

BAB II

KERANGKA TEORITIS DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

2.1 Kinerja perusahaan

Salah satu informasi penting dari laporan keuangan yang sering digunakan investor sebagai determinan utama pengambilan keputusan investasi adalah kinerja perusahaan (Sunardi, 2010). Kinerja perusahaan hal penting yang harus dicapai oleh setiap perusahaan dimanapun. Kinerja perusahaan merupakan hasil dari serangkaian proses bisnis dengan mengorbankan berbagai sumber daya, baik sumber daya manusia maupun keuangan perusahaan (Moerdiyanto, 2010).

Setiap perusahaan harus mengetahui kinerja perusahaan dan mengevaluasi kinerjanya serta melakukan serangkaian perbaikan didalam perusahaan, agar dapat semakin bertumbuh dan bersaing dengan perusahaan lain. Untuk mencapai hasil yang baik dalam sebuah kinerja ada hambatan yang harus dilalui oleh perusahaan. Perusahaan harus mempunyai kemampuan untuk mengelola sumber daya yang dimilikinya secara efektif dan efisien. Perusahaan harus konsisten terhadap sistem pemisahan antara manajemen dan pemegang saham sehingga mampu meminimalkan konflik kepentingan yang terjadi antara manajemen dan pemegang saham.

Perusahaan harus memiliki suatu tata kelola yang baik. Tata kelola pada umumnya adalah suatu serangkaian proses, kebijakan aturan dan organisasi-organisasi yang mempengaruhi pengarahannya, pengolahan serta pengontrolan suatu kegiatan perusahaan. Mekanisme tata kelola perusahaan yang baik diharapkan dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Perusahaan yang menerapkan tata kelola yang baik akan memberikan perlindungan kepada pemegang saham dan

meningkatkan nilai pasar perusahaan (Abbasi, Kalantari & Abbasi, 2012). Tata kelola perusahaan yang baik merupakan faktor penting dalam meningkatkan nilai perusahaan (Gill & Obradovich, 2013). Penerapan tata kelola perusahaan yang baik menyebabkan nilai pasar perusahaan tinggi maka secara otomatis dapat meningkatkan kinerja didalam perusahaan tersebut. Tata kelola yang baik dapat memberikan kepercayaan kepada pemegang saham dalam menanamkan modalnya untuk dikelola dengan baik oleh perusahaan tersebut.

Oleh karena itu, tata kelola yang baik akan berdampak kepada kinerja perusahaan yang baik dan sebaliknya. Jika kinerja perusahaan baik maka akan tercipta tata kelola yang baik juga sehingga peranan tata kelola perusahaan sangat diperlukan untuk mengatur dan mengawasi perusahaan serta diharapkan mampu meningkatkan nilai dan kinerja perusahaan.

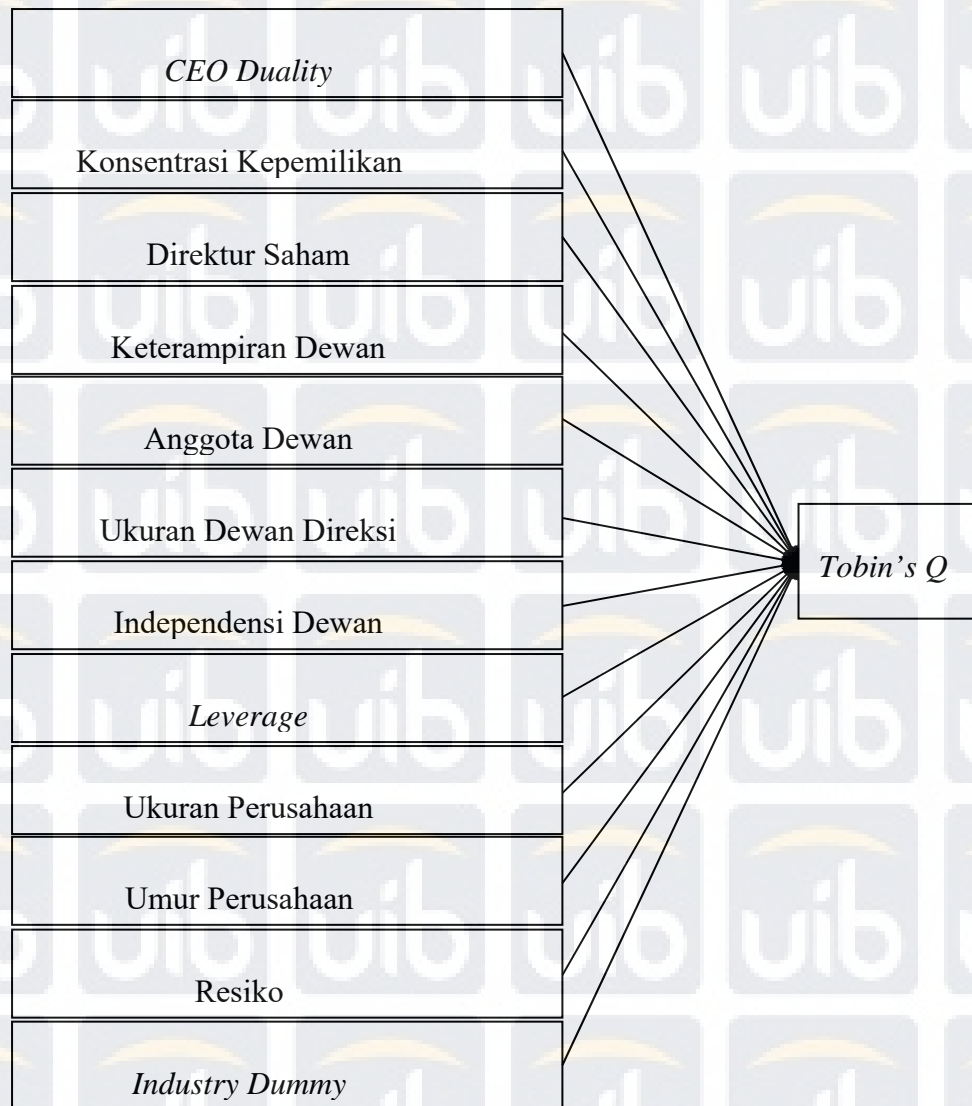
2.2 Model Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh para peneliti terdahulu mengenai tata kelola perusahaan yang didasarkan pada kerangka teori keagenan. Hubungan keagenan sebagai sebuah kontrak dimana satu atau lebih pemilik menyewa manajer untuk bertindak atas namanya, mendelegasikan kekuasaan dalam pengambilan keputusan sehingga menyebabkan timbulnya biaya agensi untuk melakukan pengawasan terhadap manajemen (Jensen & Meckling, 1976).

Masalah keagenan timbul dikarenakan isi kontrak tidak benar-benar tertulis dan ditegaskan (Fama & Jensen, 1983). Biaya keagenan ialah biaya untuk strukturisasi, monitor untuk mengikat kontrak antara manajer dan pemilik kepentingan. Penerapan tata kelola perusahaan yang baik akan menjamin pemilik

untuk mendapatkan pengembalian sesuai dengan modal yang ditanamkan (Shleifer & Vishny, 1997).

Aljifri dan Moustafa (2007), Sulong dan Nor (2008), Jaafar dan El-Shawa (2009), Tarus dan Omandi (2013), Kumar dan Singh (2013), Rehman dan Shah (2013), Tahir, Rehman dan Rehman (2014) menganalisa pengaruh tata kelola perusahaan menggunakan ukuran dewan direksi terhadap kinerja perusahaan yang diukur dengan *Tobin's Q*. Selain itu, Bouaziz dan Triki (2012) dan Wanjugu, Kisaka, Kangogo dan Kibet (2015) juga menambahkan variabel keragaman jenis kelamin terhadap kinerja perusahaan. Penelitian ini kemudian dikembangkan oleh Ehikioya (2009) dan Tornyeva dan Wereco (2012) yang menambahkan keahlian dewan terhadap kinerja perusahaan. Haniffa dan Huddaib (2006), Rashid (2011) dan Latif, Kamardin, Mohd dan Adam, (2013), Tahir, Rehman dan Rehman (2014) menambahkan variabel komposisi dewan serta Kumar dan Singh (2012) menggunakan variabel ukuran perusahaan, umur perusahaan dan solvabilitas terhadap kinerja perusahaan. Penelitian ini dikembangkan oleh Hussin dan Othman (2012), Obradovich dan Gill (2013), Adewuyi dan Olowookere (2013) yang menggunakan persentase kepemilikan direktur non-eksekutif, ketua independen, dualitas *CEO* terhadap kinerja perusahaan. Penelitian lebih lanjut dikembangkan oleh Bhatt dan Bhattacharya (2015) yang menggunakan persentase kepemilikan direktur non-eksekutif, kehadiran anggota dewan dan CEO terhadap kinerja perusahaan.



Gambar 1 Model pengaruh struktur perusahaan dan kinerja perusahaan di negara berkembang: Nigeria, sumber: Ehikioya (2009).

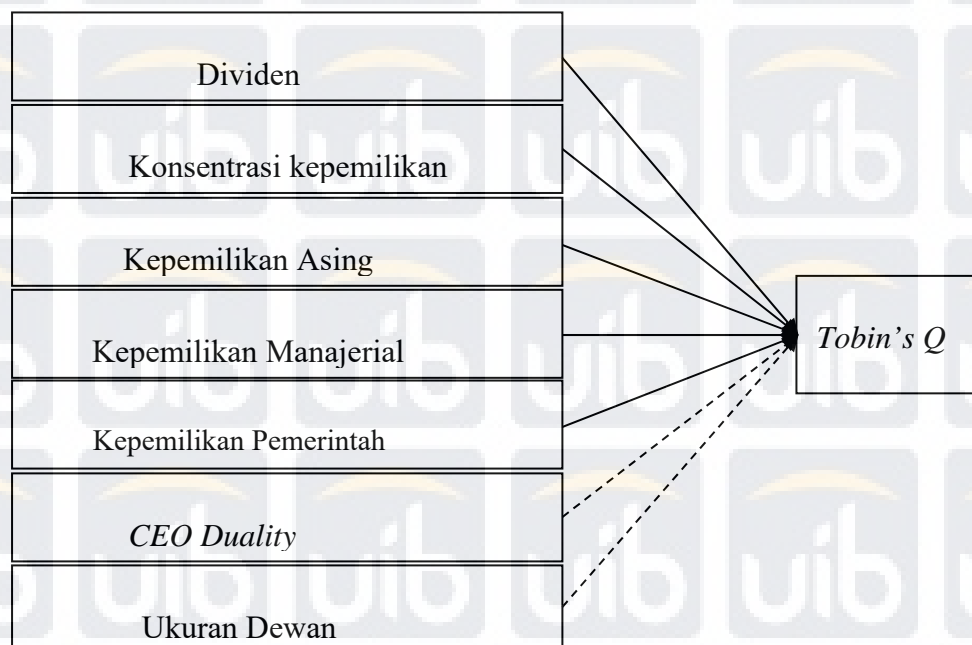
Bhatt dan Bhattacharya (2015) menganalisis frekuensi jumlah rapat dewan terhadap kinerja perusahaan yang diukur dengan menggunakan *Tobin's Q*.

Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Bouaziz dan Triki (2012) yang menambahkan variabel independensi komite audit dan ukuran komite audit terhadap kinerja perusahaan. Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh

Coleman (2007) yang menambahkan variabel ukuran audit komite terhadap kinerja perusahaan.

Jensen dan Meckling (1976), McConnell dan Servaes (1990), Horvarth dan Spirollari (2012), Desoki dan Mousa (2012), Rehman dan Shah (2013) menganalisa pengaruh kepemilikan manajerial terhadap kinerja perusahaan yang diukur dengan *Tobin's Q*. Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan Wang dan Oliver (2009), Fauzi dan Locke (2012) yang menambahkan *blockholder ownership* terhadap kinerja perusahaan dalam penelitiannya.

Murwaningsari (2009) yang menggunakan variabel *CEO Tenure* terhadap kinerja perusahaan. Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan Mandaci dan Gumus (2010) Sheikh, Wang dan Khan (2011) yang menambahkan konsentrasi kepemilikan dalam penelitiannya. Boone (2011) dan Reyna, Vazques dan Valdes, (2012) menambahkan variabel kepemilikan keluarga terhadap kinerja perusahaan.



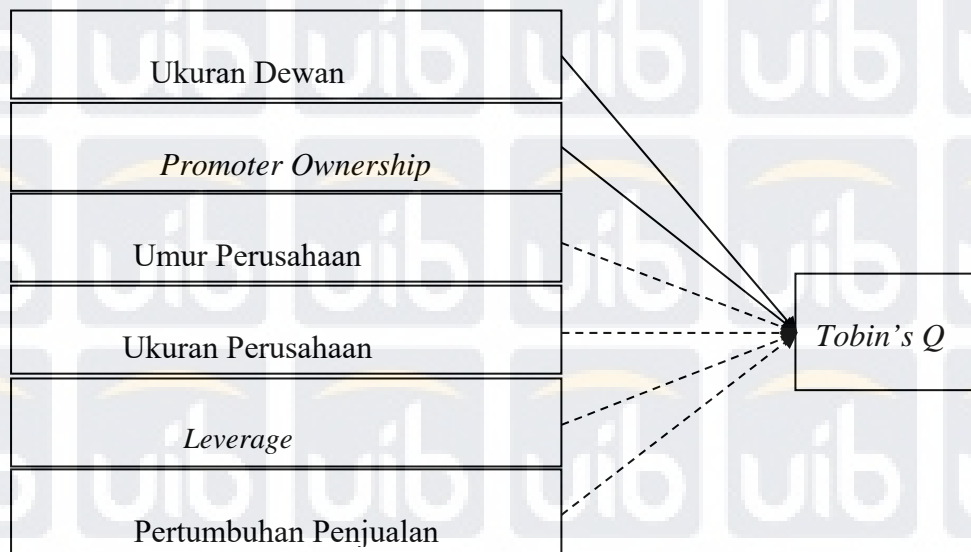
Gambar 2 Model pengaruh dividen, struktur kepemilikan dan dewan pemerintahan pada nilai perusahaan: Malaysia, sumber: Sulong dan Nor (2008).

Jaher dan Ali (2005) Abbasi, Kalantari dan Abbasi (2012), Saat dan Kallamu (2014), Aljifri dan Moustafa (2007) meneliti pengaruh kepemilikan institusional terhadap kinerja perusahaan yang diukur dengan *Tobin's Q*.

Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Murwaningsari (2009) yang menambahkan jenis industri terhadap kinerja perusahaan. Penelitian ini selanjutnya yang dilakukan oleh Alfaraih, Alanezi dan Almujaed, (2012),

Sulong dan Nor (2008) yang menambahkan kebijakan dividen terhadap kinerja perusahaan. Penelitian Alipour (2013) yang menambahkan konsentrasi kepemilikan, kepemilikan keluarga, kepemilikan pemerintah dan kepemilikan individu terhadap kinerja perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Rajput (2015) dengan menambahkan kepemilikan keluarga, kepemilikan pemerintah dan *retail shareholding* terhadap kinerja perusahaan.

Loderer dan Maelchli (2010), Mousa dan Desoky (2012), Kumar dan Singh (2013) melakukan penelitian dengan menggunakan variabel kontrol berupa umur perusahaan terhadap kinerja perusahaan yang diukur menggunakan *Tobin's Q*. Penelitian berbeda dilakukan oleh Sulong dan Nor (2008) yang menambahkan variabel kontrol *leverage* dalam penelitiannya. Penelitian lebih lanjut dilakukan oleh Bhatt dan Bhattacharya (2015) yang menambahkan pertumbuhan penjualan terhadap kinerja perusahaan dan penelitian yang dilakukan oleh Hariyanto dan Juniarti (2014) yang menambahkan ukuran perusahaan pada variabel kontrol terhadap kinerja perusahaan.



Gambar 3 Model pengaruh efek ukuran dewan dan *promoter ownership* pada nilai perusahaan: India, sumber: Kumar dan Singh (2008).

Bouaziz dan Triki (2012), Saat dan Kallamu (2014) melakukan penelitian dengan menggunakan variabel kontrol berupa ukuran dewan terhadap kinerja perusahaan yang diukur dengan *Tobin's Q*. Penelitian ini berbeda dengan penelitian Amran dan Ahmad (2009), Gill dan Obradovich (2012) yang menggunakan variabel *return on assets* (ROA) terhadap kinerja perusahaan.

Chugh, Meador dan Kumar (2011), Abbasi *et al.*, (2012), Al-Matari *et al.*, (2012), Mehrabani dan Dadgar (2013) melakukan penelitian dengan menggunakan variabel kontrol berupa ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan yang diukur dengan *Tobin's Q*. Penelitian ini berbeda dengan Bohren dan Strom (2010) dan Reyna *et al.*, (2012) yang menambahkan variabel kontrol resiko dalam penelitiannya. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Yameesri dan Herath (2010) yang menggunakan tingkat pertumbuhan terhadap kinerja perusahaan. Bruno dan Claessens (2007), Sulong dan Nor (2012), Tornyeva dan

Wereko (2012) yang menambahkan variabel umur perusahaan dan tangibilitas aset terhadap kinerja perusahaan.

Elhabiba, Rasidb, Basiruddinc dan Sayyard (2009), Amran dan Ahmad (2009), Rehman dan Shah (2013), melakukan penelitian dengan menggunakan variabel kontrol berupa *leverage* terhadap kinerja perusahaan. Penelitian lebih lanjut diteliti oleh Gill dan Obradovich (2012), Fauzi dan Locke (2012) dengan menambahkan *industry dummy* terhadap kinerja perusahaan. Al-Matari, Al-Swidi, Fadzil dan Al-Matari (2012) menambahkan variabel ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan.

2.3 Pengaruh atau Hubungan Variabel Independen Terhadap Variabel

Dependen

2.3.1 Karakteristik Dewan

Karakteristik dewan perusahaan merupakan sekelompok pihak yang mempunyai kualitas untuk mengambil suatu keputusan penting di dalam sebuah perusahaan (Kumar & Singh, 2013). Dewan direksi juga berwenang dan bertanggung jawab yang cukup untuk tindakan mengelola dan mengendalikan manajemen perusahaan dalam rangka memaksimalkan nilai pemegang saham dan pemangku kepentingan di sebuah perusahaan. Bukti menunjukkan bahwa beberapa karakteristik dewan dapat mempengaruhi efektivitas peran pemantauan mereka, diantaranya adalah ukuran dewan direksi, frekuensi rapat dewan.

2.3.1.1 Pengaruh Ukuran Dewan Direksi Terhadap Kinerja Perusahaan

Ukuran dewan direksi merupakan wakil dari pemegang saham dan pemangku kepentingan lainnya di dalam sebuah perusahaan (Kumar & Singh, 2013). Dewan direksi bertanggung jawab penuh atas segala bentuk operasional dan pengurusan perusahaan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

Mengurangi jumlah direksi memperkuat kontrol dan meningkatkan kinerja perusahaan. Perusahaan yang memiliki dewan direksi yang kecil akan lebih efektif dan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan (Bouaziz & Triki, 2012).

Dewan direksi yang kecil dapat melakukan komunikasi dan koordinasi serta melakukan pengambilan keputusan yang baik dibanding dengan dewan direksi yang besar. Penelitian yang dilakukan oleh Haniffa dan Hudaib (2006), Aljifri dan Moustafa (2007), Sulong dan Nur (2008), Hussin dan Othman (2012), Kumar dan Singh (2012), Bouaziz dan Triki (2012), Eberhart (2012), Kumar dan Singh (2013), Obradovich dan Gill (2013), Adewuyi dan Olowookere (2013), Tahir, Rehman dan Rehman (2014), Nath, Islam dan Saha (2015) menyimpulkan bahwa ukuran dewan secara signifikan dan negatif terkait dengan kinerja perusahaan.

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa adanya pengaruh signifikan positif antara ukuran dewan direksi terhadap kinerja perusahaan yang dilakukan oleh Ehikioya (2009), Jaafar dan El-Shawa (2009), Chugh, Meeador dan kumar (2011), Rashid (2011), Kumar dan Singh (2012), Tornyeva dan Wererko (2012), Tarus dan Omandi (2013), Latif *et al.*, (2013), Rehman dan Shah (2013). Ukuran dewan yang besar dalam perusahaan dapat memberikan lebih banyak pendapat dalam proses pengambilan keputusan. Ukuran dewan yang besar lebih baik karena terdiri dari dewan direksi dengan latar belakang dan keahlian yang berbeda. Hal

ini dapat meningkatkan kinerja perusahaan dalam pengambilan keputusan yang tepat serta memudahkan pengambilan keputusan yang lebih baik dan menempatkan ukuran dewan yang lebih baik untuk memantau kegiatan manajemen (Tornyeva & Wereko, 2012). Chugh, Meeador dan kumar (2011) melakukan penelitian di India pada tahun 2009 mengemukakan bahwa ukuran dewan yang lebih banyak menciptakan lebih banyak kesempatan dan sumber daya untuk kinerja keuangan yang lebih baik.

Akan tetapi penelitian Desoky dan Mousa (2012), Al-Saidi dan Al-Shammari (2013), Bhatt dan Bhattacharya (2015) bertolak belakang terhadap penelitian sebelumnya yang mengatakan bahwa terdapat tidak adanya pengaruh ukuran dewan direksi terhadap kinerja perusahaan.

2.3.1.2 Pengaruh Frekuensi Rapat Dewan Terhadap Kinerja Perusahaan

Frekuensi rapat dewan merupakan suatu pertemuan yang dilakukan dalam perusahaan untuk membicarakan, merundingkan dan memutuskan suatu masalah berdasarkan hasil kesepakatan bersama serta dapat dilihat sebagai elemen kunci dalam efektivitas dewan (Bouaziz & Triki, 2012). Frekuensi rapat dewan juga sebagai ukuran intensitas kegiatan dewan dalam suatu perusahaan (Coleman, 2007). Tujuan diadakannya rapat adalah untuk memecahkan atau mencari jalan keluar suatu masalah, untuk menyampaikan informasi, perintah atau pernyataan, sebagai alat koordinasi antar internal dan antar eksternal, mempersiapkan suatu acara atau kegiatan dan menampung semua permasalahan yang terjadi di dalam perusahaan tersebut.

Perusahaan yang frekuensi rapat dewannya meningkat dapat membantu dewan untuk memiliki kontrol lebih baik dari perusahaan, sehingga dapat

meningkatkan suatu kinerja di dalam perusahaan. Semakin seringnya dilakukan rapat dalam perusahaan tersebut, maka lebih membantu perusahaan dalam monitoring, evaluasi dan mengendalikan pekerjaan dalam perusahaan tersebut. Selain itu meningkatnya frekuensi rapat dewan dapat mengevaluasi kinerja masa lalu yang kurang efisien (Bhatt & Bhattacharya, 2015). Dengan demikian, kinerja perusahaan akan semakin baik dan dapat membuat harga saham perusahaan di pasar naik. Bouaziz dan Triki (2012), Bhatt dan Bhattacharya (2015), menunjukkan bahwa adanya pengaruh signifikan positif terhadap kinerja perusahaan.

Tetapi penelitian sebelumnya menyatakan frekuensi rapat dewan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Coleman (2007) yang berpendapat bahwa rapat dewan tidak selalu meningkatkan kinerja perusahaan dan frekuensi pertemuan dewan meningkat ketika terjadi masalah.

2.3.2 Struktur Kepemilikan

Struktur kepemilikan merupakan sebuah perbandingan antara jumlah saham yang dimiliki oleh para pihak manajerial dan investor. Beberapa penelitian membuktikan bahwa struktur kepemilikan dipercaya mampu mempengaruhi kinerja perusahaan. Dalam penelitian ini struktur kepemilikan dalam perusahaan terdiri kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusional.

2.3.2.1 Pengaruh Kepemilikan Manajerial Terhadap Kinerja Perusahaan

Kepemilikan manajerial dapat disebut juga sebagai kepemilikan manajemen yang didefinisikan dalam persentase saham yang dimiliki oleh manajemen (Haat, Rahman & Mahenthiran, 2008). Pemegang saham yang juga berarti sebagai pemilik dalam perusahaan dari pihak manajemen yang secara aktif

ikut dalam pengambilan keputusan pada suatu perusahaan yang bersangkutan.

Murwaningsari (2009) menemukan bahwa kepemilikan manajerial memiliki pengaruh yang negatif terhadap nilai perusahaan yang berarti semakin tinggi kepemilikan manajerial akan semakin menurunkan nilai perusahaan, karena manajer mempunyai kecenderungan untuk menggunakan hutang yang tinggi bukan untuk memaksimalkan nilai perusahaan, melainkan untuk kepentingan sendiri. Hal ini dapat menyebabkan resiko kebangkrutan pada perusahaan karena dapat berpengaruh menurunkan nilai perusahaan dan kinerja dalam perusahaan.

Penelitian yang dilakukan Murwaningsari (2009), Sheikh *et al.*, (2011), Boone (2011), Reyna *et al.*, (2012), Rehman dan Shah (2013) menunjukkan hasil penelitian yang memiliki pengaruh signifikan negatif terhadap kinerja perusahaan.

Tetapi penelitian yang dilakukan McConnell dan Servaes (1990), Wang dan Oliver (2009), Fauzi dan Locke (2012), Horvath dan Spirollari (2012) menunjukkan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja perusahaan. Kepemilikan manajerial mendorong para manajer untuk meningkatkan nilai perusahaan, karena manajer memiliki proporsi sebagai pemegang saham. Meningkatnya kepemilikan manajerial dapat meningkatkan kinerja perusahaan, karena dapat dianggap sebagai salah satu mekanisme yang efektif untuk mengurangi biaya agensi dalam perusahaan (Fauzi & Locke, 2012).

Penelitian ini bertolak dengan penelitian Desoky dan Mousa (2012) yang menyatakan bahwa kepemilikan manajerial tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.

2.3.2.2 Pengaruh Kepemilikan Institusional Terhadap Kinerja Perusahaan

Kepemilikan institusional merupakan kepemilikan saham yang dimiliki oleh institusi atau lembaga seperti perusahaan asuransi, bank, perusahaan investasi dan kepemilikan institusi lainnya. Kepemilikan institusional mempunyai tugas untuk memantau manajemen karena kepemilikan institusional merupakan pemegang saham terbesar. Oleh karena itu, Keberadaan institusi inilah yang mampu menjadi alat monitoring efektif bagi perusahaan (Murwaningsari, 2009)

Tindakan pengawasan dan pemantauan perusahaan yang dilakukan pihak pemegang saham institusi dapat mendorong manajer untuk lebih memfokuskan perhatiannya terhadap kinerja perusahaan (Sulong & Nor, 2008). Kepemilikan institusional dapat mengurangi perilaku yang mementingkan diri sendiri, karena semakin kuat kontrol eksternal terhadap perusahaan. Oleh karena itu, kepemilikan institusional yang tinggi akan mendorong penggunaan hutang secara optimal sehingga akan meningkatkan kinerja perusahaan dan nilai perusahaan (Abbasi *et al.*, 2012). Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kepemilikan institusional akan mempengaruhi secara positif terhadap kinerja perusahaan. Penelitian yang dilakukan Aljifri dan Moustafa (2007), Sulong dan Nor (2008), Murwaningsari (2009), Abbasi *et al.*, (2012), Alfaraih *et al.*, (2012), Alipour (2013) menunjukkan bahwa adanya pengaruh signifikan positif antara kepemilikan institusional terhadap kinerja perusahaan.

Penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Saat dan Kallamu (2014) menunjukkan hasil penelitian berpengaruh signifikan negatif antara kepemilikan institusional terhadap kinerja perusahaan. Hal ini berarti kecenderungan pihak institusi sebagai kontrol untuk meningkatkan kinerja

perusahaan tidak berjalan dengan baik. Bahkan akan memperlambat kinerja dari perusahaan dikarenakan belum mampu untuk mengawasi dan mengelola perusahaan dengan baik serta bisa mengintervensi kinerja perusahaan demi kepentingannya. Namun penelitian yang dilakukan oleh Jaher dan Ali (2005), Rajput (2015) menunjukkan hasil penelitian kepemilikan institusional tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Kepemilikan institusi yang berlebihan ikut dalam pengendalian perusahaan sehingga cenderung bertindak untuk kepentingan mereka sendiri meskipun dengan mengorbankan kepentingan pemilik yang minoritas. Jadi, kepemilikan yang tinggi tidak menjamin bisa memonitoring penuh kinerja dengan maksimal sehingga tidak memiliki pengaruh dalam meningkatkan kinerja perusahaan (Jaher & Ali, 2005).

2.4 Pengaruh atau Hubungan Variabel Kontrol Terhadap Variabel Dependen

2.4.1 Karakteristik Perusahaan

Karakteristik perusahaan merupakan suatu kinerja perusahaan yang secara signifikan dipengaruhi oleh berbagai faktor. Jika karakteristik perusahaan itu baik maka kinerja di dalam perusahaan tersebut akan baik juga. Bukti menunjukkan bahwa beberapa karakteristik perusahaan dapat mempengaruhi suatu kinerja perusahaan, diantaranya adalah umur perusahaan, ukuran perusahaan dan *leverage*.

2.4.1.1 Pengaruh Umur Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan

Umur perusahaan adalah lamanya sebuah perusahaan berdiri, berkembang dan bertahan, hingga perusahaan telah mampu untuk menjalankan operasi (Kumar & Singh, 2013). Perusahaan yang lebih tua sudah melewati banyak siklus bisnis, sehingga memiliki pembagian pemegang saham yang lebih luas (Sulong & Nor, 2008). Dengan lamanya umur perusahaan maka perusahaan sudah lebih dikenal oleh banyaknya investor daripada perusahaan yang baru berdiri karena telah mampu untuk bersaing didunia bisnis dan asumsi dapat menghasilkan laba yang lebih tinggi dan kinerja perusahaan akan menjadi meningkat daripada perusahaan yang baru berdiri. Maka dari itu umur perusahaan merupakan variabel yang penting terhadap kinerja perusahaan. Penelitian sebelumnya Sulong dan Nor (2008), Amran dan Ahmad (2009), Mousa dan Desoky (2012), Kumar dan Singh (2013) menyatakan bahwa adanya pengaruh signifikan positif antara umur perusahaan terhadap kinerja perusahaan.

Akan tetapi peneliti Hariyanto dan Juniarti (2014) menunjukkan hasil penelitian yang menyatakan bahwa adanya pengaruh signifikan negatif antara umur perusahaan terhadap kinerja perusahaan. Hariyanto dan Juniarti (2014) mengatakan bahwa perusahaan telah lama berdiri mengalami pertumbuhan yang lambat, aset yang lebih tua sehingga investor tidak tertarik berinvestasi dan mengurangi kegiatan investasi serta membuat nilai perusahaan menurun sedangkan Loderer dan Maelchli (2010), Bhatt dan Bhattacharya (2015) menyatakan bahwa tidak adanya pengaruh yang signifikan antara umur perusahaan terhadap kinerja perusahaan, karena perusahaan akan menjadi tidak efisien seiring dengan berjalannya waktu (Loderer & Maelchli, 2010).

2.4.1.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan ukuran atau besarnya aset yang dimiliki oleh perusahaan atau salah satu faktor yang menentukan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan suatu laba (Obradovich & Gill, 2013). Ukuran perusahaan dalam penelitian ini dilihat dari seberapa besarnya aset yang dimiliki oleh perusahaan menggambarkan permodalan, hak serta kewajiban yang dimiliki perusahaan tersebut (Abbasi *et al.*, 2012).

Semakin besar ukuran perusahaan, maka semakin besar juga dana yang dikelola dan semakin kompleks pula pengelolaannya. Perusahaan yang besar cenderung akan mendapatkan perhatian yang besar pula dari masyarakat luas karena memiliki peluang pertumbuhan yang lebih baik (Sulong & Nor, 2008).

Dengan demikian, perusahaan besar cenderung untuk selalu menjaga stabilitas perusahaan dan berusaha mempertahankan serta meningkatkan kinerja yang ada di dalam perusahaan.

Penelitian mengenai hubungan antara ukuran perusahaan dan kinerja perusahaan juga masih beragam. Penelitian yang dilakukan oleh Sulong dan Nor (2008), Bohren dan Strom (2010), Bouaziz dan Triki (2012), Gill dan Obradovich (2012), Najjar (2012), Reyna *et al.*, (2012), Mehrabani dan Dadgar (2013), menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Bruno dan Claessens (2007), Yameesri dan Herath (2010), Tornyeva dan Wereko (2012), Saat dan Kallamu (2014) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan negatif terhadap kinerja perusahaan. Bruno dan Claessens (2007) bahwa ukuran perusahaan yang

besar dapat meningkatkan masalah keagenan akibat meningkatnya pengawasan pada perusahaan.

Akan tetapi penelitian ini bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Amran dan Ahmad (2009), Chugh *et al.*, (2011), Al-Matari *et al.*, (2012) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.

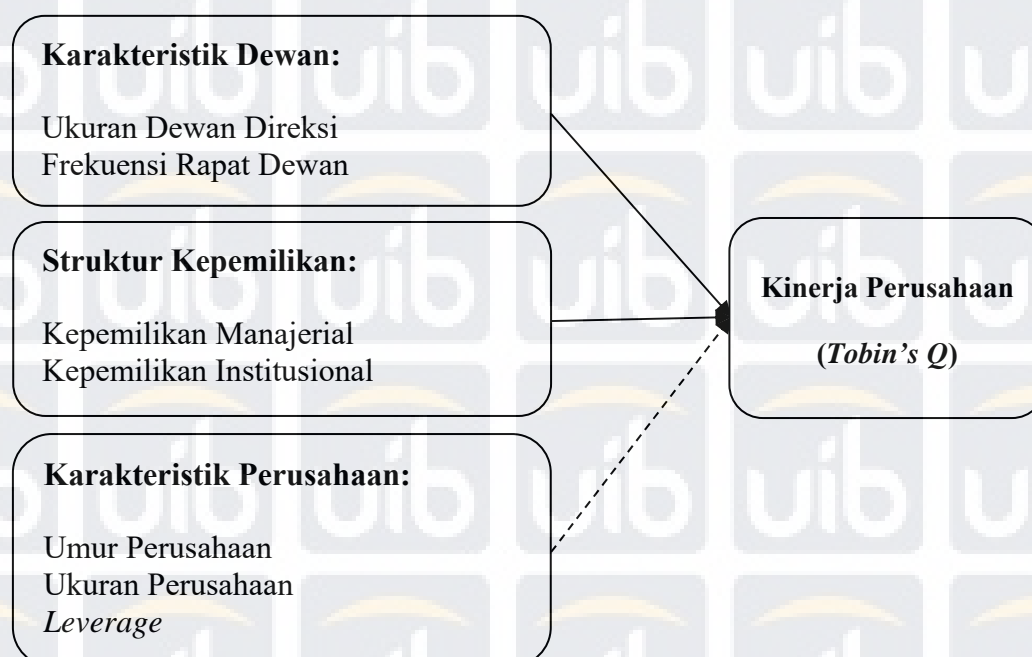
2.4.1.3 Pengaruh *Leverage* terhadap Kinerja Perusahaan

Leverage merupakan suatu ukuran yang didefinisikan seberapa jauh aktiva perusahaan dibiayai dari hutang (Amran & Ahmad, 2009). *Leverage* dapat diartikan sebagai cara umum untuk mencapai pemanfaatan dalam meminjam uang, membeli aset tetap sehingga dapat meningkatkan kinerja perusahaan (Gill & Obradovich, 2012). *Leverage* ini digunakan dalam upaya peningkatan atas kinerja perusahaan. Hal ini akan mendorong adanya peningkatan laba pemegang saham atas investasi dan sering ada keuntungan pajak yang terkait dengan pinjaman sehingga adanya peningkatan pada nilai perusahaan. Oleh karena itu Amran dan Ahmad (2009), Mousa dan Desoky (2012), Rehman dan Shah (2013) menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Penelitian yang dilakukan Elhabiba, Rasidb, Basiruddinc dan Sayyard (2009), Kumar dan Singh (2013), Saat dan Kallamu (2014) menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh signifikan negatif terhadap kinerja perusahaan. Tetapi bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Fauzi dan Locke (2012), Al-Matari *et al.*, (2012), Wanjugu, Kisaka, Kangogo dan Kibet (2015), Bhatt dan Bhattacharya (2015) *leverage* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.

2.5 Model Penelitian

Model penelitian pengaruh tata kelola perusahaan terhadap kinerja perusahaan merupakan permodelan dari gabungan beberapa jurnal penelitian Fauzi dan Locke (2012), Bouaziz dan Triki (2012), Kumar dan Singh (2013), Saat dan Kallamu (2014), Dimana variabel independen yang diteliti yaitu ukuran dewan direksi, frekuensi rapat dewan, kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusional. Variabel kontrol yaitu umur perusahaan, ukuran perusahaan dan leverage. Variabel dependen yang diteliti adalah kinerja perusahaan dengan menggunakan pengukuran *Tobin's Q*. Model penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh tata kelola perusahaan terhadap kinerja perusahaan yang dapat dilihat pada Gambar 4.

Tata Kelola Perusahaan:



Gambar 4 Model penelitian, sumber: Data Sekunder diolah (2017).

2.6 Perumusan Hipotesis

Berdasarkan uraian dan kerangka model di atas maka hipotesis untuk penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

H₁ : Ukuran dewan direksi berpengaruh signifikan negatif terhadap kinerja perusahaan.

H₂ : Frekuensi rapat dewan berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja perusahaan.

H₃ : Kepemilikan manajerial berpengaruh signifikan negatif terhadap kinerja perusahaan.

H₄ : Kepemilikan institusional berpengaruh signifikan positif terhadap kinerja perusahaan.