

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

#### 2.1. Landasan Teori

##### 2.1.1. Teori Agensi

Hubungan keagenan merupakan sebuah kontrak antara satu orang atau lebih (*principal*) yang mempekerjakan orang lain (*agent*) untuk memberikan suatu jasa dan kemudian mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan kepada agen tersebut sebagai, manajer yang bertanggungjawab untuk memaksimalkan keuntungan para pemilik dan sebagai imbalannya akan memperoleh *fee* sesuai kontrak. Teori ini memiliki asumsi bahwa pihak agen termotivasi untuk memaksimalkan *fee* kontraktual yang diterima sebagai sarana dalam pemenuhan kebutuhan ekonomis dan psikologisnya (Jensen dan Meckling, 1976).

Menurut Anthony dan Govindrajan (2005), teori agensi adalah hubungan atau kontrak antara *principal* dan *agent*. Prinsip utama teori ini menyatakan adanya hubungan kerja antara pihak yang menerima wewenang (agen), yaitu manajer dalam bentuk kontrak kerja sama. Teori agensi memiliki asumsi bahwa tiap-tiap individu semata-mata termotivasi oleh kepentingan dirinya sendiri sehingga menimbulkan konflik kepentingan antara *principal* dan *agent*.

Menurut Eisenhardt (1989), *agency theory* dilandasi oleh 3 buah asumsi, yaitu: asumsi tentang sifat manusia, asumsi tentang keorganisasian, dan asumsi tentang informasi. Asumsi tentang sifat manusia menekankan bahwa manusia memiliki sifat untuk mementingkan diri sendiri (*self interest*), memiliki keterbatasan rasionalitas (*bounded rationality*), dan tidak menyukai resiko (*risk aversion*). Asumsi keorganisasian adalah adanya konflik antar anggota organisasi, efisiensi sebagai kriteria produktivitas, dan adanya *information asymmetry* antara *principal* dan agen. Sementara asumsi tentang informasi adalah bahwa informasi dipandang sebagai barang komoditi yang bisa diperjualbelikan (Koesnadi, 2010).

### 2.1.2. *Agency Cost*

Dengan adanya masalah agensi yang disebabkan karena masalah kepentingan dan adanya asimetri informasi hal ini menimbulkan biaya keagenan (*agency cost*), yang menurut Jensen dan Meckling (1976) terdiri dari :

- *The monitoring expenditures by the principle.* Biaya monitoring dikeluarkan oleh prinsipal untuk memonitor perilaku agen, termasuk juga usaha untuk mengendalikan (*control*) perilaku agen melalui *budget restriction, dan compensation policies*
- *The bonding expenditures by the agent.* *The bonding cost* dikeluarkan oleh agen untuk menjamin bahwa agen tidak akan menggunakan tindakan tertentu yang akan merugikan prinsipal atau untuk menjamin bahwa prinsipal akan diberi kompensasi jika ia tidak mengambil banyak tindakan.
- *The residual loss* yang merupakan penurunan tingkat kesejahteraan prinsipal maupun agen setelah adanya *agency relationship*.

Tindakan manajemen yang dapat mengurangi kesejahteraan pemilik adalah perilaku manajemen yang menguntungkan diri manajemen itu sendiri. Perilaku-perilaku tersebut diantaranya pengambilan dana secara langsung oleh manajer, konsumsi atas penghasilan tambahan yang berlebihan, dan investasi yang sifatnya lalai dan tidak optimal (Fleming et al., 2005). Perilaku-perilaku inilah yang dapat dikontrol melalui pengawasan (*monitoring*) dan perikatan (*bonding*) seperti yang dinyatakan oleh Jensen dan Meckling, (1976). Meskipun demikian, besar dan dampak dari perilaku yang menguntungkan diri sendiri tersebut bervariasi diantara perusahaan-perusahaan, tergantung pada faktor-faktor seperti sifat dari *monitoring contracts* dan *bonding contracts*, keinginan manajemen terhadap keuntungan yang sifatnya bukan uang, dan biaya untuk mengganti manajer (Jensen dan Meckling, 1976; Shleifer dan Vishny, 1989 dalam Fleming et al., 2005).

### **2.1.3. Struktur Kepemilikan**

Perusahaan terbuka yang besar biasanya dicirikan dengan adanya struktur kepemilikan yang sangat tersebar yang secara efektif memisahkan kepemilikan dari hak residu (*residual; claim*) dari kontrol atas keputusan perusahaan (Demsetz dan Lehn, 1985). Bentuk perusahaan dengan adanya ketentuan tanggung jawab terbatas (*limited-liability*), yang membuat perusahaan lebih efisien dalam pembagian resiko dibandingkan *proprietorship* atau *partnerships*, menjadikan perusahaan lebih mampu untuk memperluas dan memperoleh dana dari sejumlah besar investor. Oleh karena itu, perusahaan memiliki struktur kepemilikan dan manajemen yang sangat bervariasi (Ang et al., 2000). Dengan adanya variasi

struktur kepemilikan, perusahaan memiliki banyak variasi konsentrasi kepemilikan dalam kepemilikan sahamnya.

Beberapa variasi dari struktur kepemilikan dapat mengurangi *agency cost* (Fleming et al., 2005). Salah satu yang dapat digunakan ialah dengan mempekerjakan orang-orang yang memiliki hubungan khusus dengan pemilik, contohnya keluarga dan kolega bisnis (Fama dan Jensen, 1983 dalam Fleming et al., 2005).

### **2.1.3.1. Struktur Kepemilikan Keluarga**

Arifin (2003) menggunakan definisi kepemilikan keluarga dari La Porta et al. (2000), yakni keseluruhan individu dan perusahaan yang kepemilikannya tercatat (kepemilikan lebih dari 5% ke atas wajib dicatat). Kecuali perusahaan publik, Negara, institusi keuangan (lembaga investasi, reksa dana, asuransi, dana pension, bank) dan publik (individu yang kepemilikannya tidak wajib tercatat). Anderson et al. (2003), menyatakan bahwa keluarga merepresentasikan kelompok pemegang saham besar yang berpotensi memiliki struktur insentif yang unik, kekuatan yang besar atas perusahaan, dan motif yang kuat untuk mengelola perusahaan tertentu. Keduanya menyatakan bahwa pemegang saham keluarga berbeda dengan pemegang saham lainnya setidaknya dalam dua aspek: kepentingan keluarga dalam keberlangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang, dan perhatian keluarga terhadap reputasi perusahaan atau keluarga.

Ward (1987), dalam Rahmadiyahani (2012), menyatakan bahwa perusahaan keluarga adalah perusahaan yang kompleks karena selain harus berurusan dengan persyaratan dan peluang bisnis pada umumnya, perusahaan keluarga juga harus

mempertimbangkan kebutuhan dan keinginan pemilik keluarga. Menurut Anderson et al. (2003), keluarga memiliki kepemilikan yang tidak terdiversifikasi dan keinginan untuk meneruskan perusahaan kepada generasi berikutnya, serta memperhatikan reputasi keluarga dan perusahaan, sehingga keluarga memiliki insentif yang lebih besar untuk melakukan pengawasan. Selain itu kepemilikan keluarga yang sifatnya jangka panjang membuat pihak luar lebih menyukai untuk berhubungan dengan pihak yang sama untuk periode yang lebih lama di perusahaan keluarga dibandingkan dengan perusahaan non keluarga.

#### **2.1.3.2. Struktur Kepemilikan Institusional**

Kepemilikan institusional merupakan saham perusahaan yang dimiliki oleh institusi atau lembaga seperti perusahaan asuransi, bank, perusahaan investasi, dan kepemilikan institusi lain (Tarjo, 2008). Jensen dan Meckling (1976) menyatakan bahwa kepemilikan institusional memiliki peranan yang sangat penting dalam meminimalisasi konflik keagenan yang terjadi antara manajer dan pemegang saham. Keberadaan investor institusional dianggap mampu menjadi mekanisme *monitoring* yang efektif dalam setiap keputusan yang diambil oleh manajer. Hal ini disebabkan investor institusional terlibat dalam pengambilan yang strategis sehingga tidak mudah percaya terhadap tindakan kecurangan yang dilakukan oleh manajer.

Tingkat kepemilikan institusional yang tinggi akan menimbulkan usaha pengawasan yang lebih besar oleh pihak investor institusional sehingga dapat menghalangi perilaku *opportunistic* manajer (Dewi, 2008 dalam Putra, 2013). Penelitian Suranta dan Midiastuty (2004), menunjukkan bahwa aktivitas

*monitoring* institusi mampu mengubah struktur pengelolaan perusahaan dan mampu meningkatkan kemakmuran pemegang saham. Hal ini didukung oleh Cruthley et al. (1999), yang menemukan bahwa *monitoring* yang dilakukan institusi mampu mensubstitusi biaya keagenan lain sehingga biaya keagenan menurun dan nilai perusahaan meningkat.

### **2.1.3.3. Struktur Kepemilikan Asing**

Aryani (2011) menyatakan bahwa kepemilikan asing merupakan proporsi saham biasa perusahaan yang dimiliki oleh perorangan, badan hukum, pemerintah serta bagian-bagiannya yang berstatus luar negeri. Sementara Anggraini, (2011) menyatakan bahwa kepemilikan asing merupakan kepemilikan saham yang dimiliki oleh perusahaan multinasional.

Perusahaan yang sebagian besar sahamnya dimiliki oleh asing biasanya lebih sering menghadapi masalah asimetri informasi dikarenakan hambatan geografis dan bahasa. Oleh sebab itu perusahaan dengan kepemilikan asing yang besar akan terdorong untuk melaporkan atau mengungkapkan informasinya secara sukarela dan luas. Adanya keterbukaan informasi dapat mengurangi *agency cost* yang terjadi di perusahaan (Xiao et al. (2004) dalam Rahmadiyahani, 2012).

### **2.1.4. Ukuran Perusahaan**

Menurut Agnes (2004) dalam Dewi (2010), ukuran perusahaan dinyatakan sebagai determinan dari struktur keuangan dalam hampir setiap studi untuk alasan yang berbeda. Pertama, ukuran perusahaan dapat menentukan tingkat kemudahan perusahaan dalam memperoleh dana dari pasar modal. Perusahaan kecil umumnya

kekurangan akses ke pasar modal yang terorganisir, baik untuk obligasi maupun saham. Meskipun mereka memiliki akses, biaya peluncuran dari penjualan sejumlah kecil sekuritas dapat menjadi penghambat. Jika penerbitan sekuritas dapat dilakukan, sekuritas perusahaan kecil mungkin kurang dapat dipasarkan sehingga membutuhkan penentuan sedemikian rupa agar mendapatkan hasil yang memberikan *return* lebih tinggi secara signifikan.

Kedua, ukuran perusahaan menentukan kekuatan tawar-menawar dalam kontrak keuangan. Perusahaan besar biasanya dapat memilih pendanaan dari berbagai bentuk hutang, termasuk penawaran spesial yang lebih menguntungkan dibandingkan yang ditawarkan perusahaan kecil. Semakin besar jumlah uang yang digunakan, semakin besar kemungkinan pembuatan kontrak yang dirancang sesuai dengan preferensi kedua pihak sebagai ganti dari penggunaan kontrak standar hutang.

Ketiga, ada kemungkinan pengaruh skala dalam biaya dan *return* membuat perusahaan yang lebih besar dapat memperoleh lebih banyak laba. Pada akhirnya, ukuran perusahaan diikuti oleh karakteristik lain yang mempengaruhi struktur keuangan. Karakteristik lain tersebut seperti perusahaan sering tidak mempunyai staf khusus, tidak menggunakan rencana keuangan, dan tidak mengembangkan sistem akuntansi mereka menjadi suatu sistem manajemen.

Dalam kaitannya dengan *agency cost*, ukuran perusahaan diindikasikan dapat mempengaruhi *agency cost* suatu perusahaan. Semakin besar ukuran perusahaan, maka kemungkinan terjadinya *economies of scale* akan semakin besar, sehingga nilai *SGA expense to sales ratio* semakin kecil. Selain itu utilitasi aset dapat

meningkat bila perusahaan semakin terdiversifikasi. Oleh karena itu, *agency cost* dapat berkurang (Singh dan Davidson, 2003).

## 2.2. Penelitian Terdahulu

Beberapa peneliti sebelumnya telah meneliti mengenai pengaruh struktur kepemilikan dan ukuran perusahaan terhadap *agency cost*. Yang pada penelitian ini akan diuraikan hasil-hasil dari penelitian terdahulu. Rahmadiyahani, (2012) meneliti pengaruh struktur kepemilikan terhadap *agency cost* dengan aktivitas pengawasan dewan komisaris sebagai variabel pemoderasi. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kepemilikan institusi berpengaruh secara signifikan terhadap *agency cost* perusahaan sampel, baik yang diproksikan dengan *asset turnover ratio* maupun *SGA expense to sales ratio*. Namun, kepemilikan keluarga dan kepemilikan asing tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap *agency cost*. Adapun aktivitas pengawasan dewan komisaris tidak terbukti dapat memperkuat hubungan positif ataupun negatif dari kepemilikan keluarga, dan kepemilikan asing terhadap *agency cost*, serta tidak terbukti memperkuat hubungan negatif kepemilikan institusi terhadap *agency cost*.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Facrudin (2011), dalam meneliti pengaruh struktur modal, ukuran perusahaan, dan *agency cost* terhadap kinerja perusahaan. Hasil pengujian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan positif struktur modal terhadap *agency cost* dan pengaruh signifikan negatif ukuran perusahaan terhadap *agency cost*; tidak terdapat pengaruh signifikan struktur modal, ukuran perusahaan, dan *agency cost* terhadap kinerja perusahaan; serta tidak terdapat

pengaruh tidak langsung struktur modal dan ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan melalui *agency cost* sebagai *intervening variable*.

Penelitian lain yang menjadi acuan dalam penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Aryani (2011) dengan meneliti pengaruh GCG dan struktur kepemilikan terhadap *agency cost*, yang menyimpulkan bahwa variabel yang mempengaruhi biaya keagenan adalah variabel kepemilikan BUMN, kepemilikan institusional dan kepemilikan asing. Sedangkan variabel yang tidak mempengaruhi biaya keagenan adalah komposisi dewan dan kepemilikan terkonsentrasi.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Jensen dan Meckling (1976), meneliti mengenai unsur-unsur dari teori agensi, teori hak milik dan teori keuangan untuk mengembangkan teori struktur kepemilikan perusahaan. Hasil yang diberikan atas penelitian ini, yaitu meskipun telah muncul *agency cost* pada suatu perusahaan, namun pada umumnya investor dan kreditor sebagai pihak *principal* tidak pernah kecewa dengan kinerja yang diberikan pihak manajemen sebagai agen. Hukum dan kecanggihan dari suatu kontrak diyakini mampu meminimalkan biaya agensi (*agency cost*) yang muncul.

### **2.3. Model Penelitian**

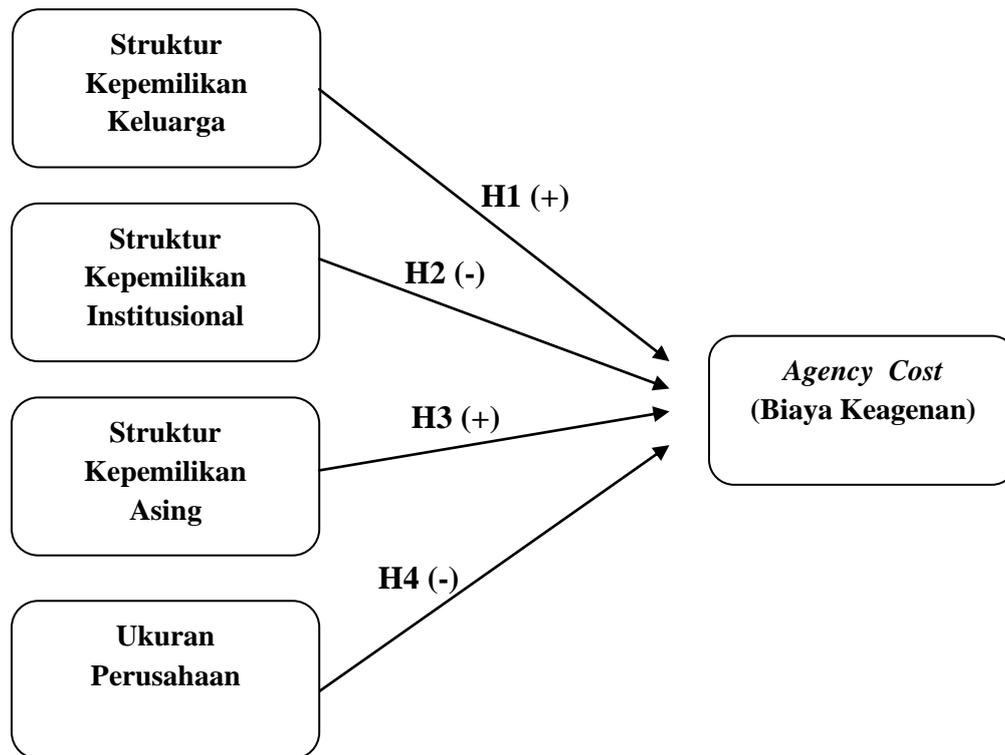
Untuk membatasi perbedaan kepentingan antara pemilik dengan agen, pemilik dapat membuat insentif yang sesuai bagi agen. Insentif-insentif tersebut dapat berupa biaya pengawasan dan biaya yang dikeluarkan pemilik untuk membayar sumber daya yang dihasilkan oleh agen (Jensen dan Meckling, 1976).

Meskipun demikian, secara umum tidak mungkin bagi pemilik atau agen tidak mengeluarkan biaya apapun untuk memastikan bahwa agen akan membuat keputusan optimal berdasarkan sudut pandang pemilik. Sejumlah uang pengurangan kesejahteraan yang dialami pemilik akibat perbedaan ini disebut dengan *residual loss*. Biaya untuk mengeluarkan insentif-insentif inilah yang disebut *agency cost*, karena pemilik akan kehilangan sejumlah uang kesejahteraannya akibat adanya perbedaan keinginan antara pemilik dengan agen (Jensen dan Meckling, 1976).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Fleming et al. (2005), beberapa variasi struktur kepemilikan ternyata mampu mengurangi *agency cost* yang ada pada perusahaan. Selanjutnya Fleming et al. (2005), menjelaskan bahwa pemegang saham yang terkonsentrasi dapat mengontrol *equity agency cost*, karena memiliki insentif untuk mengawasi perilaku manajemen.

Ukuran perusahaan diindikasikan memiliki pengaruh terhadap *agency cost*, sesuai dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Fachrudin (2011). Dalam penelitian yang dilakukannya disimpulkan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap *agency cost*.

Pada penelitian ini struktur kepemilikan perusahaan diwakili oleh tiga variabel, yaitu struktur kepemilikan keluarga, struktur kepemilikan institusional, dan struktur kepemilikan asing. Berdasarkan uraian yang telah disampaikan maka model penelitian yang digunakan pada penelitian adalah:



## 2.4. Pengembangan Hipotesis

### 2.4.1. Pengaruh Struktur Kepemilikan Keluarga terhadap *Agency Cost*

Salah satu struktur kepemilikan yang ada perusahaan adalah dengan adanya kepemilikan keluarga. Layaknya perusahaan-perusahaan lainnya, perusahaan dengan kepemilikan keluarga juga memiliki *agency problem*. Arifin (2003), menyatakan bahwa akar masalah agensi dan mekanisme pengontrol masalah agensi pada perusahaan keluarga berbeda dengan perusahaan yang memiliki struktur kepemilikan menyebar. Pada struktur yang terkonsentrasi dengan keluarga sebagai pemegang saham utama, permasalahan tidak lagi antara manajer

dan pemilik, karena pemegang saham mayoritas (keluarga) dapat sepenuhnya mengontrol manajemen.

Fama dan Jensen (1983), menyatakan bahwa adanya kepemilikan keluarga merupakan salah satu solusi yang memungkinkan untuk meminimalisir *agency problem* karena dapat mengurangi biaya *monitoring* terhadap agen. Namun hasil penelitian yang berbeda ditunjukkan oleh penelitian Fleming et al. (2005). Pada penelitiannya menyebutkan bahwa terdapat batasan efektivitas dari kepemilikan keluarga dalam mengurangi *equity agency cost*. Karena perusahaan yang berdiri sudah sejak lama yang dikontrol oleh keluarga besar memiliki struktur kepemilikan yang lebih tersebar, keinginan dari anggota keluarga dengan perusahaan itu sendiri dan juga *stakeholders* lain mungkin saja tidak sejalan. Hal ini menyebabkan pengawasan dari keluarga besar terhadap perusahaan tidaklah efektif dibandingkan dengan pengawasan oleh pemilik tunggal (Ang et al., 2000).

Dari hasil penelitian yang telah disampaikan, belum terdapat keselarasan hasil penelitian atas pengaruh kepemilikan keluarga terhadap *agency cost*. Beberapa penelitian menyatakan hasil penelitian bahwa terdapat pengaruh yang positif atas kepemilikan keluarga terhadap *agency cost*, dan penelitian yang lainnya menyebutkan hasil yang sebaliknya. Pada penelitian ini peneliti berasumsi bahwa kepemilikan keluarga akan berpengaruh positif terhadap *agency cost* perusahaan.

Pada struktur kepemilikan keluarga yang tinggi, *agency problem* terjadi antara pemegang saham mayoritas, yaitu anggota keluarga dengan pemegang saham minoritas. Sebagai pemegang saham mayoritas, anggota keluarga memiliki pengaruh dan kekuatan dalam mengambil alih kekayaan pemegang saham

minoritas, dengan melakukan manipulasi atas laporan keuangan perusahaan. Hal ini memaksa pemegang saham minoritas untuk mengeluarkan *agency cost* yang lebih besar agar kekayaan yang dimilikinya tidak beralih kepada pemegang saham mayoritas (anggota keluarga) maka semakin tinggi kepemilikan keluarga akan meningkatkan *agency cost* pada perusahaan.

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan maka peneliti mencoba mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H1: Struktur kepemilikan keluarga berpengaruh positif terhadap *agency cost*

#### **2.4.2. Pengaruh Struktur Kepemilikan Institusional terhadap *Agency Cost***

Balsan et al. (2002), dalam Rahmadiyahani (2012), menyimpulkan bahwa karena investor institusional memiliki akses terhadap informasi yang lebih berskala dan akurat, mereka dapat mengidentifikasi *earning management* dengan lebih cepat dan mudah dibandingkan investor non-institusional. Hal ini mengindikasikan kepemilikan institusional memiliki peran penting dalam pengawasan perusahaan, yang pada akhirnya akan membatasi *earning management* yang bersifat oportunistik (Siregar dan Utama, 2008).

Kepemilikan institusi dapat meningkatkan *corporate governance* dan mengurangi *agency conflict* antara pemegang saham dan manajer (Robert dan Yuan, 2010).

Koesnadi (2010), menyatakan bahwa kepemilikan institusional dapat menurunkan *agency cost*, karena adanya *monitoring* yang efektif oleh pihak institusional menyebabkan penggunaan utang menurun.

Menurut Faisal (2005), perusahaan dengan kepemilikan institusional yang besar mengindikasikan kemampuannya untuk memonitor manajemen karena semakin besar kepemilikan institusional maka semakin efisien pemanfaatan aktiva perusahaan dan diharapkan juga dapat bertindak sebagai pencegahan terhadap pemborosan yang dilakukan oleh manajemen. Semakin tinggi kepemilikan institusional maka akan mengurangi perilaku *opportunistic* manajer yang dapat mengurangi *agency cost* (biaya keagenan) yang diharapkan akan meningkatkan nilai perusahaan (Wahyudi dan Pawestri, 2006).

Adanya keterkaitan antara kepemilikan institusional dan *agency cost* yang terjadi di perusahaan menunjukkan bahwa kepemilikan institusional memiliki pengaruh atas besarnya *agency cost*. Hal tersebut telah dibuktikan dengan berbagai penelitian pendukung. Berdasarkan atas uraian di atas, maka peneliti mencoba mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H2: Struktur kepemilikan institusional berpengaruh negatif terhadap *agency cost*

#### **2.4.3. Pengaruh Struktur Kepemilikan Asing terhadap Agency Cost**

Wright dan Madura (1995), menyatakan bahwa *agency cost* perusahaan-perusahaan multinasional lebih besar dibandingkan dengan perusahaan nasional.

Hal ini dikarenakan negara lain tempat kantor pusat membuka cabangnya (*subsidiary*) memiliki karakteristik yang berbeda dengan kantor pusat, sehingga menyulitkan pengawasan terhadap *foreign subsidiary manager* tersebut.

Karakteristik tersebut adalah adanya jarak geografis antara kantor pusat dan *subsidiary*, perbedaan budaya perusahaan, perbedaan budaya dan bahasa nasional,

dan perbedaan level ekonomi negara tempat kantor pusat dan *subsidiary* berada. Sehingga *agency problem* akan lebih akut di perusahaan-perusahaan multinasional.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Xiao et al. (2004), dalam Rahmadiyani (2012), menyatakan hal yang berbeda, bahwa perusahaan yang sebagian besar sahamnya dimiliki oleh asing biasanya lebih sering menghadapi masalah asimetri informasi dikarenakan hambatan geografis dan bahasa. Oleh sebab itu perusahaan dengan kepemilikan asing yang besar akan terdorong untuk melaporkan atau mengungkapkan informasinya secara sukarela dan luas.

Adanya perbedaan hasil penelitian oleh beberapa peneliti menunjukkan bahwa terdapat pengaruh atas kepemilikan asing terhadap *agency cost* suatu perusahaan, namun belum menunjukkan pengaruh yang konsisten. Pada penelitian ini peneliti berasumsi bahwa kepemilikan asing akan berpengaruh positif terhadap *agency cost* yang dihadapi perusahaan. Hal ini sebagai akibat tingginya asimetri informasi yang terjadi karena adanya hambatan geografis dan bahasa. Berdasarkan uraian yang telah disampaikan, maka peneliti mencoba mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H3: Struktur kepemilikan asing berpengaruh positif terhadap *agency cost*

#### **2.4.4. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Agency Cost***

Perusahaan besar cenderung mendapat perhatian lebih dari masyarakat luas.

Dengan demikian, biasanya perusahaan besar memiliki kecenderungan untuk selalu menjaga stabilitas dan kondisi perusahaan. Untuk menjaga stabilitas dan

kondisi ini, perusahaan tentu saja akan berusaha mempertahankan dan terus meningkatkan kinerjanya (Putra, 2013).

Jensen dan Meckling (1976), menyatakan bahwa sebagai *agent*, manajer bertanggungjawab untuk memaksimalkan keuntungan para pemilik (*principal*) dan sebagai imbalannya akan memperoleh *fee* sesuai kontrak. Namun, adanya asimetri informasi antara pihak *principal* dan *agent* membuat pihak *principal* harus mengeluarkan biaya dalam memastikan bahwa asimetri tersebut tidak akan merugikan.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Lin (2006) menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *agency cost* dalam kaitannya untuk memaksimalkan kinerja perusahaan. Dalam upaya meningkatkan kinerjanya, perusahaan besar akan berusaha menggunakan sumber daya yang dimilikinya secara lebih efisien dan efektif sehingga akan terciptanya *economic of scale* yang semakin besar. Besarnya *economic of scale* perusahaan akan menurunkan *SGA expense to ratio* perusahaan.

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan, peneliti mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H4: Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *agency cost*.