

**PENGARUH INTELLECTUAL CAPITAL, LEVERAGE DAN PERTUMBUHAN
PENJUALAN TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN PADA PERUSAHAAN
SUB SEKTOR FARMASI DI BURSA EFEK INDONESIA**

Linda Melina

email: lindamelina17@gmail.com

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Widya Dharma Pontianak

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *intellectual capital*, *leverage* dan pertumbuhan penjualan terhadap kinerja perusahaan. Penelitian berbentuk penelitian asosiatif dan dilakukan pada Perusahaan Sub Sektor Farmasi di Bursa Efek Indonesia dengan populasi sebanyak sepuluh perusahaan. Sampel sebanyak sembilan perusahaan ditentukan dengan metode *purposive sampling*. Data dikumpulkan dengan teknik dokumenter dengan data sekunder. Teknik analisis data meliputi statistik deskriptif, uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, koefisien korelasi dan koefisien determinasi serta pengujian hipotesis. Hasil analisis menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif, sedangkan *intellectual capital* dan *leverage* tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

KATA KUNCI: *Intellectual Capital*, *Leverage* dan Pertumbuhan Penjualan

PENDAHULUAN

Pada dasarnya setiap perusahaan melakukan berbagai aktivitas operasional untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Banyak pesaing menuntut perusahaan untuk meningkatkan kinerja perusahaannya dengan membuat kebijakan-kebijakan internal. Kinerja perusahaan yang baik akan menarik para investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan. Analisis pada kinerja perusahaan dapat menggunakan return on equity.

Intellectual capital merupakan salah satu pendekatan yang dilakukan dalam penilaian dan pengukuran aset yang tak berwujud yang telah menjadi fokus perhatian dalam berbagai bidang, baik manajemen, teknologi informasi, sosiologi, maupun akuntansi. Ini disebabkan dengan menggunakan ilmu pengetahuan dan teknologi kita dapat menggunakan modal lainnya secara efisien dan ekonomis yang pada nantinya akan meningkatkan kinerja perusahaan.

Leverage berfungsi untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangannya baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Semakin tinggi *leverage* suatu perusahaan akan mencerminkan perusahaan tersebut mempunyai

kinerja perusahaan yang baik karena menunjukkan perusahaan mampu dalam memenuhi kewajiban jangka panjang maupun jangka pendeknya. (Kontesa, et al., 2020)

Begitu juga dengan pertumbuhan penjualan suatu perusahaan karena pertumbuhan penjualan dapat mencerminkan suatu perusahaan baik untuk melakukan investasi atau tidak. Pertumbuhan penjualan dari suatu perusahaan dapat dilihat dari penjualan perusahaan dari tahun ke tahun. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka akan mencerminkan kinerja perusahaan semakin baik. Perusahaan Sub Sektor Farmasi merupakan sektor penghasil obat-obatan dan produk kesehatan lainnya, dimana dalam memproduksi produk tersebut tentunya ditunjang dengan ekuitas yang besar dan juga diharapkan dapat menghasilkan laba yang besar.

KAJIAN TEORITIS

Kinerja adalah tampilan keadaan secara utuh atas perusahaan selama periode waktu tertentu yang merupakan hasil atau prestasi yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional perusahaan dalam memanfaatkan sumber-sumber daya yang dimiliki. Parameter yang sering digunakan untuk menilai kinerja suatu perusahaan yang dilakukan dengan menggunakan pendekatan di mana informasi keuangan diambil dari laporan keuangan atau laporan keuangan lainnya. Menurut Moeheriono (2012: 95): “Kinerja atau *performance* merupakan gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan atau kebijaksanaan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi, dan misi organisasi yang dituangkan melalui perencanaan strategis suatu organisasi.”

Perusahaan cenderung bergantung pada modal dari pihak eksternal untuk membiayai kegiatan operasionalnya. Perusahaan harus dapat meyakinkan kepada pihak pemilik modal bahwa investasi yang mereka tanamkan telah ditempatkan secara tepat dan efisien serta memastikan bahwa manajemen bertindak yang terbaik untuk kepentingan perusahaan. Penilaian kinerja bertujuan untuk menentukan efektivitas operasi perusahaan. Kinerja perusahaan dapat menjadi penentu baik buruknya penilaian pada perusahaan. Profitabilitas dapat menjadi alat ukur untuk mengukur kinerja perusahaan.

Menurut Fahmi (2013: 135): “Rasio profitabilitas mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat

keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi.” Apabila tingkat profitabilitas suatu perusahaan tinggi maka akan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengelola bisnisnya dengan baik sehingga dapat dipercaya oleh para investor. Untuk mengukur kinerja perusahaan dapat menggunakan rasio *Return on Equity* (ROE).

Menurut Kasmir (2014: 204): *Return on equity* adalah rasio untuk mengukur laba bersih setelah pajak dengan modal sendiri. *Return on equity* menunjukkan efisiensi penggunaan modal sendiri. Apabila rasio ini semakin tinggi, maka semakin baik. Itu artinya posisi perusahaan akan semakin kuat, begitu pula dengan sebaliknya.

Pada saat ini, tidak hanya aset berwujud yang berperan penting dalam suatu perusahaan namun juga terdapat aset tidak berwujud yang sama pentingnya dalam pengelolaan suatu perusahaan. Aset tidak berwujud tersebut berupa kemampuan bersaing suatu perusahaan dengan pihak pesaing yang dapat menjadi penentu baik buruknya kinerja pada perusahaan. Perusahaan dengan daya saing yang baik dapat menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan untuk menghadapi pesaing yang dimana hal tersebut akan menguntungkan perusahaan. Kemampuan bersaing perusahaan dapat dilihat dari aset tidak berwujud yaitu *intellectual capital* perusahaan.

Intellectual capital adalah aset tidak berwujud yang memegang peran penting dalam meningkatkan daya saing perusahaan dan juga dimanfaatkan secara efektif untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Aspek *Intellectual capital* merupakan salah satu pendekatan yang dilakukan dalam penilaian dan pengukuran aset yang tak berwujud yang telah menjadi fokus perhatian dalam berbagai bidang, baik manajemen, teknologi informasi, sosiologi, maupun akuntansi. Pada perusahaan yang sudah menerapkan manajemen berdasarkan pengetahuan, modal seperti sumber daya alam, sumber daya keuangan dan aset fisik lainnya menjadi kurang penting dibandingkan dengan modal yang berdasarkan pengetahuan dan inovasi teknologi. Ini disebabkan dengan menggunakan ilmu pengetahuan dan teknologi kita dapat menggunakan modal lainnya secara efisien dan ekonomis yang pada nantinya akan meningkatkan kinerja perusahaan.

Menurut Ikhsan (2008: 83): “*Intellectual capital* adalah nilai total dari suatu perusahaan yang menggambarkan aset tidak berwujud (*intangible assets*) perusahaan yang bersumber dari tiga pilar, yaitu modal manusia, struktural dan pelanggan”.

Menurut Ulum (2009: 21): IC umumnya diidentifikasi sebagai perbedaan antara nilai pasar perusahaan (bisnis perusahaan) dan nilai buku dari aset perusahaan tersebut atau dari *financial capital*-nya. *Intellectual capital* dapat diukur dengan menggunakan rasio VAICTM.

VAICTM adalah sebuah metode yang digunakan untuk menyajikan informasi tentang *value creation efficiency* dari aset berwujud dan aset tak berwujud yang dimiliki oleh perusahaan. Menurut Ulum (2009: 90): “VAICTM mengindikasikan kemampuan intelektual organisasi yang dapat juga dianggap sebagai BPI (*Business Performance Indicator*).” Semakin tinggi nilai *intellectual capital* suatu perusahaan maka semakin efisien suatu perusahaan dalam menggunakan modal lain yang nantinya akan meningkatkan kinerja perusahaannya. Dengan efisiennya penggunaan modal lain maka hal tersebut akan meningkatkan kinerja perusahaan sehingga para investor akan menanamkan sahamnya ke perusahaan karena percaya bahwa perusahaan dengan kinerja yang baik akan menciptakan keuntungan baginya. Pernyataan ini dibuktikan oleh hasil penelitian Tirtasari dan Syafruddin (2013) dan Lestari (2017) bahwa *intellectual capital* berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan di atas, maka dapat dibangun hipotesis pertama sebagai berikut:

H₁: *Intellectual Capital* berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

Pengelolaan dana yang optimal juga menjadi faktor yang dipertimbangkan investor dalam berinvestasi. Kemampuan perusahaan dalam mengelola dananya yang baik akan mencerminkan kinerja perusahaan yang baik. Pengelolaan dana yang tepat akan menunjukkan kestabilan perusahaan sebab dengan begitu kegiatan perusahaan akan berjalan dengan lancar dan dapat menguntungkan perusahaan. Kemampuan pengelolaan dana tersebut dapat dilihat dari tingkat *leverage* perusahaan.

Leverage adalah suatu tingkat kemampuan perusahaan dalam menggunakan aset dan atau dana yang mempunyai beban tetap (utang dan atau saham istimewa) dalam rangka mewujudkan tujuan perusahaan untuk memaksimalkan kekayaan pemilik perusahaan. *Leverage* juga merupakan penggunaan asset dan sumber dana oleh perusahaan yang memiliki biaya tetap (beban tetap) dengan maksud agar meningkatkan keuntungan pemegang saham. Perusahaan-perusahaan yang menggunakan *leverage* memiliki tujuan agar keuntungan yang didapatkan lebih besar dari biaya tetap (beban

tetap). Menurut Keown, et al (2010: 121): “*Leverage* keuangan adalah praktek pendanaan sebagian aset perusahaan dengan sekuritas yang menanggung beban pengembalian tetap dengan harapan bisa meningkatkan pengembalian akhir bagi pemegang saham.” Sedangkan menurut Fakhruddin (2008: 109): “*Leverage* merupakan jumlah utang yang digunakan untuk membiayai atau membeli aset-aset perusahaan.”

Leverage berfungsi untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban keuangannya baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Semakin tinggi *leverage* suatu perusahaan akan mencerminkan perusahaan tersebut mempunyai kinerja perusahaan yang baik karena menunjukkan perusahaan mampu dalam memenuhi kewajiban jangka panjang maupun jangka pendeknya. *Leverage* suatu perusahaan dapat diukur dengan *Debt to Equity Ratio* (DER). DER sering digunakan untuk melihat seberapa besar utang perusahaan jika dibandingkan ekuitas yang dimiliki oleh perusahaan atau para pemegang saham. Menurut Walsh (2004: 118): “DER merupakan salah satu ukuran paling mendasar dalam keuangan perusahaan. Rasio ini merupakan pengujian yang baik bagi kekuatan keuangan perusahaan.”

Semakin rendah nilai *leverage* perusahaan akan mencerminkan perusahaan tersebut mempunyai kinerja perusahaan yang baik karena menunjukkan perusahaan mampu dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Hal tersebut dapat membuat para investor lebih tertarik untuk berinvestasi karena perusahaan dapat memenuhi kewajibannya dimana juga dapat memberikan keuntungan kepada investor. Sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Susilowati, Triyono dan Syamsudin (2011) yang menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh negatif terhadap kinerja perusahaan.

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan di atas, maka dapat dibangun hipotesis kedua sebagai berikut:

H₂: *Leverage* berpengaruh negatif terhadap kinerja perusahaan.

Penjualan memegang peranan penting dalam suatu perusahaan karena dapat memberikan penghasilan bagi perusahaan. Penjualan sangat penting bagi perusahaan, karena nilai keuntungan / kerugian yang diperoleh dari aktivitas penjualan menjadi sumber yang membentuk nilai keseluruhan perusahaan. Pertumbuhan penjualan menunjukkan meningkatnya kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan dan kenaikan kinerja perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang stabil akan berdampak positif bagi kinerja perusahaan yang nantinya akan memberikan keuntungan bagi

perusahaan dan investor. Menurut Brigham dan Houston (2006:39): Pertumbuhan penjualan adalah perubahan penjualan per tahun, pertumbuhan penjualan suatu produk sangat tergantung dari daur hidup produk.

Pertumbuhan penjualan dari suatu perusahaan dapat dilihat dari penjualan perusahaan dari tahun ke tahun. Pertumbuhan penjualan yang tinggi akan menggambarkan kinerja perusahaan yang semakin baik. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka akan mencerminkan kinerja perusahaan semakin baik. Perusahaan tidak akan mampu mencapai tujuan yang diinginkan dan bertahan dalam jangka waktu yang lama apabila perusahaan tidak mampu melakukan kinerja yang baik. Tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan dapat diukur menggunakan rasio pertumbuhan. Dimana rasio pertumbuhan adalah rasio yang membandingkan penjualan periode sebelumnya dengan penjualan periode sekarang. Menurut Sofyan (2013: 309): “Rasio pertumbuhan menggambarkan persentase pertumbuhan pos-pos perusahaan dari tahun ke tahun.”

Semakin tinggi pertumbuhan penjualan menunjukkan semakin baik kinerja suatu perusahaan. Dengan pertumbuhan penjualan yang baik maka akan menarik investor untuk melakukan investasi, karena investor percaya bahwa perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi akan mencerminkan pendapatan perusahaan yang juga meningkat. Penelitian yang dilakukan oleh Arif, Hidayat dan Zahroh(2015) menemukan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan di atas, maka dapat dibangun hipotesis ketiga sebagai berikut:

H₃: Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

METODE PENELITIAN

Bentuk penelitian ini adalah data kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah Perusahaan Sub Sektor Farmasi di Bursa Efek Indonesia dengan periode penelitian yaitu tahun 2014 sampai 2018 sebanyak sepuluh perusahaan. Penentuan sampel menggunakan teknik *purposive sampling* dengan kriteria Perusahaan Sub Sektor Farmasi yang IPO sebelum tahun 2014 dan perusahaan yang memiliki data variabel yang diperlukan. Berdasarkan kriteria tersebut diperoleh sampel sebanyak sembilan

perusahaan. Proksi *intellectual capital* dengan VAICTM, *leverage* dengan *Debt to Equity Ratio* (DER), pertumbuhan dengan penjualan dan kinerja perusahaan dengan *Return on Equity Ratio* (ROE).

PEMBAHASAN

1. Analisis Statistik Deskriptif

Berdasarkan Tabel 1, dapat dilihat bahwa nilai minimum *intellectual capital* sebesar -160,0122 yang menjelaskan bahwa masih terdapat perusahaan yang mempunyai kekayaan intelektual yang rendah. Nilai minimum *leverage* sebesar -31,0367 yang menunjukkan bahwa masih terdapat perusahaan yang penggunaan utangnya cukup tinggi apabila dibandingkan dengan ekuitasnya. Nilai maksimum pertumbuhan penjualan sebesar 1,3725 yang menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pada pertumbuhan penjualan sebanyak 1,3725 kali dari tahun sebelumnya. Dan nilai rata-rata kinerja perusahaan sebesar 0,247596 dan standar deviasi sebesar 0,4173214 yang menunjukkan bahwa secara umum laba bersih yang dihasilkan pada sub sektor tersebut lebih rendah dibandingkan ekuitas yang dikeluarkan.

Hasil dari analisis statistik deskriptif dari sembilan Perusahaan Sub Sektor Farmasi di Bursa Efek Indonesia tahun 2014 sampai dengan 2018 dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini:

TABEL 1
PERUSAHAAN SUB SEKTOR FARMASI
STATISTIK DESKRIPTIF

Descriptive Statistics

| | N | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation |
|--------------------|----|-----------|---------|-----------|----------------|
| IC | 45 | -160.0122 | 13.5494 | -4.453598 | 24.8229095 |
| LV | 45 | -31.0367 | 13.9769 | .397809 | 5.2558165 |
| PP | 45 | -.4376 | 1.3725 | .109811 | .2895918 |
| KP | 45 | -.0879 | 2.2446 | .247596 | .4173214 |
| Valid N (listwise) | 45 | | | | |

Sumber: Data Olahan spss 22, 2020

2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji autokorelasi dan uji heterokedastisitas. Hasil pengujian asumsi klasik tersebut menunjukkan hasil yang berdistribusi normal dan lolos dari multikolinearitas, autokorelasi dan heterokedastisitas.

3. Analisis Pengaruh *Intellectual Capital*, *Leverage*, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan

Ringkasan dari hasil analisis regresi disajikan dalam Tabel 2 sebagai berikut:

TABEL 2
RINGKASAN HASIL PENGUJIAN

| Keterangan | B | T | F | R | <i>Adjusted R Square</i> |
|-----------------------------|--------|---------|---------|-------|--------------------------|
| <i>Constant</i> | 0,048 | 3,041* | | | |
| <i>Intellectual Capital</i> | 0,001 | 1,060 | 85,822* | 0,877 | 0,867 |
| <i>Leverage</i> | -0,003 | -1,223 | | | |
| Pertumbuhan Penjualan | 0,892 | 14,866* | | | |

Dependen: Kinerja Perusahaan

*Sig 0,05

Sumber: Data Olahan, 2020

a. Analisis Regresi Linear Berganda

Hasil pengujian yang dilakukan oleh peneliti terhadap model yang digunakan dapat diketahui dari Tabel 2. Berdasarkan tabel tersebut maka persamaan regresi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = 0,048 + 0,001 X_1 - 0,003 X_2 + 0,892 X_3$$

b. Koefisien Korelasi dan Koefisien Determinasi

Hasil pengujian korelasi berganda pada Tabel 2 diketahui koefisien korelasi (R) adalah 0,877. Nilai ini berarti terdapat hubungan (korelasi) yang sangat kuat antar variabel. Korelasi yang memiliki nilai positif artinya apabila terjadi peningkatan pada variabel tertentu maka akan terjadi peningkatan pula pada variabel lainnya. Koefisien determinasi menunjukkan nilai *Adjusted R Square* memiliki nilai sebesar 0,867. Nilai ini menunjukkan kemampuan *intellectual capital*, *leverage*, dan pertumbuhan penjualan dalam memberikan penjelasan terhadap perubahan kinerja perusahaan adalah sebesar 86,7 persen.

Sedangkan sisanya sebesar 13,3 persen dijelaskan oleh faktor-faktor yang tidak dianalisis dalam penelitian ini.

c. Uji F

Berdasarkan hasil uji F pada Tabel 2, dapat diketahui bahwa F_{hitung} dari permodelan yang menguji pengaruh *intellectual capital*, *leverage*, dan pertumbuhan penjualan terhadap kinerja perusahaan adalah sebesar 85,822. Nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} maka hasil pengujian menunjukkan model regresi dalam penelitian ini layak untuk diteliti.

d. Analisis Pengaruh

1) Pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Kinerja Perusahaan

Berdasarkan hasil pengujian t pada Tabel 2, diketahui *intellectual capital* yang diproksikan dengan VAICTM memiliki t_{hitung} sebesar 1,060. Nilai tersebut lebih kecil dari t_{tabel} dan memiliki koefisien positif maka H_1 yang menyatakan bahwa *intellectual capital* berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan ditolak.

Kurangnya kemampuan perusahaan dalam mengelola aset tidak berwujudnya membuat perusahaan kesulitan dalam meningkatkan kinerja perusahaannya. Namun apabila pengelolaan aset tidak berwujud oleh perusahaan yang baik dapat digunakan perusahaan untuk menarik lebih banyak investor dan bertahan dalam dunia bisnis.

2) Pengaruh *Leverage* terhadap Kinerja Perusahaan

Dari hasil pengujian uji t pada Tabel 2, menunjukkan bahwa *leverage* memiliki t_{hitung} sebesar -1,223. Nilai tersebut lebih besar dari $-t_{tabel}$, maka H_2 yang menyatakan *leverage* berpengaruh negatif terhadap kinerja perusahaan ditolak.

Pada kondisi tertentu *leverage* tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan terjadi karena perusahaan yang membutuhkan dana untuk mengembangkan usahanya kesulitan untuk mendapatkan pinjaman karena utangnya besar sehingga kreditur sulit untuk mempercayai perusahaan itu sehingga utang tersebut memberikan dampak buruk bagi perusahaan. Namun apabila perusahaan dapat mengelola aset dan atau dana yang mempunyai beban tetap (utang dan atau saham istimewa) maka

perusahaan dianggap mampu dalam memenuhi kewajibannya sehingga memberikan dampak yang positif bagi perusahaan.

3) Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Kinerja Perusahaan

Berdasarkan hasil pengujian t, menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki t_{hitung} sebesar 14,866. Nilai tersebut lebih besar dari t_{tabel} maka H_3 yang menyatakan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan dapat diterima.

Perusahaan yang memiliki penjualan yang meningkat setiap tahunnya menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki penjualan yang baik dan dianggap memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang lama dan dianggap lebih memiliki kemampuan untuk mempertahankan perusahaannya dan memberi jaminan yang lebih besar daripada perusahaan dengan penjualan yang rendah.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan sedangkan *intellectual capital* dan *leverage* tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan pada Perusahaan Sub Sektor Farmasi di Bursa Efek Indonesia. Untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk mempertimbangkan pengukuran *leverage* dengan rasio lain selain menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER) dan mengganti variabel *intellectual capital* dengan variabel lain yang dapat memengaruhi kinerja perusahaan serta memperbanyak sampel penelitian dengan tidak hanya tertuju pada satu sub sektor.

DAFTAR PUSTAKA

Arif, Syaiful, Raden Rustam Hidayat, dan Zahroh Z.A. 2015. "Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Leverage dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas (Studi pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada Tahun 2011-2013)". *Jurnal Administrasi Bisnis*, vol. 27, no. 1.

Brigham, Eugene F dan Houston. 2006. *Fundamental of Financial Management: Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, edisi 10*. Jakarta: Salemba Empat.

- Fahmi, Irham. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Kontesa, M., Chai, L.S., Brahmana, R.K. dan Contesa, S. (2020). Do Female Directors Manipulate Earnings. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 15(2), 141-151.
- Ikhsan, Arfan. 2008. *Akuntansi Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Kasmir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan, edisi pertama, cetakan ketujuh*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Keown, Arthur J. et al. 2010. *Manajemen Keuangan: Prinsip dan Penerapan (judul asli: Financial Management: Principles and Applications), edisi kesepuluh, jilid 2*. Penerjemah Marcus Prihminto Widodo. Jakarta: Indeks.
- Lestari, Henny Setyo. 2017. "Pengaruh Intellectual Capital terhadap Kinerja Perusahaan Asuransi di Indonesia." *Jurnal Manajemen*, vol. XXI, no. 03, pp. 491-509.
- Moehariono. 2012. *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi, edisi revisi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Priyatno, Duwi. 2013. *Analisis Korelasi, Regresi, dan Multivariate dengan SPSS, cetakan pertama*. Yogyakarta: Penerbit Gava Media.
- Sofyan, Syafri Harahap. 2013. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Susilowati, Heni, Triyono dan Syamsudin. 2011. "Pengaruh Mekanisme Corporate Governance dan Leverage terhadap Manajemen Laba dan Kinerja Perusahaan". *Daya Saing Jurnal Ekonomi Manajemen Sumber Daya*, vol. 12, no. 1, pp. 127-141.
- Tirtasari, Putri, dan Muchamad Syafruddin. 2013. "Pengaruh Intellectual Capital terhadap Kinerja Perusahaan yang Terdaftar di BEI tahun 2008-2011". *Diponegoro Journal of Accounting*, vol. 2, no. 4, pp. 1-15.
- Ulum, Ihyaul. 2009. *Intellectual Capital Konsep dan Kajian Empiris*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Walsh, Ciaran. 2004. *Key Management Ratios, edisi 3*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

www.idx.co.id