

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kerangka Teoritis

2.1.1. Definisi *Intellectual Capital*

Perkembangan *intellectual capital* muncul pertama kali pada awal 1908-an pemahaman umum tentang *intangible value* atau yang biasanya disebut “*goodwill*”. *IC* menjadi sebuah topik penelitian dari ketertarikan akan *intellectual capital* oleh Tom Stewart pada Juni 1991 dalam sebuah artikel “*Brain Power – How Intellectual Capital is Becoming America’s Most Valuable Asset*” (Ulum, 2017). Beberapa peneliti memberikan definisi dan pengertian yang bervariasi mengenai *intellectual capital*. Penelitian sebelumnya telah mendefinisikan berbagai komponen *intellectual capital*. Dalam tahap awal perkembangan *intellectual capital* antara lain Bontis (1998), Brooking (1996), Edvinsson & Malone (1997), Roos *et al.*, (1997), Steward (1997) and Sveiby (1997) setuju bahwa komponen *intellectual capital* terutama didasarkan pada *human capital*, *customer capital* dan *structural capital*. Selanjutnya, Dewi *et al.*, (2014) menyatakan *intellectual capital* terdiri dari beberapa komponen yang dapat digunakan sebagai dasar bagi perusahaan untuk menerapkan strateginya.

Istilah-istilah yang berbeda digunakan untuk merujuk pada objek yang sama, yaitu aset tidak berwujud, misalnya *invisible assets* (Itami, 1991), *intellectual capital* (Brooking, 1996); Stewart, 1997) *immaterial values* (Sveiby, 1997) dan *intangibles* (Gu dan Lev, 2001). *Intellectual capital* mempunyai peran penting dalam *knowledge based economy* (Gigante & Previati, 2011). Menurut, Sendari & Isbanah (2018) *intellectual capital* adalah aset tidak berwujud yang digunakan sebagai sumber daya untuk menciptakan kesejahteraan dan nilai bagi perusahaan. Selanjutnya, Kamath (2015) *intellectual capital* meliputi modal penelitian dan pengembangan, modal manusia dan kompetensi, struktur organisasi dan hubungan perusahaan dengan pihak eksternal.

Maditinos *et al.*, (2011) indikator *intellectual capital* yang paling jelas sebagai nilai ekonomi dari modal tidak berwujud adalah dilihat dari perbedaan antara nilai

pasar dan nilai buku suatu perusahaan. Pengertian *intellectual capital* dapat dilihat dari studi perkembangannya, definisi *intellectual capital* yang telah dikembangkan oleh para profesional dan akademisi selama dua decade terakhir (Zhang, 2012). Namun, makna dari definisi *intellectual capital* masih kurang tepat.

Intellectual capital menurut International Accounting Standard Board (2004) yaitu *intellectual capital* merupakan aset tidak berwujud yang diidentifikasi sebagai aset non-moneter tanpa substansi fisik yang dimiliki untuk digunakan dalam produksi atau penyediaan barang atau jasa, untuk disewakan kepada pihak lain atau untuk tujuan administratif. Selanjutnya, menurut definisi *intellectual capital* di Indonesia diakui dalam PSAK No. 19 (Ikatan Akuntan Indonesia, 2017). Meskipun dalam peraturan ini tidak disebutkan secara spesifik tentang *intellectual capital*, tetapi dijelaskan sebagai bagian dari aset tidak berwujud. Pengertian *intellectual capital* dapat dilihat dari studi perkembangannya, berbagai definisi *intellectual capital* yang telah dikembalikan oleh peneliti selama dua decade terakhir (Zhang, 2012). Berdasarkan penelitian sebelumnya mengenai komponen *intellectual capital* masih belum tetap dan akan terus berpeluang untuk dikembangkan.

2.1.2. Komponen *Intellectual Capital*

Komponen IC yang dilakukan oleh Edvinsson & Malone (1997); (Bontis *et al.*, 2000) menyatakan *Intellectual capital* dibagi menjadi *human capital (HC)*, *structural capital(SC)* dan *customer capital(CC)*. Secara sederhana HC adalah sumber daya pengetahuan individu suatu organisasi yang dipresentasikan oleh karyawannya. SC meliputi sumber daya pengetahuan yang dipresentasikan bagaimana perusahaan mengelola intelektualitas dan inovasi sumber daya manusia dalam organisasi dan CC merupakan pengetahuan yang melekatkan dalam marketing. Bukh *et al.* (2005) dan García-Meca *et al.* (2005) secara terpisah lima kategori *Intellectual Capital* yaitu:

- (1) *Human Capital (HC)*;
- (2) *Customer capital (CUS)*;
- (3) *Process capital (PRO)*;
- (4) *Research, development and innovation capital (RDI)*;

(5) *Strategy capital (ST)*.

Selanjutnya, Mouritsen & Larsen (2005) mendefinisikan “lunak” tidak berwujud ini adalah fokus narasi dalam pernyataan intellectual capital yang terdefinisi dengan baik yang menjelaskan nilai tidak berwujud perusahaan menggunakan tiga dimensi *human capital*, *organizational capital/internal relational* dan *customer / external relational*. Namun, kategori lainnya termasuk: modal proses, inovasi, penelitian, dan modal pengembangan (Meca & Martinez, 2007; Tai & Chen, 2009) modal hubungan pelanggan akhir dan modal hubungan pelanggan non-akhir (Rudez & Mihalic, 2007) Modal bisnis (Ramezan, 2011) modal sosial (Baker, 2015; Ramezan, 2011) modal strategi (Meca & Martinez, 2007). Pulic (2003) menyatakan bahwa dua sumber daya kunci yang menciptakan nilai tambah pada perusahaan adalah *capital employed* dan IC. Berdasarkan *International Federation of Accountants* atau IFAC (1998) dalam Ulum (2017) komponen intelektual didefinisikan dalam tiga komponen yang digambarkan dalam tabel di bawah ini.

Tabel 2. 1
Framework IC IFAC (1998)

<i>Structural Capital</i>	<i>Relational Capital</i>	<i>Human Capital</i>
<i>Intellectual property:</i> - <i>Patent</i> - <i>Copyrights</i> - <i>Design rights</i> - <i>Trade secrets</i> - <i>Trademarks</i> - <i>Service marks</i> <i>Infrastructure assets:</i> - <i>Management Philosophy</i> - <i>Corporate culture</i> - <i>Information system</i> - <i>Networking system</i> - <i>Financial relation</i>	- <i>Brand</i> - <i>Customers loyalty</i> - <i>Backlog orders</i> - <i>Company names</i> - <i>Distribution channel business collaborations</i> - <i>Licensing agreements</i> - <i>Favorable contracts</i> - <i>Franchising agreements</i>	- <i>Know-how</i> - <i>Education</i> - <i>Vocational qualification</i> - <i>Work-related competencies</i> - <i>Entrepreneurial spirit, innovativeness, proactive and reactive abilities, changeability</i> - <i>Psychometric valuation</i>

Source: International Federation of Accountant or IFAC (1998) in (Ulum, 2009)

Selanjutnya kerangka komponen IC dalam penelitian James Guthrie *et al.*, (2004); Youngvanich & Ricceri (2004) adalah sebagai berikut.

Tabel 2. 2
Framework IC Guthrie et al., (2004)

<i>Internal Capital</i>	<i>External Capital</i>	<i>Human Capital</i>
<i>Intellectual property</i>	<i>Brands</i>	<i>Employee</i>
<i>Management philosophy</i>	<i>Customers</i>	<i>Education</i>
<i>Corporate culture</i>	<i>Customer satisfaction</i>	<i>Training</i>
<i>Management processes</i>	<i>Company names</i>	<i>Work-related knowledge</i>
<i>Information/networking systems</i>	<i>Distribution channels</i>	<i>Entrepreneurial spirit</i>
<i>Financial relations</i>	<i>Business collaborations</i>	
	<i>Licensing agreements</i>	

Source: Guthrie *et al.*, 2004

Intellectual capital terdiri dari beberapa komponen yang dapat dijadikan dasar bagi perusahaan untuk mengimplementasikan strateginya (Dewi *et al.*, 2014). Meskipun tidak ada komponen yang bulat, studi ini mengadopsi kerangka pengukuran IC Sveiby (1997) membagi IC menjadi tiga komponen, yaitu *Human Capital*, *Customer Capital* (eksternal atau pelanggan), *Structural Capital* (internal).

2.1.2.1. Human Capital

Human capital dapat digolongkan sebagai salah satu komponen *intellectual capital* yang penting, karena diukur dari intelektualitas “orang-orang” dalam perusahaan. *Human capital* adalah inti dari sebuah organisasi (Tang & Lin, 2009) yang pada awalnya digunakan oleh ekonom Nobel Gary Becker (1964) untuk merujuk pada nilai yang tersimpan dari pengetahuan dan keterampilan anggota angkatan kerja AS (Smart, 1999). Menurut Schultz (1993) dalam istilah "*Human Capital*" telah didefinisikan sebagai elemen kunci dalam meningkatkan aset perusahaan dan karyawan untuk meningkatkan produktif serta mempertahankan keunggulan kompetitif. *Human capital* dianggap meningkatkan produktivitas dan dengan demikian produktivitas. Ramezan (2011) menyatakan referensi modal manusia untuk "pengetahuan tacit atau eksplisit yang dimiliki orang, serta

kemampuan mereka untuk menghasilkannya, yang berguna untuk misi organisasi dan mencakup nilai dan sikap, bakat dan pengetahuan. Manzari *et al.*, (2012) mendefinisikan kategori tertentu untuk mengukur modal manusia:

- (1) Sikap & Motivasi;
- (2) Kompetensi, keterampilan, kapabilitas;
- (3) Kreativitas & Inovasi;
- (4) Pengalaman & keahlian;
- (5) karakteristik pribadi individu;
- (6) Pengetahuan;
- (7) Efisiensi.

Selanjutnya Bontis *et al.*, (1999) dalam Cahyati (2012) mengidentifikasi 3 jenis modal manusia, sebagai berikut:

- (1) Kompetensi berdasarkan keterampilan dan pengetahuan
- (2) Perilaku yang mencerminkan tingkat motivasi dalam kepemimpinan kualitas perusahaan dari manajemen
- (3) Kelincahan intelektual sebagai kemampuan karyawan perusahaan untuk berinovasi dan beradaptasi.

Human capital mempresentasikan bahwa kapasitas kolektif dari tenaga kerja perusahaan untuk memecahkan masalah pelanggan dan operasional misalnya, kualitas, produktivitas dan teknis (Phusavat *et al.*, 2011). Sumber daya manusia merupakan landasan agar dapat terciptanya *structural capital* dan *relational capital*. Perusahaan harus lebih *mengutamakan human capital* karena dapat mengantarkan perusahaan mencapai tujuan dengan efektif dan efisien.

2.1.2.2. Relational atau Customer Capital (External Capital)

Relational capital menyajikan nilai dari hubungan yang dibangkitkan dan dikonsolidasikan di dalam perusahaan serta antara perusahaan dan entitas eksternal. Modal pelanggan adalah pengetahuan yang tertanam dalam saluran pemasaran dan *relational capital* yang dikembangkan organisasi melalui jalannya bisnis (Bontis *et al.*, 2000; Kim *et al.*, 2010). Menurut Cabello-Medina *et al.*, (2011) *relational capital* merupakan total sumber daya yang tersedia dan potensial sumber daya yang muncul dari jaringan hubungan antar individu maupun organisasi. *Relational capital* didefinisikan sebagai nilai untuk berkontribusi dalam pendapatan saat ini dan masa depan, yang dibuat oleh hubungan organisasi dan pelanggan (Chang &

Tseng, 2005; Engstrom *et al.*, 2003; Kim *et al.*, 2010 dalam (Manzari *et al.*, 2012). Modal relasional merupakan salah satu komponen yang memberikan kontribusi nilai riil bagi perusahaan. *Relational capital* dalam perusahaan berasal dari hubungan baik dengan entitas eksternal baik pemasok, pelanggan maupun pemerintah. Setiap perusahaan memiliki persepsi yang berbeda untuk mengukur modal relasional atau modal pelanggan, namun demikian Edvinsson dikutip oleh Brinker (2000) dalam Sawarjuwono & Kadir, (2003) menyarankan beberapa pengukuran modal relasional:

- (8) Profil pelanggan. Siapa pelanggannya, dan bagaimana mereka berbeda dari pelanggan pesaing lainnya.
- (9) Durasi pelanggan. Seberapa sering pelanggan berpaling kepada kita dan apa yang kita ketahui tentang bagaimana dan kapan pelanggan akan menjadi pelanggan setia serta seberapa sering frekuensi komunikasi kita dengan pelanggan.
- (10) Peran pelanggan. Bagaimana kami melibatkan desain, produksi, dan layanan produk pelanggan kami.
- (11) Dukungan pelanggan. Program apa yang digunakan untuk mengetahui kepuasan pelanggan.
- (12) Keberhasilan pelanggan. Berapa rata-rata jumlah pembelian tahunan yang dilakukan oleh pelanggan.

Relational capital sangat penting bagi perusahaan karena memiliki tujuan untuk mempromosikan perusahaan yang dapat diukur dengan biaya iklan (Ulum & Ghozali, 2014). Oleh karena itu, modal relasional sangat ditentukan sebagai jembatan dan katalis dalam operasi Intellectual Capital dalam konversi Intellectual Capital menjadi nilai pasar (Chen, *et al.*, 2004 dalam Manzari *et al.*, 2012).

2.1.2.3. Structural Capital (Internal Capital)

Structural capital (SC) (organisasi) umumnya merupakan komponen terakhir dari modal intelektual. Meca & Martinez (2007) mendefinisikan modal organisasi sebagai total aset yang berhubungan dengan perusahaan, yang dimungkinkan untuk kemampuan kreatif organisasi. Visi perusahaan, filosofi manajemen, budaya organisasi, strategi, proses, sistem kerja dan teknologi informasi dapat dikatakan di antara aset-aset tersebut. Selanjutnya SC didefinisikan dari Ramezan (2011) sebagai berikut:

Organisasi capital adalah kombinasi dari pengetahuan eksplisit dan implisit, formal dan informal yang dengan cara yang efektif dan efisien untuk menyusun dan mengembangkan aktivitas organisasi perusahaan, yang mencakup pengetahuan implisit dan informal budaya, pengetahuan struktural eksplisit dan formal dan pembelajaran organisasi implisit dan eksplisit, proses pembaruan pengetahuan formal dan informal.

Structural capital adalah salah satu modal yang bersumber dari organisasi atau perusahaan bahkan ketika orang-orang pergi. Berdasarkan definisi SC sebelumnya adalah kemampuan organisasi untuk memenuhi struktur perusahaannya. Pengetahuan eksplisit yang pada suatu organisasi mencakup basis data organisasi, rutinitas, proses, budaya, sistem teknologi informasi, paten, dokumen, merek maupun hak cipta (Cricelli et al., 2013). Selain itu, Manzari *et al.*, (2012) membagi lima kategori modal struktural yaitu budaya; infrastruktur berbasis pengetahuan; hak milik intelektual; proses, sistem kerja & rutinitas; dan jalur organisasi. *Structural capital* merupakan salah satu modal utama yang penting sebagai penunjang *human capital* dan *relational capital* karena jika perusahaan dapat membuat landasan yang baik dalam struktur seperti filosofi manajemen, budaya organisasi, strategi, sistem kerja yang baik, prosedur, dan semua kekayaan intelektual yang dimiliki perusahaan maka akan menghasilkan kinerja yang optimal bagi perusahaan. *Structural capital* sebagai penghubung dari *human capital* untuk menambah *value added* (Sari & Masdupi, 2021).

2.1.3. Pengukuran *Intellectual Capital*

Terbatasnya ketentuan standar akuntansi tentang *intellectual capital* mendorong para ahli untuk membuat model pengukuran dan pelaporan *intellectual capital*. Penelitian-penelitian terdahulu telah mengembangkan model pengukuran untuk *intellectual capital*. Pulic (1998) telah mengembangkan pengukuran *Value Added Intellectual Capital Coefficient* (VAICTM) yang terdiri dari *Value added Capital Employed* (VACA), *Value added Human Capital* (VAHU), dan *Value Added Structural Capital* (STVA). VAICTM tidak mengukur *intellectual capital* tetapi ia mengukur dampak dari pengelolaan *intellectual capital*, artinya jika suatu perusahaan memiliki *intellectual capital* yang baik dan dikelola dengan baik maka

akan terdapat dampak yang ditimbulkan terhadap perusahaan. Selanjutnya, Nazari & Herremans (2007) mengembangkan model *Extended VAICTM* dengan menambahkan komponen *Innovation Capital Efficiency (inCE)* dan *Process Capital Efficiency (PCE)*. Kemudian, terdapat juga pengukuran iB-VAIC yang merupakan konstruksi dari Pulic (1999) untuk menilai kinerja Intellectual Capital. Model penilaian kinerja ini khususnya akan menilai pengukuran kinerja Intellectual Capital pada perbankan syariah. Selanjutnya, Ulum (2017) menyatakan terdapat keunggulan dalam metode VAICTM karena data yang dibutuhkan relatif mudah diperoleh dalam perusahaan, serta data yang diperlukan dalam menghitung berbagai rasio tersebut adalah angka-angka yang standar yang secara umum terdapat pada laporan keuangan. Menurut Stahle *et al.*, (2011) terdapat dua asumsi yang melandaskan VAIC yaitu penciptaan value added sebuah perusahaan didasarkan pada pengguna *physical* dan *intellectual capital* dan asumsi kedua yaitu penciptaan *value added* untuk sebuah perusahaan terhubung dengan efisiensi secara keseluruhannya.

2.1.4. Kinerja Keuangan

Kinerja perusahaan penting bagi manajemen karena menghasilkan hasil pencapaian individu atau kelompok dalam suatu organisasi. Kinerja keuangan merupakan suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana perusahaan telah menerapkan aturan pelaksanaan keuangan dengan baik dan benar, antara lain dengan membuat laporan keuangan yang sesuai dengan SAK (Standar Akuntansi Keuangan) (Fahmi, 2012). Menurut Kasmir (2016) indikator ROA merupakan indikator dari perusahaan untuk melihat kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan aset yang ada dengan mengendalikan kebijakan keuangan perusahaan. Sedangkan ROE digunakan untuk mengukur tingkat pengembalian saham yang dimiliki oleh pemegang saham perusahaan. Terakhir indikator BOPO yang menunjukkan tingkat efisiensi dalam menjalankan usahanya. Kinerja keuangan dapat diukur menggunakan rasio ROE dan kinerja pasar dapat diukur dengan Price to Book Value (PBV) (Lestari *et al.*, 2013). Selanjutnya, Kriteria untuk mengukur kinerja berdasarkan konsep akuntansi dapat dibagi menjadi dua

kategori yaitu pertama didasarkan pada akuntansi informasi dan kategori kedua didasarkan pada akuntansi dan informasi pasar (Jahankhani *et al.*, 1995). Kinerja keuangan merupakan kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengendalikan sumber daya yang dimilikinya (IAI, 2016). Selanjutnya, kinerja keuangan merupakan kondisi keuangan perusahaan selama periode tertentu yang meliputi penghimpunan dan penggunaan dana yang diukur dengan beberapa indikator rasio kecukupan modal, likuiditas, leverage, solvabilitas dan profitabilitas (Fatihudin *et al.*, 2018). Semakin tinggi nilai ROA, maka semakin efisien perusahaan tersebut dalam penggunaan aset baik berwujud maupun tidak berwujud yaitu *intellectual capital* yang akan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Perusahaan-perusahaan dapat dikatakan memiliki pengetahuan, kemampuan, serta nilai dan solusi unik yang nantinya akan mempengaruhi keunggulan kompetitif serta meningkatkan profitabilitas dan nilai pasar (Marzoeki, 2018).

2.1.5. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah “ukuran” yang menangkap besar atau kecilnya suatu perusahaan berdasarkan beberapa kriteria. Hartono (2018:14) menyatakan bahwa ukuran perusahaan diukur dengan total aset, total laba, beban pajak, dll. Menurut Machfoedz (1994) penentuan skala ukuran perusahaan diklasifikasikan berdasarkan total aset, ukuran log, nilai pasar saham dan lain-lain pada dasarnya, ukuran perusahaan dibagi menjadi 3 kategori, yaitu perusahaan besar (*large-size firm*), perusahaan menengah (*medium-size firm*) dan perusahaan kecil (*small-size firm*). Ukuran perusahaan ini ditentukan berdasarkan total aset perusahaan. Selanjutnya, berdasarkan peraturan Republik Indonesia (UU) Nomor 20 Tahun 2008, dari pasal 6 menilai dari jumlah penjualan dan aset yang dimiliki perusahaan, kriteria ukuran perusahaan diklasifikasikan sebagai berikut:

Tabel 2. 3
Kriteria Ukuran Perusahaan

Jenis Ukuran Perusahaan	Kriteria	
	Kekayaan Bersih (Tidak Termasuk Tanah dan Bangunan Tempat Usaha)	Hasil Penjualan Tahunan
Usaha Mikro	Paling Banyak Rp50.000.000,00	Paling Banyak Rp300.000.000,00
Usaha kecil	Lebih dari Rp50.000.000,00 Sampai dengan Rp500.000.000,00	Lebih dari Rp300.000.000,00 up to Sampai dengan Rp2.500.000.000,00
Usaha Menengah	Lebih dari Rp500.000.000,00 Sampai dengan Rp10.000.000.000,00	Lebih dari Rp2,500,000,000,00 up to Sampai dengan Rp50.000.000.000,00
Usaha Besar	Lebih dari Rp10.000.000.000,00	Lebih dari Rp50.000.000.000,00

Sumber UU. No. 20 Tahun 2008.

Berdasarkan Mahatma & Wirajaya (2013) ukuran perusahaan merupakan peningkatan dari fakta bahwa perusahaan besar akan memiliki kapitalisasi pasar yang tinggi. Besar kecilnya suatu perusahaan atau firma dapat dilihat dari total asset suatu perusahaan yang tercantum dalam laporan keuangan perusahaan pada saat akhir periode audit (Kurniawati *et al.*, 2020). Semakin besar perusahaan maka akan menyediakan informasi yang lebih baik dalam tujuan investasi. Oleh karena itu, perusahaan akan lebih berhati-hati dalam melakukan pelaporan keuangan. Menurut Hilmi & Ali (2008) dalam Ellya (2014) semakin besar asset suatu perusahaan, semakin besar modal yang ditanamkan dalam perusahaan dan semakin tinggi intellectual capital yang terlibat di dalamnya. Jika total penjualan suatu perusahaan semakin besar, perputaran uang dan pasar kapitalisasi juga akan meningkat. Sehingga peluang perusahaan lebih besar untuk dikenal oleh masyarakat.

2.1.6. Resource Based Theory

Resource based Theory dikembangkan pertama kali pada bidang manajemen strategik (Spanos & Lioukas, 2001). *Resource Based Theory* sangat berkontribusi

dalam penelitian *intellectual capital* sebagai landasan yang menjelaskan bahwa sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan dapat menjadi keunggulan bersaing bagi perusahaan dan dapat mengarahkan perusahaan untuk memiliki kinerja jangka panjang yang lebih baik (Lum, 2015). Perusahaan yang dapat memaksimalkan sumber daya tidak berwujud yang salah satunya merupakan *intellectual capital* akan menciptakan keuntungan bagi para investor perusahaan tersebut, artinya hal tersebut akan mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan. Sejalan dengan Pramathana & Widarjo (2020) dilihat dari *resource based theory* jika perusahaan dapat mengelola *intellectual capital* maka akan memengaruhi kinerja keuangan perusahaan dalam jangka panjang.

Pada Ulum (2017) dilihat dari perspektif *resource based theory*, perusahaan yang memiliki kinerja *intellectual capital* yang baik, akan cenderung memiliki kinerja keuangan yang baik. Selanjutnya, (Ulum *et al.*, 2017) menyatakan bahwa *Resource based theory* merupakan sumber daya berharga, langka, tidak bisa dibandingkan dan bersifat tidak tergantikan. Kemudian, ini menegaskan bahwa masing-masing perusahaan mempunyai sumber daya yang sulit di imitasi oleh perusahaan lain. Perusahaan yang dapat memanfaatkan sumber daya dengan baik maka akan menemukan sumber keunggulan kompetitif.

Resource based Theory menjelaskan bahwa ada dua asumsi dasar pertama mengenai sumber daya perusahaan dan kedua menjelaskan bagaimana sumber daya perusahaan dapat menghasilkan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan serta mengapa beberapa perusahaan konsisten lebih unggul dari yang lain (Kozlenkova *et al.*, 2014). Menurut Nurhayati *et al.*, (2019) sumber daya perusahaan khususnya *intellectual capital* paling mempengaruhi kinerja perusahaan di masa yang akan datang. Yuliana & Khoiriyah (2018) menemukan hubungan antara *intellectual capital* dan keunggulan kompetitif, perusahaan yang mengelola *intellectual capital* secara efektif dan efisien mengartikan bahwa perusahaan tersebut berbeda dari perusahaan lain, yaitu dengan memiliki keunggulan kompetitif.

2.1.7. Teori *Stakeholder*

Teori *stakeholder* menekankan akuntabilitas organisasi jauh melebihi kinerja keuangan atau ekonomi sederhana (Deegan, 2004). Organisasi melakukan sukarela mengungkapkan *intellectual capital* mereka untuk memenuhi ekspektasi yang diharapkan oleh *stakeholder*. Tujuan dari teori ini adalah membantu manajemen perusahaan mengetahui *stakeholder* perusahaan tersebut dan melakukan pengelolaan secara efektif terkait hubungan-hubungan di lingkungan perusahaan tersebut. Perusahaan yang bisa menciptakan nilai tambah bagi perusahaan dengan mengungkapkan *intellectual capital* maka akan mendorong performa kinerja keuangan perusahaan untuk kepentingan *stakeholder*. Teori *stakeholder* mencerminkan *intellectual capital* sebagai kapabilitas organisasi untuk menciptakan, melakukan transfer dan mengimplementasikan pengetahuan (Simarmata & Subowo, 2016).

Menurut Sujati & Januarti (2021) teori *stakeholder* menjelaskan bahwa manajemen dituntut untuk mengarahkan perusahaan dengan kepentingan memenuhi kesejahteraan semua pemangku kepentingan. Kinerja keuangan yang meningkat akan menambah kesejahteraan para pemangku kepentingan. Analisis dari *intellectual capital* pada laporan keuangan digunakan untuk menentukan apakah komunikasi dari perusahaan yang diarahkan oleh manajer kepada pemangku kepentingan perusahaan benar atau tidak. Teori *stakeholder* menyatakan bahwa *stakeholder* mempunyai hak untuk mendapatkan informasi bagaimana aktivitas organisasi yang mempengaruhi *stakeholder*, bahkan ketika *stakeholder* memilih untuk tidak menggunakan informasi tersebut dan ketika *stakeholder* tidak dapat secara langsung melaksanakan peran dalam kelangsungan hidup organisasi (Rahma & Evi, 2015). Muslih & Artinah (2011) menyatakan dengan meningkatnya kinerja perusahaan, kepercayaan *stakeholder* terhadap kelangsungan hidup perusahaan juga meningkat. Kepercayaan *stakeholder* ini dapat mempengaruhi return saham pada perusahaan. *Stakeholder* akan mempengaruhi manajemen dalam proses memanfaatkan potensi yang dimiliki perusahaan. Maka dalam hal ini teori *stakeholder* menjelaskan bagaimana *intellectual capital* memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan.

2.1.8. Teori *Signaling*

Teori *signaling* memberikan sinyal kepada pasar tentang kinerja perusahaan. Dalam teori *signaling* menegaskan bahwa perusahaan yang memiliki kinerja baik menggunakan keuangan informasi untuk mengirimkan sinyal ke pasar. Selanjutnya, teori *signaling* memiliki hubungan dengan teori keagenan, teori *signaling* dapat menjelaskan bagaimana keberhasilan atau kegagalan perusahaan kepada pemilik (Prinsipal). Dalam hal ini, perusahaan mengungkapkan *intellectual capital* dengan harapan diberikan sinyal positif kepada pemilik (prinsipal). Sinyal yang diberikan oleh manajer dalam bentuk *intellectual capital* diharapkan dapat memberikan keuntungan dari manfaat ekonomi masa depan perusahaan dan akan menciptakan nilai perusahaan. Penelitian yang berjudul *Job Market Signaling* oleh Michael Spence 1973 pertama kali memperkenalkan teori *signaling*. Menurut Marisanti & Kiswara (2012) menyatakan dengan nilai dan reputasi perusahaan yang baik dalam pihak eksternal akan mendorong pihak tersebut untuk melakukan investasi pada perusahaan. Sebagai tambahan dengan memberikan sinyal positif berupa *intellectual capital* kepada pihak eksternal akan mengurangi ketidakpastian masa depan dan meningkatkan kredibilitas dan keberhasilan perusahaan (Wolk, 2013).

2.2. Kajian Empiris

Penelitian-penelitian terdahulu yang dijadikan dasar penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2. 4
Kajian Empiris

No.	Penulis	Variabel	Metode Penelitian	Hasil	Kesenjangan Penelitian
1.	Esy Nur Aisyah dan Heri Pratikto (2022)	Variabel Independen: Intelektual kapital Variabel Dependen: Kinerja Keuangan	Structural Equation Modeling (SEM) menggunakan analisis Partial Least Square (PLS)	Efisiensi dari <i>Human Capital</i> (VAHU) lebih tinggi dibanding dengan penggunaan Structured capital (STVA) dan efisiensi dari Employee capital (VACA). <i>Intellectual capital</i> berpengaruh terhadap kinerja keuangan di <i>Islamic banks</i> .	Penelitian ini hanya menggunakan profitabilitas sebagai pengukuran kinerja keuangan.
2.	Monika Klimoocwicz dan Justyna Majeswska (2022)	Variabel Independen: <i>Intellectual Capital</i> Variabel Mediasi: Kinerja Kompetitif Variabel Dependen: Kinerja Keuangan	Principal Axis Factor Analysis (PAF) and Partial Least Squares Structural Equation Modelling (PLS-SEM).	Kinerja kompetitif dan kinerja keuangan tergantung pada <i>intellectual capital</i> dan faktor lingkungan. Kinerja keuangan dan modal intelektual secara positif dimediasi oleh kinerja	Teori berbasis sumber daya mungkin tidak cukup untuk mendapatkan keunggulan kompetitif dan posisi pasar

		Variabel Moderasi: Lingkungan Pasar Variabel Kontrol: Ukuran bank dan panjangnya aktivitas pasar. (Jenis Bank)		kompetitif dan faktor lingkungan dapat mempengaruhi memperkuat hubungan tersebut.	berkelanjutan di kasus perbankan.
3.	Fitriani, Linda Hetri Suriyanti, Wira Ramashar (2022)	Variabel Independen: Intellectual Capital Variabel Dependen: Kinerja Keuangan Variabel Moderasi: Ukuran Perusahaan	Analisis regresi data panel.	Intellectual capital berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Ukuran perusahaan mampu memoderasi <i>intellectual capital</i> terhadap kinerja keuangan.	Objek penelitian yang terbatas dalam indeks LQ45 di Bursa Efek Indonesia.
4.	Agita Mellara Sari & Erni Masdupi (2021)	Variabel Independen: <i>Intellectual Capital</i> Variabel Dependen: Kinerja Keuangan Variabel Moderasi: Ukuran Perusahaan	Analisis Model Regresi Moderasi	VAIC dan VACA tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Sedangkan, VAHU dan STVA berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan. Ukuran perusahaan tidak berhasil memoderasi hubungan VAIC dan kinerja keuangan, sementara ukuran perusahaan berhasil	Objek penelitian terbatas pada sektor manufaktur.

				memoderasi hubungan VAHU dan STVA terhadap kinerja keuangan.	
5.	Erhan Akkas dan Mehmet Asutay (2021)	Variabel Independen: Pengungkapan <i>Intellectual Capital</i> dan Variabel Dependen: Kinerja Keuangan	Menggunakan metode koding dan <i>Hausman test</i> untuk memilih random atau <i>fixed effects models</i>	Bank syariah mempunyai kinerja lebih baik daripada bank konvensional dalam menciptakan <i>intellectual capital</i> melalui penciptaan pengetahuan (knowledge creation), modal manusia (<i>Human Capital</i>) dan kontribusi intelektual (contribution intellectual). Ketika indeks pengungkapan <i>intellectual capital</i> signifikan bagi bank syariah variabel ini tidak signifikan bagi bank konvensional di negara-negara GCC.	Informasi yang diungkapkan mungkin tidak merefleksikan aktual kinerja perusahaan.
6.	Bella Pramathana dan Wayu Widarjo (2020)	Variabel Independen: Kinerja modal intelektual	Analisis regresi data panel	Kinerja <i>intellectual capital</i> berpengaruh signifikan dan positif terhadap kinerja keuangan perusahaan.	Penelitian ini belum mempertimbangkan strategi bisnis dan kondisi persaingan

		<p>Variabel Dependen: kinerja keuangan</p> <p>Variabel Kontrol: Ukuran perusahaan, leverage, cash turnover rates</p>		Selanjutnya tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan pada tahun berikutnya.	perusahaan pada setiap periode pengamatan Dan pengukuran untuk <i>intellectual capital</i> hanya menggunakan MVAIC.
7.	Ayşe Elvan Bayraktargolu, Fethi Calisir dan Murat Baskak (2019)	<p>Variabel Independen: <i>Intellectual Capital</i> (VAIC)</p> <p>Variabel Dependen: Kinerja Perusahaan</p> <p>Variabel Moderasi: Capital Employed dan Innovation Capital</p>	Analisis Regresi Berganda	<p>Efisiensi modal inovasi memoderasi hubungan antara efisiensi modal struktural dan kinerja perusahaan (profitability).</p> <p>Efisiensi modal inovasi juga memiliki dampak langsung pada produktivitas perusahaan.</p>	Dampak modal inovasi sebagai variabel moderasi pada kinerja belum dieksplorasi karena limitasi ukuran sampel.
8.	Bima Cinitya Pratama, Hardiyanto	<p>Variabel Independen: Modal Intelektual</p>	Analisis regresi Panel data	<i>Intellectual capital</i> berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan.	Sampel yang digunakan hanya perusahaan non-

	Wibowo, Maulida Nurul Innayah (2019)	Variabel Moderasi: Penelitian dan Pengembangan Variabel Dependen: Kinerja Keuangan		Kemudian penelitian dan pengembangan terbukti mampu memoderasi hubungan positif antara <i>Intellectual Capital</i> dan kinerja keuangan perusahaan	keuangan di negara ASEAN.
9.	Nila Bilqis Maharani dan Faisal (2019)	Variabel Independen: <i>Intellectual Capital</i> Variable Dependen: kinerja keuangan (profitabilitas dan tingkat pengembalian (return))	Statistik deskriptif, korelasi spearman dan uji kruskal-wallis dan ma-whitney non parametik	<i>Intellectual capital</i> berhubungan positif dengan kinerja jangka panjang perusahaan, baik kinerja berdasarkan kemampuan laba/profitabilitas (Kecuali ROA) maupun berdasarkan return. Intangible-intensive memiliki kinerja keuangan yang lebih unggul dibandingkan dengan yang non intangible-intensive.	Ketersediaan informasi <i>Intellectual Capital</i> pada Bloomberg database relative terbatas dan tidak semua sector tersedia.

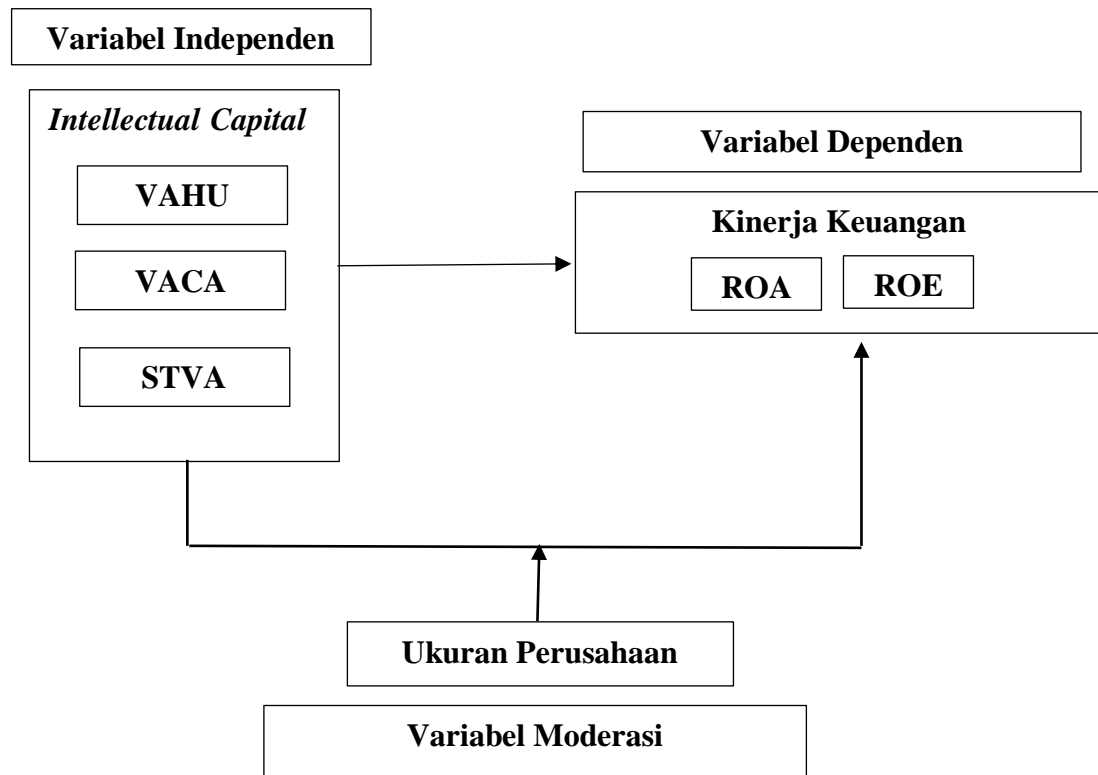
10.	Mishari M Alfraih (2018)	Variabel Independen: Pengungkapan <i>Intellectual Capital</i> Variabel Dependen: Kinerja Perusahaan Variabel Kontrol: Ukuran perusahaan, leverage dan sektor industri	Multiple regression analysis	Pengungkapan <i>intellectual capital</i> yang lebih baik memiliki dampak positif yang signifikan secara statistik terhadap kinerja perusahaan	Penelitian hanya berfokus pada informasi <i>intellectual capital</i> yang diungkapkan dalam laporan tahunan, sarana komunikasi korporat lainnya tidak dipertimbangkan.
11.	Sara Monica Simarmata, BadingatusSolikhah (2015)	Variabel Independen: <i>Intellectual Capital</i> dan Rata-rata pertumbuhan (ROGIC)	Analisis deskriptif dan analisis inferensial (PLS).	<i>Intellectual capital</i> berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan namun tidak signifikan terhadap kinerja keuangan yang akan datang dan rata-rata pertumbuhan	Objek penelitian hanya menggunakan BUMN dan tidak memperhatikan jumlah indikator kinerja keuangan untuk

		Variabel Dependen: Kinerja keuangan dan kinerja keuangan yang akan datang.		<i>intellectual capital</i> berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan perusahaan yang akan datang.	mendapatkan hasil yang lebih baik.
12.	Mahdi Salehi, Gholamreza Enayati, dan Parisa Javadi (2014)	Variabel Independen: Value added intellectual coefficient (VAIC) and Economic value added Variabel Dependen: Kinerja Keuangan	Multivariate regression analysis and fuzzy regression analysis	Berdasarkan analisis regresi multivariate terdapat hubungan yang signifikan antara value added intellectual coefficient (VAIC) dan kinerja keuangan. Namun, hasil analisis regresi fuzzy menunjukkan hubungan yang signifikan antara VAIC dan kinerja keuangan kecuali modal struktural dan nilai tambah ekonomis (EVA).	Kurangnya database di TSE (sampel). Sehingga peneliti terpaksa menggunakan laporan audit perusahaan dan pengumpulan data yang relatif sangat lama.

Sumber: Data Proses 2022

2.3. Kerangka Konseptual dan Hipotesis Penelitian

2.3.1. Kerangka Konseptual



Gambar 2. 1
Kerangka Konseptual

2.3.2. Hipotesis Penelitian

2.3.2.1. Pengaruh *Intellectual Capital* Terhadap Kinerja Keuangan

Intellectual capital mempunyai peran penting dalam menciptakan nilai sebuah perusahaan, jika perusahaan dapat mengelola sumber daya *intellectual capital* dengan baik maka akan menciptakan nilai dan pertumbuhan berkelanjutan sebuah perusahaan. Berdasarkan penelitian (Lin & Edvinsson, 2011) intelektual capital merupakan nilai tersembunyi (hidden value) perusahaan yang dapat meningkatkan keunggulan kompetitif dan nilai tambah perusahaan. Menurut (Hamdan, 2018). Modal intelektual menjadi salah satu landasan yang menentukan kinerja keuangan suatu perusahaan. Pengaruh *intellectual capital* dengan kinerja keuangan dijelaskan dengan *resource-based theory* yang menyatakan bahwa hubungan antara *resource-based view theory* dan *intellectual capital* terdapat pada bagaimana pemanfaatan

dari intellectual capital (Barney,1991). *Resource based theory* menyatakan bahwa sumber daya perusahaan yang dikelola dengan efektif dan efisien akan menciptakan keunggulan yang kompetitif. Selain itu, menurut teori *Resource based theory* keunggulan kompetitif dan kinerja keuangan yang baik dapat dicapai oleh perusahaan dari memiliki, menguasai, dan memanfaatkan aset strategis yang penting termasuk aset berwujud dan aset tidak berwujud (Wernerfelt, 1984). Dalam hal ini, *intellectual capital* sebagai informasi yang berguna untuk menciptakan nilai tambah perusahaan yang tercermin dari kinerja *intellectual capital*. Semakin baik perusahaan menggunakan *intellectual capital* yang ada dalam perusahaan tersebut maka semakin unggul perusahaan dapat bersaing secara kompetitif.

Selanjutnya menurut Sara *et al.*, (2015) Semakin baik suatu perusahaan dalam memaksimalkan potensi aset berwujud dan tidak berwujud dalam suatu perusahaan, maka semakin tinggi *value added* yang dapat dihasilkan oleh perusahaan dimana nantinya *value added* ini dapat mendorong kinerja keuangan perusahaan untuk kepentingan *stakeholder*. Berdasarkan teori *stakeholder*, manajemen organisasi diharapkan melakukan aktivitas yang dianggap penting bagi *stakeholder* dan melaporkan kembali aktivitas-aktivitas tersebut kepada *stakeholder*. Pada Ulum (2017) menjelaskan penelitian yang dilakukan Guthrie (2006) bahwa laporan keuangan merupakan cara yang paling efisien bagi organisasi untuk berkomunikasi dengan kelompok stakeholder yang dianggap memiliki ketertarikan dalam pengendalian aspek-aspek strategis tertentu di organisasi.

Penelitian-penelitian sebelumnya menunjukkan peran *intellectual capital* pada kinerja keuangan perusahaan Pratama *et al.*, (2017) menemukan intelektual capital berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan selanjutnya, penelitian Ulum *et al.*, (2017) membuktikan hubungan positif antara *Intellectual Capital*. Para peneliti telah mempelajari bagaimana *intellectual capital* mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan dengan sampel bank syariah milik negara di Indonesia, Rosida *et al.*, (2021) mendokumentasikan signifikan dan hubungan positif antara *Intellectual Capital* dan kinerja keuangan yang diukur dengan ROA dan ROE. Kemudian, item dari *intellectual capital* yaitu *human capital* seperti: kemampuan, pengetahuan, pelatihan pembelajaran, dan pendidikan

karyawan dapat dinyatakan sebagai sumber daya perusahaan paling berharga yang tidak ditiru oleh perusahaan lain. Penelitian Bhatia & Mehrota (2016); Mubaraq & Haji (2012) menyatakan pengungkapan *human capital* signifikan terhadap kinerja keuangan perbankan. Secara empiris Mondal & Ghosh (2012) menemukan bahwa *structural capital* berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan. Selanjutnya, efisiensi *capital employed* berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan di bank (Ozkan *et al.*, 2017). Soewarno & Tjahjadi (2020); Ousama *et al.*, (2019) mengatakan efisiensi *capital employed* berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Penelitian Sulaksono (2012) menemukan secara empiris *capital employed efficiency* berpengaruh positif terhadap ROA, ROE, *asset turnover*, *operating cash flow*, dan *earning per share*. Kamath (2015) menyatakan *structural capital* berpengaruh terhadap kinerja keuangan. Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya, maka peneliti merumuskan hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

H1: Kinerja *intellectual capital* berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan.

H1a: VAHU berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan.

H1b: VACA berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan.

H1c: STVA berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan.

2.3.2.2. Pengaruh *Intellectual Capital* terhadap Kinerja Keuangan dengan ukuran perusahaan sebagai moderasi

Pada penelitian ini ukuran perusahaan digunakan sebagai variabel moderasi untuk menguji pengaruh *intellectual capital* terhadap kinerja keuangan. Umumnya ukuran perusahaan dapat diukur dengan total aset, total penjualan, dan total karyawan perusahaan. Namun dalam penelitian ini ukuran perusahaan diukur dengan total logaritma aset Sari & Masdupi (2021); Fitriani *et al.*, (2022). Semakin besar total aset perusahaan semakin besar pula ukuran perusahaan. Semakin besar ukuran perusahaan, semakin kompleks sumber daya dan kegiatan perusahaan. Oleh karena itu, ada hubungan semakin besar aset suatu perusahaan semakin besar modal yang diinvestasikan untuk memaksimalkan *intellectual capital*. Pada dasarnya Priyanti (2015) perusahaan besar memiliki rekam jejak yang baik, reputasi baik di

dunia bisnis yang membuat mereka menguasai pasar. Dalam menjalankan bisnisnya, perusahaan besar memiliki banyak sumber daya, termasuk dalam bentuk pelanggan, karyawan dan teknologi. Sumber daya pendorong untuk menjalankan operasi perusahaan untuk mencapai nilai tambah dan keunggulan kompetitif.

Pengaruh ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi hubungan *intellectual capital* dan kinerja keuangan dilandaskan dengan *signaling theory* (Brigham dan Houston, 2014). Perusahaan akan memberikan sinyal kepada mengenai kinerja perusahaan yang diharapkan akan memberikan dampak yang bagus kepada perusahaan. Menurut Ulum (2015) perusahaan yang mempunyai profitabilitas tinggi cenderung akan mengungkapkan sinyal yang baik untuk menghindari *under valuation share*. Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap kinerja keuangan (Maqhfirah & Fadhlia, 2020). Selanjutnya, Purwaningrat & Oktarini (2020) Fitriani et al., (2022) menemukan ukuran perusahaan sebagai variabel memoderasi hubungan *intellectual capital* terhadap kinerja keuangan. Selanjutnya, komponen *intellectual capital* yaitu *capital employed* berpengaruh terhadap kinerja keuangan (Persulesy et al., 2022). Sedangkan menurut penelitian yang dilakukan oleh Arifulsyah & Nurulita, (2020); Sari & Masdupi (2021) menemukan bahwa ukuran perusahaan tidak mampu memoderasi *intellectual capital* terhadap kinerja keuangan. Berdasarkan hasil dari penelitian-penelitian terdahulu maka peneliti merumuskan hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:
H2: *Intellectual capital* berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan dengan ukuran perusahaan sebagai moderasi.

H2a: VAHU berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan dengan ukuran perusahaan sebagai moderasi.

H2b: VACA berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan dengan ukuran perusahaan sebagai moderasi.

H2c: STVA berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan dengan ukuran perusahaan sebagai moderasi.