitranya, baik yang berasal dari para pemasok yang andal dan berkualitas, 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.

2.1.1.4 Pengukuran *Intellectual Capital*

Pengukuran *intellectual capital* memang belum ditetapkan secara pasti. Akan tetapi, dalam forum *Organization for Economic Corporation and Depelopment* (OECD) pada bulan Juni 1999 disebutkan bahwa *intellectual capital* merupakan aset yang penting bagi perusahaan dalam menciptakan nilai dan memenangkan nilai. Di Indonesia, *Incellectual capital* diatur dalam PSAK no 19 (revisi tahun 2009) tentang aktiva tidak berwujud. Walaupun begitu, *intellectual capital* masih belum disebutkan secara jelas. Oleh karena itu, masih banyak perbankan syariah yang belum memberikan perhatian terhadap pengukuran *intellectual capital*. Pada saat

ini, ada dua cara yang dapat dilakukan untuk mengukur *intellectual capital*, yaitu dengan berbasis non moneter dan dengan berbasis moneter.

Berikut ini adalah pengukuran *intellectual capital* yang berbasis non moneter, yaitu (van Berg, 2007) :

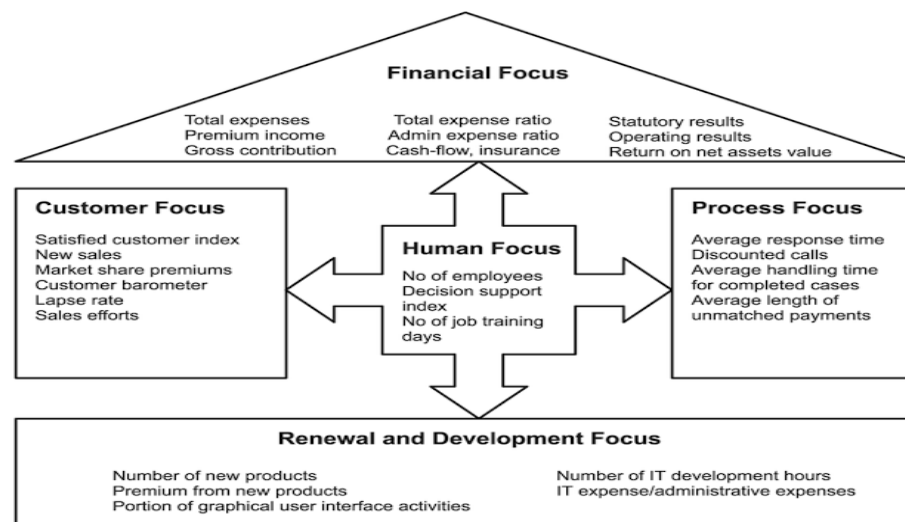
1. *The Balanced Scorecard*, dikembangkan oleh Kaplan dan Norton (1992). BSC menerjemahkan misi organisasi dan strategi kedalam sistem pengukuran kinerja yang komprehensif yang menyediakan kerangka untuk pengukuran strategi dan sistem manajemen. Dalam BSC tidak hanya menekankan pencapaian kinerja keuangan tetapi hubungan sebab akibat kinerja non moneter dengan kinerja keuangan. BSC digunakan sebagai pengukuran *intellectual capital* dengan memonitor kemajuan kapabilitas dan pertumbuhan pengakuisisian aset tidak berwujud (van Berg, 2007). Berikut ini 4 perspektif BSC, yaitu :
 - a. Perspektif keuangan, bagaimana perusahaan melihat pemegang saham, seperti bagaimana arus kas dan profitabilitas perusahaan;
 - b. Perspektif pelanggan, bagaimana customer melihat perusahaan, seperti harga dibandingkan dengan harga kompetitor dan rating produk;
 - c. Perspektif bisnis internal, terkait bagaimana kita harus unggul dalam siklus produksi;
 - d. Perspektif pertumbuhan dan pembelajaran, bagaimana kita meningkatkan dan menciptakan nilai sebagai contoh persentase penjualan dari produk baru.

2. *Brooking's technology Broker method* (1996). Brooking (1996) mendesain model *intellectual capital* perusahaan terdiri dari *market asset*, *human centered assets*, *intellectual property assets*, *infrastructural assets*. *Market assets* terdiri dari merek, *customer*, jalur distribusi dan kolaborasi bisnis. *Intellectual property assets* termasuk diantaranya paten, hak cipta. *Human centered assets* diantaranya pendidikan, pengetahuan, dan kompetensi. Asset infrastruktur termasuk diantaranya adalah proses manajemen, sistem informasi teknologi, kerjasama dan sistem keuangan. Brooking melakukan survey untuk menganalisis indikator *intellectual capital* dengan menggunakan 20 pertanyaan yang meliputi *human centered assets*, *infrastructure assets*, *intellectual property assets* dan *market asset*. Untuk menganalisis lebih dalam setiap bagian dianalisis melalui 158 pertanyaan tambahan dan jawaban dari pertanyaan dengan menggunakan skala likert.
3. *The Skandia IC Report Method* oleh Edvinsson dan Malone (1997) adalah kumpulan dari suatu metode untuk mengukur *intangibles*, yang dipelopori oleh Leif Edvinsson dari Skandia. Navigator tersebut terdiri dari atas suatu pandangan menyeluruh dari pencapaian hasil dan prestasi. Susunan dari Skandia navigator adalah sangat simpel tetapi canggih. Lima fokus area atau perspektif tersebut, mencakup area kepentingan yang berbeda-beda. Setiap area menggambarkan proses dari penciptaan nilai. Skandia Navigator memfasilitasi pengertian yang

menyeluruh dari organisasi dan nilai tersebut dibuat meliputi 5 fokus area, yaitu :

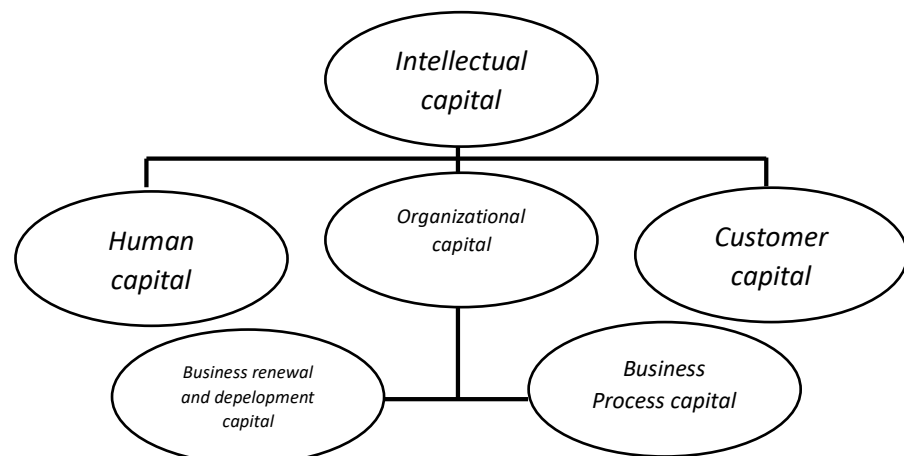
- a. *Financial focus*, dari Skandia Navigator menggambarkan tentang *outcome* keuangan dan aktivitas kita. Beberapa tampak terlihat seperti penerimaan. Disini suatu tempat dimana kita telah menentukan tujuan jangka panjang dan juga suatu bagian yang dengan kondisi lebih luas untuk cara pandang yang lain. Hal ini mungkin menghasilkan keuntungan dan perkembangan yang diharapkan para pemilik modal dari kita.
- b. *Customer focus*, memberikan suatu tanda mengenai sebgus apa suatu organisasi memenuhi kebutuhan yang diharapkan dari customer melalui produk dan jasa.
- c. *Process focus*, dari Skandia Navigator didapat gambaran mengenai proses aktual dalam menciptakan barang dan pelayanan yang menjadi keinginan pelanggan.
- d. *Renewal and depelopment focus* berguna untuk menenangkan situasi dalam peremajaan suatu organisasi dan menjadi bagian dari ketahanan.
- e. *Human focus* dari Skandia Navigator adalah jantung dari suatu organisasi dan hal itu sangat penting didalam menciptakan nilai-nilai suatu organisasi. Proses dalam penciptaan pengetahuan digambarkan dalam suatu tempat tertentu. Hal itu juga penting bagi karyawan merasa gembira dengan lingkungan kerjanya, dengan

karyawan yang merasa puas akan mendorong mereka untuk memuaskan para pelanggan, menciptakan perbaikan bagi perusahaan untuk hasil penjualan.



Gambar 2.1 Scandia Navigator. Sumber : reseachgate.com

4. IC Index yang dikembangkan oleh Ross et al (1997). Indeks ini dikembangkan oleh Goran dan Juhan Ross. Juhan Ross membagi *intellectual capital* menjadi tiga elemen yaitu *human capital*, *organizational capital* dan *customer capital*. Berikut ini konsep *intellectual capital* yang dikembangkan oleh Ross:



Gambar 2.2 Pohon *intellectual capital index* oleh Ross.

Ross kemudian membagi *intellectual capital* kedalam empat level sebagai berikut :

Tabel 2.2 Empat Level *intellectual capital* Ross

<i>Relational capital index</i> - Growth in number of relationship - Growth in trust - Customer retention - Distribution channel productivity	<i>Human capital index</i> - Fulfillment of key success factors - Value creation per employee - Trainings efficiency and effectiveness
<i>Infrastructure capital index</i> - Efficiency - Effectiveness - Key success factor utilization - Distributions efficiency	<i>Innovation capital index</i> - Ability to generate new business - Ability to generate good products - Growth - Ability to generate productivity

Sumber : van Berg (2007)

5. *Sveiby Intangible Asset Monitor (IAM)*. Sveiby (1997) dalam van Berg (2007) menyatakan bahwa nilai perusahaan terletak pada *invisible knowledge based asset*. Nonaka mengembangkan konversi *knowledge* yang merupakan bagian dari *intangible asset monitor* Sveiby sebagai berikut :

Tabel 2.3 konversi *knowledge* IAM

<i>Tacit knowledge</i>	<i>To</i>	<i>Explicit knowledge</i>
<i>From</i>	<i>Socialization</i>	<i>Externalization</i>
<i>Explicit knowledge</i>	<i>Internalization</i>	<i>combination</i>

Sumber : van Berg (2007)

Van Berg (2007) menyatakan bahwa *intangible asset monitor* merupakan gabungan dari pengukuran finansial dan non finansial. IAM mengukur kemampuan perusahaan dalam hal pertumbuhan/ renewal, efisiensi dan stabilitas dari *external structure*, *internal structure* dan *kompetensi*.

Selain dengan pengukuran non moneter, *intellectual capital* juga dapat diukur berdasarkan moneter, yaitu dengan cara (van Berg, 2007) :

1. EVA

Berg (2007) menyatakan bahwa bisnis menciptakan nilai hanya ketika tingkat pengembalian melebihi biaya utang dan modal ekuitas. Pengukuran dasar untuk mengukur penciptaan nilai adalah laba ekonomis. Laba ekonomis diukur dengan mengurangi *net profit* dengan pengeluaran untuk biaya modal. Rumus dari EVA adalah :

$$EVA^{TM} = Residual\ Income\ (RI) + Accounting\ Adjustment\ (AccAdj) \dots (1)$$

Dimana :

$$RI = Net\ Operating\ Profit\ After\ Taxes\ (NOPAT) - capital\ charges$$

$$NOPAT = Earning\ Before\ Extraordinary\ Items\ (EBEI) + After\ tax\ interest\ (ATInt)$$

$$EBEI = Cash\ Flow\ from\ Operations\ (CFO) + Accruals$$

$$ATInt = net\ interest\ expense \times (1 - tax\ rate)$$

2. MVA model

MVA dan EVA merupakan konsep laba ekonomis yang dikembangkan diabad 19. Salah satu cara untuk mengevaluasi MVA adalah dengan mempertimbangkan jumlah modal pertama yang diinvestasikan dan laba ekonomis atau *residual income* atau bisa juga dikatakan EVA yang diakumulasikan dari tahun ke tahun. MVA merupakan perbedaan antara nilai pasar perusahaan (baik ekuitas dan hutang) dan modal dalam bentuk pinjaman, laba ditahan dan agio saham (van Berg, 2007).

$$\text{MVA} = \text{Market value of debt} + \text{market value of equity} - \text{total adjusted capital} \dots\dots\dots(2)$$

3. Tobin's Q (Luthy, 1999)

Rasio Tobin's Q tidak dikembangkan untuk *mengukur intellectual capital*, tetapi Grenspan dalam Stewart 1997, dikutip oleh Berg 2007 dalam Ari Dewi Cahyati (2012) menyatakan tingkat Q dan *market to book ratio* yang tinggi merefleksikan nilai investasi yang tinggi dalam teknologi dan *human capital*.

$$\text{Tobin's Q Ratio} = \text{Market value/Asset value} \dots\dots\dots(3)$$

4. VAIC™ Model

Pulic (1998) mengungkapkan pengukuran *intellectual capital* yaitu dengan menggunakan VAIC™ (*Value Added Intellectual Coefficient*). VAIC™ merupakan pengukuran secara tidak langsung dengan suatu ukuran untuk menilai efisiensi dari nilai tambah sebagai hasil dari kemampuan intelektual perusahaan.

Model penilaian kinerja IC untuk Perbankan syariah (iB-VAIC™) penting sebagai modifikasi dari model yang telah ada, yaitu VAIC™ (Ihyaul Ulum, 2017:131). Komponen dalam VAIC yaitu *physical capital* (iB-VACA), *human capital* (iB-VAHU) dan *structural capital* (iB-STVA). iB-VAIC™ mengindikasikan kemampuan *intellectual* organisasi yang dapat dianggap sebagai BPI (*Business Performance Indicator*). iB-VAIC merupakan penjumlahan dari tiga komponen *intellectual capital*, yaitu iB-VACA, iB-VAHU dan iB-STVA (Ihyaul Ulum, 2017:135)

$$iB-VAIC^{\text{TM}} = iB-VACA + iB-VAHU + iB-STVA \dots \dots \dots (4)$$

a. *Value Added Capital Coefficient* (iB-VACA)

iB-VACA adalah perbandingan antara *value added* (VA) dengan *capital employed* (CE) atau modal fisik yang bekerja. Rasio ini menunjukkan adanya kontribusi yang dibuat oleh setiap unit *capital employed* terhadap *value added* organisasi. iB-VACA menjadi indikator kemampuan intelektual perusahaan untuk memanfaatkan modal fisik yang lebih baik.

$$iB-VACA = VA/CE \dots \dots \dots (5)$$

VA berasal dari perbandingan antara output dengan input

$$VA = Output - Input$$

Output = pendapatan kegiatan syariah + jumlah pendapatan non operasional lain

Input = total beban operasional lainnya – beban personalia

Capital employed = Total aktiva – kewajiban lancar

b. *Value Added Human Capital* (iB-VAHU)

iB-VAHU atau rasio dari VA (*Value added*) terhadap HC (*human capital*), yang menunjukkan kontribusi yang dibuat oleh setiap rupiah yang diinvestasikan pada *human capital* (HC) untuk *value added* organisasi, atau hubungan antara VA dan HC mengindikasikan kemampuan HC membuat nilai pada sebuah perusahaan. Jadi, hubungan antara VA dan HC mengindikasikan kemampuan HC membentuk *value added* dalam perusahaan dengan formula sebagai berikut :

$$\text{iB-VAHU} = \text{VA/HC} \dots \dots \dots (6)$$

VA berasal dari perbandingan antara *output* dengan *input*

$$\text{VA} = \text{Output} - \text{Input}$$

Output = pendapatan kegiatan syariah + jumlah pendapatan non operasional lain

Input = total beban operasional lainnya – beban personalia

HC = Beban personalia

Ketika VAHU dibandingkan lebih dari sebuah kelompok perusahaan, VAHU menjadi sebuah indikator kualitas sumber daya manusia perusahaan. VAHU juga sebagai kemampuan perusahaan menghasilkan *value added* dalam setiap rupiah dikeluarkan pada *human capital*.

c. *Structural Capital Value Added (iB-STVA)*

iB-STVA adalah rasio *structural capital* terhadap *value added* yang mengukur jumlah SC (*Structural Capital*) yang dibutuhkan untuk menghasilkan satu rupiah dari VA (*Value Added*). STVA menjadi indikator keberhasilan SC dalam penciptaan nilai.

$$iB-STVA = SC/VA \dots \dots \dots (7)$$

$$SC = VA - HC$$

VA berasal dari perbandingan antara output dengan input

$$VA = Output - Input$$

Output = pendapatan kegiatan syariah + jumlah pendapatan non operasional lain

Input = total beban operasional lainnya – beban personalia

HC = beban personalia.

Ulum (2017:195) membuat pengelompokan kinerja perusahaan berdasarkan VAIC dengan kriteria sebagai berikut :

- *Top performers* = skor VAIC diatas 3
- *Good performers* = skor VAIC antara 2,0 sampai 2,99
- *Common performance* = skor VAIC antara 1,5 sampai 1,99
- *Bad performance* = skor VAIC dibawah 1,5

2.1.2. *Non Performing Financing (NPF)*

2.1.2.1 *Pengertian Non Performing Financing (NPF)*

Seperti Bank konvensional, Bank syariah pun dalam operasional sehari-hari juga dihadapkan dengan berbagai resiko yang berkaitan dengan

fungsiya sebagai perantara keuangan (*intermediary*). Salah satu resiko yang dihadapi oleh bank syariah adalah resiko pembiayaan bermasalah. Resiko pembiayaan muncul jika bank tidak bisa memperoleh kembali cicilan pokok dana/ atau bunga dari pinjaman yang diberikannya atau investasi yang sedang dilakukannya. Penyebab utama terjadinya resiko pembiayaan adalah terlalu mudahnya bank dalam memberikan pinjaman atau melakukan investasi karena terlalu dituntut untuk memanfaatkan kelebihan likuiditas, sehingga penilaian kredit kurang cermat dalam mengantisipasi berbagai kemungkinan resiko usaha yang dibiayainya (Muhammad, 2011:359).

Menurut Suharjono (2003) dalam Sri Indah Nikensari et al (2012) menyebutkan bahwa :

“Kredit bermasalah adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup membayar sebagian atau seluruh kewajibannya kepada bank seperti yang telah diperjanjikan dalam perjanjian kredit.”

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) no 31 tentang akuntansi perbankan (revisi 2002) butir 24 menyatakan bahwa:

“*non performing* pada umumnya merupakan kredit yang pembayaran angsuran pokok dan atau bunganya telah lewat sembilan puluh hari atau lebih setelah jatuh tempo atau kredit yang pembayarannya secara tepat waktu sangat diragukan.”

Kredit bermasalah juga dapat didefinisikan sebagai pinjaman dana yang mengalami kesulitan pelunasan akibat adanya faktor kesengajaan dan atau karena faktor eksternal diluar kemampuan kendali debitur (Sri Indah Nikensari et al, 2012). Dalam perbankan syariah, sistem *loan* (pinjaman)

diganti dengan *financing* (pembiayaan). Oleh karena itu, Istilah *Non Performing Financing* merupakan persamaan dari *Non Performing Loan* pada Bank Konvensional.

Rina Marliana dan Medina Almunawwaroh (2018) mengemukakan definisi *Non Performing Financing* (NPF) sebagai berikut :

“*Non Performing Financing* (NPF) merupakan tingkat resiko yang dihadapi bank. NPF adalah jumlah pembiayaan yang bermasalah dan ada kemungkinan tidak dapat ditagih.”

Irham Fahmi (2014:143) mengemukakan definisi *Non Performing Financing* sebagai berikut :

“*Non Performing Financing* adalah jumlah kredit yang bermasalah dan kemungkinan tidak dapat ditagih.”

2.1.2.2 Kategori Tingkat Kolektabilitas Bank Syariah

Tingkat *Non Performing Financing* (NPF) pada suatu bank syariah dapat dilihat dari kualitas aktiva produktif, yaitu keadaan pembayaran angsuran pokok dan bunga kredit atau bagi hasil pembiayaan oleh nasabah serta tingkat kemungkinan diterimanya kembali yang ditanamkan dalam surat-surat berharga atau sering disebut dengan istilah kolektabilitas yang terdiri dari tiga bagian, yaitu (Sri Indah Nikensari et al, 2012) :

1. Kurang lancar (*substandard*). Pembiayaan kurang lancar adalah pembiayaan yang pengembalian pokok pembiayaan dan pembayaran bagi hasilnya telah mengalami penundaan selama 3 (tiga) bulan dari waktu yang diperjanjikan.

2. Diragukan (*doubtful*). Pembiayaan diragukan adalah pembiayaan yang pengembalian pokok dan pembayaran bagi hasilnya telah mengalami penundaan selama enam (6) bulan atau dua kali lipat dari jadwal yang telah diperjanjikan.
3. Macet (*loss*). Pembiayaan macet adalah pembiayaan yang pengembalian pokok dan pembayaran bagi hasilnya telah mengalami penundaan lebih dari satu (1) tahun sejak jatuh tempo menurut jadwal yang telah diperjanjikan.

Berikut ini adalah tabel kategori pembiayaan bermasalah berdasarkan kemampuan bayar nasabah di Bank Syariah (Sri Indah Nikensari et al, 2012):

**Tabel 2.4 Kriteria Kualitas Pembiayaan
Berdasarkan Kemampuan Bayar Nasabah**

Jenis	Kategori		
	Kurang lancar	Diragukan	Macet
Murabahah, Istishna', Ijarah dan Qard	Tunggakan lebih dari 90 hari sampai dengan 180 hari	Tunggakan lebih dari 180 hari sampai dengan 270 hari.	Tunggakan lebih dari 270 hari.
Salam	Telah jatuh tempo sampai dengan 60 hari	Telah jatuh tempo	Lebih dari 90 hari sampai dengan 90 hari
Mudharabah dan musyarakah	Tunggakan sampai dengan 90 hari; realisasi bagi hasil di atas 30% sampai dengan 90% dari proyeksi pendapatan	Tunggakan lebih dari 90 hari sampai dengan 180 hari; realisasi bagi hasil kurang dari 30%	Tunggakan lebih dari 180 hari; realisasi bagi hasil kurang dari 30% dari proyeksi pendapatan lebih dari 3 periode pembayaran.

Sumber : Bank Indonesia

2.1.2.3 Penilaian dan Pengukuran *Non Performing Financing* (NPF)

Non Performing Financing merupakan rasio penunjang dalam menganalisis faktor kualitas aset. Tujuan dari perhitungan rasio NPF ini adalah untuk mengukur tingkat permasalahan pembiayaan yang dihadapi oleh perbankan syariah yang penilaiannya didasarkan pada ketepatan waktu bagi nasabah untuk membayarkan kewajiban, baik berupa pembagian bagi hasil maupun pengembalian pokok pembiayaan (Sri Indah Nikensari et al, 2012). Proses pemberian dan pengelolaan pembiayaan yang baik diharapkan dapat menekan NPF secepat mungkin. Dengan kata lain, tingginya NPF sangat dipengaruhi oleh kemampuan perbankan syariah dalam menjalankan proses penyaluran pembiayaan dengan baik maupun dalam hal pengelolaan pembiayaan, termasuk tindakan pemantauan (*monitoring*) pengembalian bila terdapat indikasi penyimpangan pembiayaan maupun indikasi gagal bayar.

Persamaan yang digunakan untuk mengukur *Non Performing Financing* adalah (Bank Indonesia, 2004) :

$$NPF = \frac{\text{Total pembiayaan bermasalah}}{\text{total pembiayaan yang disalurkan}} \times 100\% \dots \dots \dots (8)$$

Standar terbaik NPF menurut Bank Indonesia adalah bila NPF berada dibawah 5%. Skor nilai NPF ditentukan sebagai berikut (Sri Indah Nikensari et al, 2012) :

1. Lebih dari 8%, skor nilai = 0
2. Antara 5% sampai dengan 8%, skor nilai = 80%
3. Antara 3% sampai dengan 5%, skor nilai = 90%

4. Kurang dari 3%, skor nilai = 100%

Semakin tinggi nilai NPF maka semakin tinggi pembiayaan bermasalah yang dihadapi oleh Bank syariah tersebut yang mengindikasikan terdapat masalah pada bagian manajemen pembiayaannya yang berujung pada turunnya nilai suatu Unit usaha syariah.

2.1.3. *Islamicity Performance Index*

Evaluasi kinerja lembaga keuangan islam adalah sama pentingnya dengan mengukur pencapaian individu. Hal ini jelas bahwa perlu peran dan tanggung jawab lembaga keuangan tidak hanya terbatas pada kebutuhan keuangan berbagai pihak, namun sebagian besar adalah bagaimana mereka melakukan bisnis mereka dan langkah-langkah yang digunakan untuk memastikan bahwa semua kegiatan yang sesuai dengan persyaratan syariah (Ibrahim et al, 2003:2 dalam Sayekti Endah Retno Meilani, 2015).

Bank syariah wajib memberikan informasi tentang prestasi bank dalam keinginannya melaporkan keuangan yang tepat dan memadai tentang kepatuhan dan sosial syariah dan kepedulian lingkungan sebagai keseluruhan pemangku kepentingan mereka. Hal tersebut didukung oleh SFA (Pernyataan Akuntansi Keuangan) nomor 1 tentang tujuan Akuntansi keuangan bagi Bank syariah dan lembaga keuangan (AAOIFI, 2002). Salah satu cara untuk mengukur kinerja lembaga keuangan syariah adalah melalui indeks yang dikemukakan oleh Hameed et al. (2004) yaitu *Islamicity Performance Index*, sehingga kinerja dari lembaga keuangan Islam dapat benar-benar diukur (Sayekti Endah, 2015).

2.1.3.1 Pengertian *Islamicity Performance Index*

Islamicity Performance Index (IPI) merupakan salah satu pendekatan yang digunakan untuk mengukur kinerja syariah melalui indeks. (kompasiana.com, diakses pada 10 Februari 2019). *Islamicity performance index* merupakan pengukuran kinerja organisasi untuk mengukur kinerja lembaga keuangan Islam, dengan mengimplementasikan prinsip-prinsip syariah berpengaruh terhadap kesehatan finansial pada perbankan syariah di Indonesia (Bustamam dan Dhenni Aditia, 2016). Index ini dikembangkan untuk membantu para pemangku kepentingan dari deposan, pemegang saham, lembaga keagamaan, pemerintah dan lain-lain untuk mengevaluasi kinerja lembaga keuangan islam. *Islamicity performance index* dimaksudkan untuk memeriksa seberapa baik organisasi tersebut mengungkapkan informasi yang mungkin berguna bagi para pemangku kepentingan. *Islamicity performance index* berkaitan dengan kinerja organisasi berdasarkan informasi yang tersedia pada laporan tahunan, termasuk kinerja bagi hasil, kinerja zakat, kinerja distribusi dan lain sebagainya.

2.1.3.2 Indikator *Islamicity Performance Index*

Pendekatan *Islamicity Performance Index* dapat dilakukan untuk mengukur kinerja Perbankan syariah saja, beda halnya dengan Bank Umum Konvensional. Sebab *Islamicity Performance Index* menggunakan indikator-indikator yang hanya ada pada Bank syariah. Hameed dan Yahya mengungkapkan ada 6 indikator yang diukur dalam *islamicity performance*

index. Indikator-indikator tersebut yaitu (Hameed dan Yahya, 2004 dalam Sayekti Endah, 2015) :

1. *Profit Sharing Ratio* (PSR)

Salah satu tujuan utama dari Bank Syariah adalah bagi hasil. Oleh karena itu, sangatlah penting untuk mengidentifikasi seberapa jauh Bank Syariah telah berhasil mencapai tujuan eksistensi mereka atas bagi hasil melalui rasio ini. Pendapatan dari bagi hasil dapat diperoleh melalui dua akad, yaitu *Mudharabah* dan *Musyarakah*. *Mudharabah* yaitu penanaman dana dari pemilik kepada pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu dengan pembagian laba berdasarkan *profit and lost sharing*. *Musyarakah* adalah perjanjian antara pemilik modal untuk mencampurkan dana mereka pada suatu usaha tertentu dengan pembagian keuntungan yang telah disepakati sebelumnya yaitu dengan nisbah bagi hasil dan kerugian ditanggung seluruhnya oleh pemilik modal berdasarkan bagian dari modal masing-masing.

Rumus dari PSR adalah sebagai berikut :

$$PSR = \frac{\text{pembiayaan bagi hasil}}{\text{total pembiayaan}} \times 100\% \dots\dots\dots(9)$$

2. *Zakat Performance Ratio* (ZPR)

Zakat harus menjadi salah satu tujuan akuntansi syariah. Terlebih lagi zakat merupakan salah satu perintah dalam islam. Oleh karena itu, kinerja bank syariah harus didasarkan pada zakat yang dibayarkan oleh Bank untuk menggantikan indikator kinerja konvensional yaitu rasio laba per saham (*Earning per Share*). Kekayaan bank harus didasarkan

pada aktiva bersih (*net asset*) daripada laba bersih (*net profit*) yang ditekankan oleh metode konvensional. Oleh karena itu, jika aktiva bersih bank semakin tinggi, maka tentunya akan membayar zakat yang tinggi pula.

Rumus ZPR adalah sebagai berikut :

$$ZPR = \frac{Zakat}{Net Asset} \times 100\% \dots \dots \dots (10)$$

3. *Equitable Distribution Ratio (EDR)*

Disamping kegiatan bagi hasil, akuntansi syariah juga berusaha untuk memastikan distribusi yang merata disemua pihak. Oleh karena itu, rasio ini pada dasarnya mencoba untuk menemukan bagaimana pendapatan yang diperoleh oleh bank syariah didistribusikan diantara berbagai pihak pemangku kepentingan. Pihak-pihak tersebut dibagi menjadi empat kelompok, yaitu pemegang saham, masyarakat, karyawan dan perusahaan sendiri. Rasio ini direpresentasikan oleh jumlah yang dikeluarkan untuk *qard* dan dana kebajikan, upah karyawan dan lain-lain. Untuk setiap item, akan dihitung jumlah yang didistribusikan dari total pendapatan setelah dikurangi zakat dan pajak.

Rumus dari EDR adalah sebagai berikut :

$$EDR = \frac{Average Distribution for Each Stakeholders}{total revenue} \times 100\% \dots \dots \dots (11)$$

4. *Directors-Employees Welfare Ratio*

Banyak klaim yang menyatakan bahwa direktur mendapat upah yang jauh lebih besar dari kinerja yang mereka lakukan. Rasio ini bertujuan

untuk mengukur apakah direktur mendapatkan gaji berlebih dibandingkan dengan pegawai karena remunerasi direktur merupakan isu yang penting.

$$\text{Average directors' remuneration} = \text{Average employees' welfare} \dots (12)$$

5. *Islamic Investment vs Non-Islamic Investment*

Rasio ini mengukur sejauh mana bank syariah melakukan transaksi yang halal dibandingkan dengan transaksi yang mengandung *riba*, judi atau *gharar*. Rumus dari *islamic investment vs non islamic investment* adalah sebagai berikut :

Islamic Investment vs Non-Islamic Investment =

$$\frac{\text{Islamic Investment}}{\text{Islamic investment} + \text{non islamic Investment}} \dots (13)$$

6. *Islamic Income vs Non-Islamic Income*

Suatu keprihatinan dalam praktik perekonomian saat ini adalah Islam secara tegas melarang transaksi yang melibatkan *riba*, *gharar* dan judi, akan tetapi, saat ini masih banyak dijumpai praktik perdagangan yang tidak sejalan dengan ajaran islam. Oleh karena itu, sangatlah penting bagi bank-bank syariah untuk mengungkapkan dengan jujur setiap pendapatan mana yang dianggap halal, dan mana yang dilarang dalam islam. Bank syariah harus menerima pendapatan hanya dari sumber yang halal, maka bank harus mengungkapkan informasi seperti jumlah, sumber, bagaimana penentuannya dan yang terpenting prosedur apa saja yang tersedia untuk mencegah masuknya transaksi yang dilarang oleh

syariah. Dalam laporan keuangan bank syariah jumlah pendapatan non halal dapat dilihat dalam laporan sumber dan penggunaan *qardh*. Rasio ini bertujuan untuk mengukur pendapatan yang berasal dari sumber yang halal.

Rumus dari *Islamic Income vs Non-Islamic Income* adalah sebagai berikut :

Islamic Income vs Non-Islamic Income =

$$\frac{\text{Islamic Income}}{\text{Islamic income} + \text{non islamic Income}} \dots\dots\dots (14)$$

7. AAOIFI Index

Indeks ini digunakan untuk mengukur seberapa jauh lembaga-lembaga keuangan syariah telah memenuhi prinsip-prinsip yang ditetapkan dalam AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions*).

2.1.4. Nilai Perusahaan Unit usaha syariah

2.1.4.1 Pengertian Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan adalah nilai untuk mengukur tingkat kualitas perusahaan dan nilai yang menggambarkan seberapa besar tingkat kepentingan perusahaan dimata pelanggannya (Dedi Kusmayadi, 2018). Nilai perusahaan adalah persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan perusahaan yang sering dikaitkan dengan harga saham. Harga saham yang tinggi membuat nilai perusahaan juga tinggi, dan meningkatkan kepercayaan pasar tidak hanya terhadap kinerja perusahaan saat ini namun juga pada prospek perusahaan masa mendatang. (kajianpustaka.com,

diakses 28 Februari 2019). Memaksimalkan nilai perusahaan sangat penting artinya bagi suatu perusahaan, karena dengan memaksimalkan nilai perusahaan berarti juga memaksimalkan tujuan utama perusahaan. Meningkatnya nilai perusahaan adalah sebuah prestasi yang sesuai dengan keinginan para pemiliknya, karena dengan meningkatnya nilai perusahaan maka kesejahteraan para pemilik juga akan meningkat.

Berikut ini beberapa definisi dan pengertian nilai perusahaan menurut para ahli.

Menurut Sartono (2010:487)

“Nilai perusahaan adalah nilai jual sebuah perusahaan sebagai suatu bisnis yang sedang beroperasi. Adanya kelebihan nilai jual diatas nilai likuidasi adalah nilai organisasi manajemen yang menjalankan nilai perusahaan itu.”

Menurut Harmono (2009:23)

“Nilai perusahaan adalah kinerja perusahaan yang dicerminkan oleh harga saham yang dibentuk oleh permintaan dan penawaran pasar modal yang merefleksikan penilaian masyarakat terhadap kinerja perusahaan.”

Menurut Ika dan Rina (2015)

“Nilai perusahaan adalah harga sebuah saham yang telah beredar di pasarsaham yang harus dibayar oleh investor untuk dapat memiliki sebuah perusahaan Go Public memungkinkan masyarakat maupun manajemen mengetahui nilai perusahaan, nilai perusahaan tercermin pada kekuatan tawar-menawar saham, apabila perusahaan diperkirakan sebagai perusahaan yang mempunyai prospekyang bagus dimasa yang akan datang, nilai saham akan menjadi semakin tinggi.”

2.1.4.2 Jenis-Jenis Nilai Perusahaan

Ada lima jenis nilai perusahaan berdasarkan metode perhitungan yang digunakan, yaitu (kajianpustaka.com, diakses 28 Februari 2019) :

1. Nilai nominal, yaitu nilai yang tercantum secara formal dalam anggaran dasar perseroan, disebutkan secara eksplisit dalam neraca perusahaan dan juga ditulis secara jelas dalam surat saham kolektif.
2. Nilai pasar atau sering disebut kurs adalah harga yang terjadi dari proses tawar-menawar di pasar saham. Nilai ini hanya bisa ditentukan jika saham perusahaan dijual di pasar saham.
3. Nilai intrinsik, yaitu nilai yang mengacu pada perkiraan nilai riil perusahaan. Nilai perusahaan dalam konsep nilai intrinsik ini bukan sekedar harga dari sekumpulan aset, melainkan nilai perusahaan sebagai entitas bisnis yang memiliki kemampuan menghasilkan keuntungan dikemudian hari.
4. Nilai buku, adalah nilai perusahaan yang dihitung dengan konsep dasar akuntansi. Secara sederhana dihitung dengan membagi selisih antara total aset dan total hutang dengan jumlah saham yang beredar.
5. Nilai likuidasi, adalah nilai jual seluruh aset perusahaan setelah dikurangi semua kewajiban yang harus dipenuhi. Nilai likuidasi dapat dihitung dengan cara yang sama dengan menghitung nilai buku, yaitu berdasarkan neraca performa yang disiapkan ketika suatu perusahaan akan dilikuidasi.

2.1.4.3 Pengukuran Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan dapat diukur dengan menggunakan harga saham menggunakan rasio yang disebut rasio penilaian. Menurut Sudana (2011:23) :

“rasio penilaian adalah suatu rasio yang terkait dengan penilaian kinerja saham perusahaan yang telah diperdagangkan di pasar modal (*go public*).”

Rasio penilaian memberikan informasi seberapa besar masyarakat menghargai perusahaan, sehingga masyarakat tertarik untuk membeli saham dengan harga yang lebih tinggi dibanding nilai bukunya. Berikut ini beberapa metode yang digunakan untuk mengukur nilai perusahaan.

1. *Price Earning Ratio* (PER)

Price Earning Ratio (PER) menunjukkan berapa banyak jumlah uang yang rela dikeluarkan oleh para investor untuk membayar setiap dolar laba yang dilaporkan (Brigham dan Houtson, 2006:110 dalam kajianpustaka.com, diakses 28 Februari 2019).

Rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar perbandingan antara harga saham perusahaan dengan keuntungan yang diperoleh oleh para pemegang saham.

Kegunaan PER adalah untuk melihat bagaimana pasar menghargai kinerja perusahaan yang dicerminkan oleh *earning per share* nya. PER menunjukkan hubungan antara pasar saham biasa dengan *earning per share*.

PER berfungsi untuk mengukur perubahan kemampuan laba yang diharapkan dimasa yang akan datang. Semakin besar PER, maka semakin besar pula kemungkinan perusahaan untuk tumbuh sehingga

dapat meningkatkan nilai perusahaan. Adapun rumus yang digunakan untuk mengukur PER adalah sebagai berikut :

$$PER = \frac{\text{Market price per share}}{\text{earning per share}} \dots\dots\dots(15)$$

2. Price to Book Value (PBV)

Price to Book Value (PBV) adalah rasio yang mengukur perbandingan harga saham yang diperdagangkan *overvalued* (diatas) atau *undervalued* (dibawah) nilai buku saham tersebut. Rasio PBV menggambarkan seberapa besar pasar menghargai nilai buku perusahaan. Semakin tinggi PBV maka semakin tinggi kepercayaan investor atau masyarakat terhadap prospek perusahaan dimasa yang akan datang (Irham Fahmi, 2017:139)

Untuk perusahaan-perusahaan yang berjalan dengan baik, umumnya rasio ini mencapai diatas satu, yang menunjukkan bahwa nilai pasar saham lebih besar dari nilai bukunya. Semakin besar rasio PBV semakin tinggi perusahaan dinilai oleh para pemodal relatif dibandingkan dengan dana yang telah ditanamkan oleh perusahaan.

Adapun rumus yang digunakan untuk mengukur PBV adalah sebagai berikut :

$$PBV = \frac{\text{Market price per share}}{\text{book value per share}} \dots\dots\dots(16)$$

(Irham Fahmi, 2017:139)

3. Tobin's Q

Alternatif lain yang digunakan dalam mengukur nilai perusahaan adalah dengan menggunakan Tobin's Q yang dikembangkan oleh James Tobin.

Tobin's Q dihitung dengan membandingkan rasio nilai pasar saham perusahaan dengan nilai buku ekuitas perusahaan.

Rasio Q lebih unggul daripada rasio nilai pasar terhadap nilai buku karena rasio ini fokus pada berapa nilai perusahaan saat ini secara relatif terhadap biaya yang dibutuhkan untuk menggantinya saat ini.

Adapun rumus Tobin's Q adalah sebagai berikut :

$$Q = \frac{(EMV+D)}{(EBV+D)} \dots\dots\dots(17)$$

Dimana :

Q = nilai perusahaan

EMV = nilai pasar ekuitas

EBV = nilai buku dari total aktiva

D = nilai buku dari total hutang

EMV dihasilkan dari perkalian harga saham penutupan pada akhir tahun (*closing price*) dengan jumlah saham yang beredar pada akhir tahun sedangkan EBV diperoleh dari selisih total aset perusahaan dengan total kewajibannya.

2.2. Kerangka Pemikiran

Nilai perusahaan adalah nilai untuk mengukur tingkat kualitas perusahaan dan nilai yang menggambarkan seberapa besar tingkat kepentingan perusahaan dimata pelanggannya (Dedi Kusmayadi, 2018). Nilai perusahaan Unit usaha syariah sangat penting untuk diperhatikan. Semakin tinggi nilai unit usaha syariah menunjukkan bahwa unit usaha

syariah tersebut sangat baik dalam pengelolaannya, baik dari segi finansial maupun dari segi non finansial. Dalam penelitian ini, Indikator yang digunakan untuk mengukur nilai perusahaan adalah dengan menggunakan PBV (*Price Book Value*) sebagai variabel dependen. *Price to Book Value* (PBV) adalah rasio yang mengukur perbandingan harga saham yang diperdagangkan *overvalued* (diatas) atau *undervalued* (dibawah) nilai buku saham tersebut (Irham Fahmi, 2017:139). Peneliti menggunakan PBV dalam penelitian ini karena rasio ini menggambarkan seberapa besar pasar menghargai nilai buku saham suatu perusahaan. Semakin tinggi rasio ini, berarti pasar percaya akan prospek perusahaan tersebut. PBV juga menunjukkan seberapa jauh suatu perusahaan mampu menciptakan nilai perusahaan yang relatif terhadap jumlah modal yang diinvestasikan (kajianpustaka.com, diakses 28 Februari 2019).

Intellectual capital adalah nilai total dari suatu perusahaan yang menggambarkan aktiva tidak berwujud (*intangible assets*) perusahaan yang bersumber dari tiga pilar, yaitu modal manusia, struktural dan pelanggan (Arfan Ikhsan, 2008:83). Indikator yang digunakan peneliti mengukur *intellectual capital* adalah VAICTM. Peneliti menggunakan indikator VAICTM karena indikator tersebut mencakup keseluruhan komponen dalam *intellectual capital*. VAICTM merupakan hasil penjumlahan dari VACA (*Value Added Capital Coefficient*), VAHU (*Value Added Human Capital*) dan STVA (*Structural Capital Value Added*) (Ihyaul Ulum, 2013). Apabila *Intellectual capital* diproses dan diperhatikan secara cermat, maka

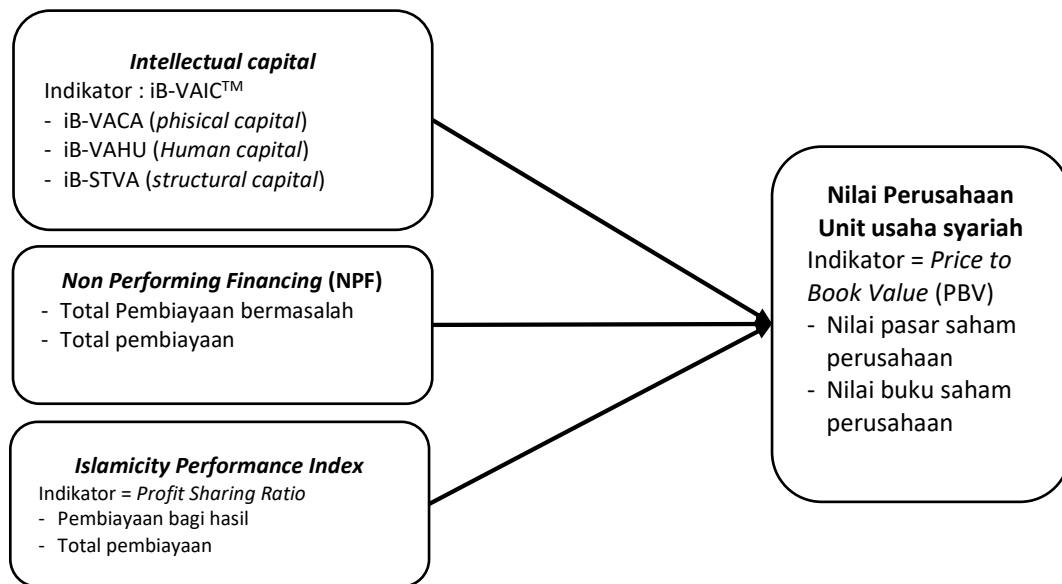
intellectual capital akan memberikan keuntungan di pasar yang dalam kombinasi dengan keuntungan lain dapat menghasilkan manfaat dimasa depan (Luminita Maria Gogan, 2016). Semakin tinggi nilai dari *intellectual capital*, maka semakin baik juga unit usaha syariah dalam menciptakan nilai perusahaannya. Oleh karena itu, *intellectual capital* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan unit usaha syariah.

Non Performing Financing (NPF) adalah jumlah kredit yang bermasalah dan kemungkinan tidak dapat ditagih (Irham Fahmi, 2014). Pada penelitian ini, peneliti menggunakan indikator rasio *Non Performing Financing* (NPF) yang diukur dari perbandingan antara pembiayaan bermasalah dengan total pembiayaan yang dilakukan oleh unit usaha syariah. Semakin tinggi nilai NPF maka semakin tinggi pembiayaan bermasalah yang dihadapi oleh Bank syariah tersebut yang mengindikasikan terdapat masalah pada bagian manajemen pembiayaannya. Sebaliknya, semakin rendah nilai NPF menunjukkan bahwa resiko pembiayaan yang dihadapi oleh perbankan syariah tersebut rendah. Resiko pembiayaan yang rendah menunjukkan kemampuan perbankan syariah dalam meminimalisir dan mengendalikan resiko pembiayaan tersebut. Kemampuan dalam meminimalisir dan mengendalikan resiko pembiayaan tersebut dapat meningkatkan nilai Unit usaha syariah tersebut dimata masyarakat. Oleh karena itu, semakin tinggi kemampuan perbankan syariah dalam manajemen resiko pembiayaan maka semakin tinggi pula nilai perusahaan

Unit usaha syariah. Dengan demikian, NPF memiliki pengaruh negatif terhadap nilai perusahaan unit usaha syariah.

Islamicity Performance Index adalah Pengukuran kinerja keuangan syariah yang didasarkan pada indikator kepatuhan syariah, indikator tata kelola, dan indikator sosial atau lingkungan (Hameed et al, 2004). Indikator yang digunakan oleh peneliti untuk mengukur kinerja keuangan Unit usaha syariah adalah dengan menggunakan PSR (*Profit Sharing Ratio*). PSR adalah rasio yang menunjukkan seberapa besar pembiayaan bagi hasil yang dapat diperoleh oleh unit usaha syariah. Semakin banyaknya pembiayaan bagi hasil yang dicapai oleh unit usaha syariah akan berdampak pada semakin besarnya pendapatan perbankan syariah atas bagi hasil yang akan berdampak pada semakin baiknya kinerja keuangan pada unit usaha syariah. Kinerja keuangan yang baik akan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap unit usaha syariah tersebut, sehingga nilai perusahaan unit usaha syariah akan meningkat. Oleh karena itu, *Islamicity Performance Index* berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan Unit usaha syariah.

Berdasarkan kajian pustaka yang telah diuraikan dan mengacu pada penelitian terdahulu, maka dapat disusun kerangka pemikiran teoritis seperti gambar berikut :



Gambar 2.3 Kerangka Pemikiran

2.3. Hipotesis

Dari kerangka pemikiran diatas dapat disimpulkan bahwa :

- a. *Intellectual capital* secara parsial berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan unit usaha syariah di Indonesia;
- b. *Non Performing Financing (NPF)* secara parsial berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan unit usaha syariah di Indonesia;
- c. *Islamicity Performance Index* secara parsial berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan unit usaha syariah di Indonesia;
- d. Secara simultan, *intellectual capital*, *Non Performing Financing (NPF)* dan *Islamicity Performance Index* berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan unit usaha syariah di Indonesia.