

## BAB II

### LANDASAN LITERATUR

#### 2.1 Landasan Teori

##### 2.1.1 *Agency Theory* (Teori Keagenan)

*Agency Theory* pertama kali diformulasikan secara komprehensif oleh Jensen dan Meckling (1976) dalam artikel ilmiah monumental mereka yang berjudul “*Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*”. Teori ini berakar pada pemikiran ilmu ekonomi finansial dan teori perilaku organisasi yang menelaah struktur kontraktual antara pihak yang mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan ekonomi (principal atau pemilik modal/pemegang saham) dan pihak yang menerima penyerahan wewenang tersebut (agent atau manajemen). Hubungan keagenan (*agency relationship*) didefinisikan sebagai suatu ikatan kontrak di mana satu atau beberapa orang (*principal*) mempekerjakan orang lain (*agent*) untuk menyelenggarakan serangkaian jasa atas nama mereka, yang mencakup penyerahan sebagian otoritas kendali operasi kepada agen (Jensen & Meckling, 1976).

Konflik keagenan timbul ke permukaan sebagai konsekuensi logis dari benturan kepentingan inheren di antara kedua belah pihak. Teori keagenan dibangun di atas tiga asumsi dasar karakteristik manusia, yaitu: manusia pada umumnya mementingkan diri sendiri (*self-interest*), manusia memiliki keterbatasan dalam mengolah informasi dan

memprediksi masa depan (*bounded rationality*), dan manusia memiliki kecenderungan untuk menghindari risiko (*risk averse*). Dalam struktur korporasi modern, pemegang saham selaku prinsipal mengharapkan maksimisasi kemakmuran jangka panjang melalui peningkatan nilai pasar ekuitas dan distribusi dividen yang optimal. Sebaliknya, manajer selaku agen kerap kali didorong oleh motivasi privat untuk memaksimalkan utilitas personal mereka, yang termaterialisasi dalam bentuk kompensasi finansial jangka pendek, fasilitas manajerial yang berlebihan (*pecuniary benefits*), status kekuasaan, maupun jaminan keamanan posisi kerja (Scott, 2015).

Benturan kepentingan tersebut diperparah oleh adanya asimetri informasi (*information asymmetry*), sebuah kondisi struktural di mana agen memiliki akses dan penguasaan informasi internal korporasi yang jauh lebih superior, aktual, dan detail mengenai kapasitas operasional serta prospek riil perusahaan dibandingkan dengan prinsipal eksternal (Healy & Palepu, 2001). Akibat keterbatasan ini, prinsipal menghadapi kesulitan masif untuk memantau secara langsung apakah keputusan yang dieksekusi oleh manajemen benar-benar ditujukan demi kemakmuran pemilik modal. Kondisi asimetri informasi memicu munculnya dua bentuk perilaku oportunistik manajerial, yaitu moral hazard (tindakan manajer yang tidak terdeteksi oleh prinsipal yang melanggar kontrak kerja) dan adverse selection (salah saji informasi prabayar mengenai kondisi fundamental perusahaan).

Guna meminimalkan dampak perilaku oportunistik agen, prinsipal harus mengeluarkan biaya-biaya ekonomi tertentu yang disebut sebagai biaya keagenan (*agency costs*).

Dalam konteks penelitian ini, *Agency Theory* memiliki kapasitas eksplanatori yang sangat kuat untuk menjelaskan jalinan hubungan kausalitas antara *tax planning*, *Leverage*, dan *firm size* terhadap profitabilitas (*Return On Assets*) pada perusahaan sektor infrastruktur. Terkait dengan *tax planning*, tindakan meminimalkan beban fiskal kepada negara pada dasarnya merefleksikan manifestasi nyata dari konflik keagenan. Di satu sisi, pemegang saham memandang pajak sebagai elemen pengurang laba bersih yang bersifat *pure cash outflow*. Manajemen, di bawah tekanan pemenuhan target laba demi bonus kinerja, terdorong untuk melakukan *tax planning* secara agresif untuk memperbesar laba akuntansi setelah pajak yang menjadi basis penilaian kinerja manajerial (Desai & Dharmapala, 2006).

Namun, kompleksitas *tax planning* yang tinggi menciptakan ruang asimetri informasi yang lebih lebar. Sering kali, tindakan penghematan pajak disalahgunakan oleh agen sebagai kedok atau tameng untuk menyembunyikan tindakan oportunistik lainnya, seperti pengalihan aset atau manipulasi laba (*rent-shifting behavior*), yang pada akhirnya dapat menggerus efisiensi operasional dan menurunkan profitabilitas jangka panjang (Desai & Dharmapala, 2006).

Hubungan antara *Leverage* dan profitabilitas juga dapat ditelaah

secara mendalam melalui kacamata teori keagenan. Sektor infrastruktur secara struktural dicirikan sebagai industri yang sangat padat modal (*capital-intensive*) dengan kebutuhan investasi awal yang masif pada aset tetap berwujud dengan masa tenggang pengembalian modal yang panjang (*long-term payback period*). Guna memenuhi kebutuhan modal tersebut, agen sering kali mengeksploitasi pendanaan eksternal berupa utang. Berdasarkan *free cash flow hypothesis* yang dikembangkan oleh Jensen (1986), pendanaan melalui utang dapat berfungsi sebagai instrumen pengendalian keagenan yang efektif. Kewajiban periodik untuk membayar bunga dan pokok pinjaman secara legal akan membatasi kapasitas agen dalam menyalahgunakan arus kas bebas untuk proyek-proyek yang tidak menguntungkan.

Namun, jika porsi utang terlalu ekstrem, hal tersebut akan memicu peningkatan biaya keagenan utang berupa pembatasan kontraktual yang ketat dari pihak kreditor, yang dapat membatasi fleksibilitas manajer dalam mengoptimalkan operasi dan pada gilirannya menekan profitabilitas aset korporasi (Myers, 1977).

Terakhir, variabel *firm size* berinteraksi secara masif dengan tingkat kompleksitas hubungan keagenan. Perusahaan infrastruktur skala besar memiliki struktur operasional yang sangat desentralistik dengan jaringan pemangku kepentingan yang luas, mulai dari pemerintah selaku regulator, vendor, hingga masyarakat luas sebagai pengguna jasa utilitas. Karakteristik ini memperlebar jarak antara prinsipal dan agen, sehingga

menaikkan derajat asimetri informasi secara eksponensial (Zimmerman, 1983). Agen pada perusahaan infrastruktur besar memiliki kebebasan dan kapasitas yang lebih tinggi untuk melakukan arbitrase regulasi perpajakan maupun pengoptimalan struktur modal guna mempertahankan tingkat profitabilitas yang stabil. Kendati demikian, besarnya ukuran perusahaan juga mengekspos manajemen pada pengawasan publik yang, di mana biaya politik yang tinggi akibat investigasi regulasi atau tuntutan transparansi dapat menjadi faktor pengurang efisiensi profitabilitas jika agen gagal mengelola konflik kepentingan secara andal (Watts & Zimmerman, 1986).

### 2.1.3 Profitabilitas

Bagi perusahaan sektor infrastruktur yang berorientasi pada laba, profitabilitas menjadi indikator penting untuk menilai efektivitas pengelolaan aset dan keberhasilan manajemen dalam menjalankan fungsinya. Rasio profitabilitas juga digunakan investor dan analis untuk menilai kinerja historis perusahaan serta memperkirakan potensi pertumbuhan di masa depan (Ross et al., 2022).

Dalam penelitian ini, profitabilitas diukur menggunakan *Return On Assets* (ROA). ROA menunjukkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih setelah pajak dari seluruh aset yang digunakan. Rasio ini dinilai tepat untuk perusahaan infrastruktur karena sektor ini bersifat padat aset dan membutuhkan investasi besar pada aset tetap seperti jalan tol, jaringan telekomunikasi, pembangkit listrik, dan

infrastruktur penunjang lainnya. Dengan demikian, ROA mampu menggambarkan seberapa efisien total aset digunakan untuk menciptakan laba.

Keunggulan ROA terletak pada kemampuannya menggabungkan informasi dari laporan laba rugi dan neraca, sehingga dapat menilai efisiensi operasional secara lebih menyeluruh. Meski demikian, ROA juga memiliki keterbatasan karena dapat dipengaruhi kebijakan akuntansi, misalnya metode depresiasi dan pencatatan aset berdasarkan biaya historis (Sukampo & Hendra, 2024), Formula ROA adalah sebagai berikut

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersi Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

Secara teoretis, ROA berkaitan erat dengan *Agency Theory*: ROA mencerminkan keberhasilan manajemen (agent) dalam mengelola sumber daya yang dipercayakan oleh pemilik (principal), sehingga semakin tinggi ROA, semakin efektif agen menjalankan mandat pengelolaan aset yang diberikan kepadanya (Jensen & Meckling, 1976; Sutanto et al., 2021).

#### **2.1.4 Tax planning (Perencanaan Pajak)**

*Tax planning* adalah strategi yang dilakukan perusahaan untuk meminimalkan beban pajak secara legal tanpa melanggar ketentuan perpajakan. *Tax planning* menjadi bagian penting dari manajemen keuangan karena dapat memengaruhi arus kas, efisiensi biaya, dan

kemampuan perusahaan dalam membiayai aktivitas operasional maupun investasi. Dalam praktiknya, *tax planning* berbeda dari *tax evasion* karena masih berada dalam koridor hukum (Suandy, 2017; Pohan, 2021).

Tujuan utama *tax planning* adalah menekan beban pajak sehingga perusahaan dapat mempertahankan lebih banyak kas internal yang dapat digunakan untuk modal kerja, ekspansi usaha, atau penguatan struktur modal. Dari sudut pandang *Agency Theory*, *tax planning* yang efektif merefleksikan kapabilitas agen dalam mengelola sumber daya secara efisien demi kepentingan prinsipal, namun juga dapat menimbulkan masalah keagenan baru jika manajemen memanfaatkan kompleksitas transaksi pajak untuk menyembunyikan inefisiensi atau tindakan oportunistik (Desai & Dharmapala, 2006; Armstrong et al., 2019).

Penelitian ini menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR) sebagai proksi *tax planning* karena ETR merupakan ukuran yang paling banyak digunakan, data yang tersedia langsung dari laporan keuangan yang dipublikasikan secara komprehensif (Hanlon & Heitzman, 2010; Adejumo & Sanyaolu, 2020; Maharana & Panda, 2025). Semakin rendah ETR, semakin efektif *tax planning* yang dilakukan perusahaan. Formula ETR adalah:

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak Kini}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

ETR dipilih karena dinilai relevan untuk melihat beban pajak riil yang memengaruhi laba bersih perusahaan. Pada sektor infrastruktur, ETR juga penting karena perusahaan biasanya memiliki aset besar dan

beban depresiasi tinggi yang dapat memengaruhi komponen pajak kini maupun pajak tangguhan.

### 2.1.5 *Leverage*

*Leverage* adalah rasio yang menggambarkan sejauh mana perusahaan menggunakan utang untuk membiayai aset dan kegiatan operasionalnya. Penggunaan utang dapat meningkatkan potensi keuntungan bagi pemegang saham, tetapi juga menambah beban tetap berupa bunga dan risiko finansial. Karena itu, *Leverage* merupakan salah satu indikator penting dalam menilai struktur modal perusahaan.

Pada sektor infrastruktur, *Leverage* cenderung tinggi karena kebutuhan modal awal yang sangat besar. Proyek seperti pembangunan jalan tol, transmisi energi, dan jaringan telekomunikasi membutuhkan dana investasi yang besar dan jangka panjang. Akibatnya, perusahaan infrastruktur sering bergantung pada pembiayaan utang, baik dari bank maupun obligasi.

Dalam penelitian ini, *Leverage* diukur menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER), yaitu perbandingan total utang terhadap total ekuitas. DER menunjukkan seberapa besar modal pemilik dapat menutup kewajiban perusahaan kepada kreditur. (Lestrari & Agustiningsih, 2023), Formula DER adalah:

$$\text{DER} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Secara teoretis, *Leverage* terkait dengan *Agency Theory* melalui *debt covenant hypothesis* dimana, semakin tinggi utang, semakin besar pula pengawasan kreditor terhadap manajemen, yang dapat berfungsi sebagai mekanisme disipliner sekaligus sumber *agency cost of debt* apabila porsi utang berlebihan (Jensen, 1986; Myers, 1977).

### 2.1.6 *Firm Size* (Ukuran Perusahaan)

*Ukuran perusahaan* adalah indikator yang menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan berdasarkan total aset, penjualan, kapitalisasi pasar, atau jumlah karyawan. Dalam penelitian akuntansi dan keuangan, total aset sering digunakan karena dianggap paling stabil dalam merepresentasikan skala perusahaan. Perusahaan dengan aset besar umumnya memiliki kapasitas operasional yang lebih luas, akses pendanaan yang lebih baik, dan kemampuan menghadapi tekanan bisnis yang lebih kuat (Ghozali, 2021).

Dalam penelitian ini, *firm size* diukur menggunakan logaritma natural dari total aset agar data lebih homogen dan tidak terlalu bias oleh perbedaan nominal yang sangat besar antarperusahaan (Cahyaningsih & Habibi, 2025), Formula *firm size* adalah:

$$\text{Size} = \text{Ln} (\text{Total Asset})$$

Perusahaan yang lebih besar biasanya memiliki skala ekonomi, yaitu kemampuan menghasilkan efisiensi biaya yang lebih baik karena skala operasi yang lebih besar. Selain itu, perusahaan besar juga cenderung

memiliki sumber daya manusia, teknologi, dan akses pasar yang lebih memadai. Kondisi ini dapat mendukung peningkatan profitabilitas.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian ini disusun dengan menjadikan beberapa sumber penelitian terdahulu menjadi referensi penelitian. Adapun penelitian terdahulu yang menjadi referensi ialah:

**Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu**

No	Penulis	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Judijanto et al., (2026)	X1: <i>Tax planning</i> X2: <i>Firm Size</i> Y: <i>Profitabilitas</i>	Penelitian ini menunjukkan bahwa <i>tax planning</i> berpengaruh negatif terhadap <i>firm size</i> ; <i>Firm Size</i> berpengaruh terhadap <i>Profitabilitas</i> . <i>Firm size</i> menjadi variabel mediator antara <i>tax planning</i> dengan <i>profitabilitas</i> ; <i>Tax planning</i> berpengaruh secara langsung dan tidak langsung terhadap <i>profitabilitas</i> .
2.	Chairunnisa & Arisman (2026)	X1: Tax planning X2: Firm Size Y: Profitabilitas	<i>Tax planning</i> berpengaruh negatif/tidak signifikan terhadap profitabilitas pada sampel yang diuji, sedangkan <i>firm size</i> turut memengaruhi profitabilitas.
3.	Cahyaningsih & Habibi, (2025)	X1: Solvabilitas X2: Likuiditas X3: Ukuran Perusahaan Y: Profitabilitas	Penelitian ini menunjukkan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.
4.	Nurdin et al.,	X1: Ukuran	Penelitian ini menunjukkan

No	Penulis	Variabel	Hasil Penelitian
	(2025)	Perusahaan X2: Likuiditas Y: Profitabilitas	ukuran perusahaan tidak memengaruhi profitabilitas, sedangkan likuiditas berpengaruh terhadap profitabilitas.
4.	Anisa & Febyansyah (2024)	X1: Likuiditas X2: <i>Leverage</i> X3: Ukuran Perusahaan X4: Pertumbuhan Penjualan Y: Profitabilitas	Penelitian ini menunjukkan likuiditas dan pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas; <i>Leverage</i> dan Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap profitabilitas.
6.	Islam et al., (2023)	X1: <i>Firm Size</i> X2: <i>Leverage</i> X3: <i>Net Profit Margin</i> Y: <i>Profitabilitas</i>	Penelitian ini menunjukkan <i>firm size</i> berpengaruh negatif terhadap profitabilitas; <i>Leverage</i> tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.
5.	Sugianto et al., (2023)	X1: <i>Leverage</i> X2: Ukuran Perusahaan Y: Profitabilitas	Penelitian ini menunjukkan <i>Leverage</i> berpengaruh negatif terhadap profitabilitas; Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas.
8.	Lestari & Agustini (2023)	X1: Struktur Modal, X2: Ukuran Perusahaan X3: Perencanaan Pajak Y: Profitabilitas	Penelitian ini menunjukkan bahwa struktur modal berpengaruh negatif terhadap profitabilitas; ukuran perusahaan berpengaruh positif; perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap profitabilitas.
9.	Sugianto et al., (2023)	X1: <i>Leverage</i> X2: Ukuran Perusahaan Y: Profitabilitas	Penelitian ini menunjukkan <i>Leverage</i> tidak berpengaruh terhadap profitabilitas; Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap

No	Penulis	Variabel	Hasil Penelitian
			profitabilitas.
10.	Nguyen & Nguyen, (2020)	X1: <i>Firm Size</i> X2: <i>Liquidity</i> X3: <i>Solvency</i> X4: <i>Leverage</i> X5: <i>Adequacy</i> Y: <i>Profitabilitas</i>	Penelitian ini menunjukkan <i>Firm Size</i> berpengaruh positif terhadap <i>Profitabilitas</i> ; <i>Leverage</i> berpengaruh positif terhadap <i>profitabilitas</i> .

### 2.3 Kerangka Konseptual

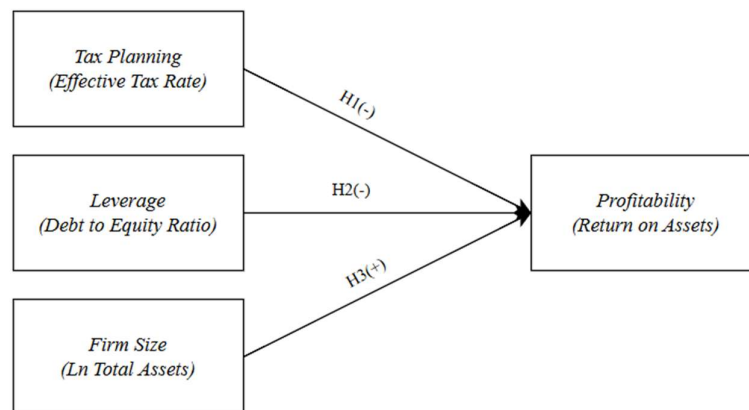
Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh *tax planning*, *Leverage*, dan *firm size* terhadap profitabilitas yang diprosikan dengan *Return On Assets* (ROA) pada perusahaan sektor infrastruktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2021–2024. ROA digunakan sebagai indikator profitabilitas karena mampu menunjukkan efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan seluruh aset untuk menghasilkan laba. Dalam sektor infrastruktur yang padat modal, efisiensi penggunaan aset menjadi faktor penting dalam menentukan tingkat profitabilitas perusahaan.

Secara teoritis, *tax planning* diperkirakan memengaruhi profitabilitas karena upaya perusahaan menekan beban pajak dapat meningkatkan laba bersih setelah pajak. Namun, *tax planning* yang terlalu agresif juga dapat menimbulkan risiko fiskal dan ketidakpastian yang justru menekan kinerja perusahaan. *Leverage* juga diprediksi berpengaruh terhadap ROA karena penggunaan utang dapat membantu pembiayaan

ekspansi, tetapi pada tingkat tertentu dapat menambah beban bunga dan menurunkan laba. Sementara itu, *firm size* diasumsikan memengaruhi profitabilitas karena perusahaan yang lebih besar umumnya memiliki skala operasi, akses pendanaan, dan efisiensi yang lebih baik.

Berdasarkan hubungan interaksi antar variabel tersebut, direpresentasikan melalui kerangka konseptual sebagai berikut:

**Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual**



## 2.4 Hipotesis

Berdasarkan landasan teori yang telah diuraikan, tinjauan penelitian terdahulu, dan kerangka konseptual yang telah disusun, maka pengembangan hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

### 2.4.1 Pengaruh *Tax planning* terhadap *Profitabilitas*

*Tax planning* merupakan serangkaian langkah terencana yang dilakukan manajemen perusahaan untuk menekan beban pajak secara sah guna meningkatkan efisiensi keuangan perusahaan (Suandy, 2017; Pohan, 2021). Dalam perspektif *Agency Theory*, manajemen memiliki

kewenangan untuk mengelola sumber daya perusahaan atas nama pemilik, sehingga timbul dorongan untuk memanfaatkan celah perpajakan yang diperbolehkan secara hukum agar laba perusahaan dapat ditingkatkan. Ketika nilai *Effective Tax Rate* (ETR) berada di bawah tarif pajak nominal sebesar 22%, hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan berhasil menekan beban pajak kini secara lebih optimal.

Sejumlah penelitian juga menunjukkan bahwa *tax planning* tidak hanya berperan sebagai mekanisme penghematan biaya, tetapi juga berkaitan dengan keputusan keuangan yang memengaruhi profitabilitas melalui pengelolaan likuiditas, risiko, dan reputasi perusahaan. Judijanto et al., (2026) menegaskan bahwa *tax planning* merupakan bagian penting dari strategi keuangan perusahaan yang dapat meningkatkan kinerja keuangan. Sejalan dengan itu, Maharana & Panda, (2025) menyatakan bahwa struktur keputusan tertentu memberi peluang bagi manajer untuk mengurangi kewajiban pajak dan memperbaiki hasil keuangan perusahaan.

Secara logis, semakin efektif *tax planning* yang diterapkan, maka beban pajak perusahaan akan semakin rendah. Penurunan beban pajak tersebut akan meningkatkan laba bersih setelah pajak, yang pada akhirnya dapat mendorong kenaikan *Return On Assets* (ROA) sebagai proksi profitabilitas, dengan asumsi total aset relatif tetap. Hasil empiris dari Lestari & Agustiningih, (2023) menunjukkan bahwa *tax planning* berpengaruh positif terhadap profitabilitas pada perusahaan sektor

kesehatan namun penelitian tersebut menggunakan proksi yang berbeda yaitu TRR (*Tax Retention Rate*). Selain itu, Judijanto et al., (2026) juga menemukan bahwa *tax planning* memiliki pengaruh langsung terhadap profitabilitas perusahaan.

Dalam penelitian ini, *tax planning* diukur menggunakan ETR (Effective Tax Rate). Hanlon et al. (2010) menjelaskan bahwa ETR banyak digunakan dalam penelitian pajak untuk merepresentasikan beban pajak perusahaan dan tingkat tax avoidance atau *tax planning*. Nilai ETR yang rendah umumnya mengindikasikan bahwa perusahaan membayar pajak lebih kecil dibandingkan laba yang dihasilkan, sehingga *tax planning* dinilai lebih efisien. Oleh karena itu, hubungan yang diharapkan dalam penelitian ini bersifat negatif, yaitu semakin rendah ETR, semakin efektif *tax planning* dan semakin tinggi profitabilitas perusahaan.

**H<sub>1</sub>:** *Tax planning* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan sektor infrastruktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2021-2024.

#### **2.4.2 Pengaruh *Leverage* terhadap *Profitabilitas***

Dalam sektor infrastruktur di Indonesia, *Leverage* memiliki karakteristik yang khas karena perusahaan pada sektor ini umumnya membutuhkan pendanaan utang jangka panjang dalam jumlah besar untuk membiayai pembangunan aset berumur panjang, seperti jalan tol, pelabuhan, bandara, dan jaringan telekomunikasi. *Leverage*

menggambarkan hubungan antara penggunaan utang dan modal sendiri dalam struktur pendanaan perusahaan (Riyanto & Susanto, 2024).

Pada penelitian ini, *Leverage* diukur menggunakan *Debt to Equity Ratio* (DER), yaitu rasio yang membandingkan total utang dengan total ekuitas. DER digunakan untuk menunjukkan sejauh mana perusahaan bergantung pada pendanaan dari pihak eksternal dalam menjalankan aktivitas operasional dan investasinya. Semakin tinggi nilai DER, semakin besar ketergantungan perusahaan terhadap utang sebagai sumber pembiayaan.

Beberapa penelitian terdahulu yang searah menunjukkan bahwa *Leverage* berpengaruh negatif terhadap profitabilitas. Sabrina et al. (2025) menemukan bahwa *Leverage* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hasil serupa ditemukan oleh Nainggolan et al. (2022) pada perusahaan sektor makanan dan minuman di BEI periode 2015–2019, serta Sugianto dan Meirisa (2023) dan Amellia et al. (2024) yang juga mendokumentasikan pengaruh negatif signifikan akibat tingginya beban bunga tetap yang menggerus laba operasional.

Karakteristik sektor infrastruktur di Indonesia yang cenderung memiliki tingkat *Leverage* tinggi dan beban bunga yang besar, semakin tinggi *Leverage* maka semakin besar beban tetap yang harus ditanggung perusahaan, terutama beban bunga. Kondisi ini dapat menekan laba bersih dan pada akhirnya menurunkan profitabilitas perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis kedua dalam penelitian ini adalah:

**H<sub>2</sub>** : *Leverage* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap

profitabilitas pada sektor infrastruktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021-2024.

#### **2.4.3 Pengaruh *Firm Size* terhadap *Profitabilitas***

*Firm size* atau ukuran perusahaan mencerminkan skala operasional serta kapasitas sumber daya yang dimiliki perusahaan. Pada sektor infrastruktur di Indonesia, variasi ukuran perusahaan cukup besar, mulai dari perusahaan dengan total aset sangat besar hingga perusahaan dengan aset yang relatif lebih kecil. Perbedaan skala ini berpotensi menimbulkan perbedaan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan profitabilitas.

Perusahaan yang berukuran besar umumnya memiliki kapasitas yang lebih baik dalam memanfaatkan sumber daya secara efisien, menekan biaya operasional, dan memperluas jangkauan usaha. Hal ini sejalan dengan *Agency Theory*, karena perusahaan besar biasanya memiliki sistem tata kelola yang lebih terstruktur dan sumber daya manajerial yang lebih kuat, termasuk dalam pengelolaan perpajakan dan pengendalian kinerja. Riyanto dan Susanto (2024) menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, sejalan dengan Lestari dan Agustiningsih (2023) yang membuktikan hal serupa pada sektor kesehatan. Wijayanti (2020) pada sektor manufaktur juga menemukan bahwa semakin besar ukuran perusahaan, semakin tinggi pula profitabilitas yang dihasilkan, karena perusahaan besar mampu mencapai efisiensi biaya melalui skala ekonomi dan memiliki akses sumber daya manusia, teknologi, serta pasar

yang lebih memadai.

Berdasarkan argumentasi teoretis dan dukungan temuan empiris tersebut, perusahaan yang lebih besar diasumsikan memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mencapai efisiensi operasi dan menciptakan laba. Oleh karena itu, hipotesis ketiga dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

**H<sub>3</sub>:** *Firm size* berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pada sektor infrastruktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021-2024.