

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Review Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang menjadi dasar peneliti, seperti penelitian Ustman, *et al.* (2016) yang membahas tentang analisis pengaruh manajemen laba terhadap nilai perusahaan sebelum implementasi IFRS menjelaskan bahwa Manajemen laba diproksikan dengan *Discretionary Accruals*, dengan model yang dikembangkan oleh Kothari (2005) dan nilai perusahaan yang diproksikan dengan TobinsQ. Metode analisis yang digunakan adalah regresi berganda dengan menggunakan data sekunder. Sampel penelitian terdiri atas 55 perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2010-2013. Hasil membuktikan bahwa manajemen laba tidak berpengaruh secara signifikan terhadap nilai perusahaan sebelum dan saat implementasi IFRS. Manajemen laba bukan menjadi strategi perusahaan untuk meningkatkan nilai perusahaan.

Partami *et al.* (2015) melakukan penelitian yang berjudul pengaruh manajemen laba riil terhadap nilai perusahaan dengan corporate governance sebagai variabel pemoderasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh apakah corporate governance memoderasi pengaruh manajemen laba riil terhadap nilai perusahaan. Populasi yang digunakan adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2009-2013. Teknik pengambilan sampel yaitu metode purposive sampling. Jenis data yang digunakan adalah kuantitatif, dengan sumber sekunder eksternal yang diperoleh dari *Indonesian Capital Market Directory*. Metode pengumpulan data adalah metode dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan regresi linier berganda dengan bantuan program SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen laba riil berpengaruh negatif terhadap nilai perusahaan, perusahaan yang melakukan manajemen laba riil memiliki nilai perusahaan lebih rendah daripada perusahaan yang tidak melakukan manajemen laba riil, dan corporate governance tidak memoderasi pengaruh manajemen laba riil terhadap nilai perusahaan.

Penelitian yang dilakukan Bhundia (2012) yang berjudul “*A Comparative Study Between Free Cash Flows And Earnings Management*” membahas dan membandingkan arus kas bebas di perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek India dengan penekanan pada manajemen laba. Tujuan utama dari penelitian ini adalah menyelidiki perbedaan antara arus kas bebas di Bursa Efek India dengan penekanan pada manajemen laba. Data dan statistik arus kas bebas dan variabel manajemen laba diukur oleh Len dan Poulsen (1989) dan Model Jones. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan positif antara manajemen laba dan arus kas bebas dan mengkonfirmasi bahwa perusahaan yang memiliki arus kas bebas lebih baik akan mendorong manajemen untuk melakukan manajemen laba.

Gunawan, *et al* (2015) menganalisis pengaruh ukuran perusahaan, Profitabilitas dan *Leverage* terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa efek Indonesia. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Pemilihan sampel dilakukan dengan metode *purposive sampling*. Data yang digunakan adalah data sekunder, metode analisis data menggunakan analisis regresi berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial ukuran perusahaan, profitabilitas, dan *leverage* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap manajemen laba. Secara simultan ukuran perusahaan, profitabilitas, dan *leverage* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap manajemen laba.

Penelitian yang dilakukan Jiraporn, *et al.* (2008) “*Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective*” yang menguji apakah perusahaan yang akan mendapatkan manfaat dari kemudahan impor berupaya untuk mengurangi laba melalui manajemen laba selama investigasi kemudahan import oleh *United States International Trade Commission* (ITC). Jones menggunakan teori keagenan sebagai alat untuk membedakan antara penggunaan manajemen laba yang oportunistik dan menguntungkan. Bukti empiris menunjukkan bahwa perusahaan tempat manajemen laba terjadi pada tingkat yang lebih besar menimbulkan biaya agensi yang sedikit. Selain itu hubungan positif didokumentasikan antara nilai perusahaan dan tingkat manajemen laba. Secara

keseluruhan hasilnya mengungkapkan bahwa manajemen laba rata-rata tidak merugikan.

Penelitian yang dilakukan oleh Dechow *et al* (2012) dengan judul “*Detecting Earning Management*” yang mengevaluasi berbagai alternative model untuk mendeteksi *earnings management* berdasarkan akrual. Perbandingan dilakukan terhadap lima model adalah sebagai berikut: Healy (1985) menganggap *non discretionary accruals* (NDA) tidak dapat diobservasi. Model DeAngelo (1986) Model ini menggunakan total akrual periode terakhir (dibagi total aktiva periode sebelumnya) untuk mengukur *non discretionary accruals*. Jones (1991) mengajukan model yang menolak asumsi bahwa *non discretionary accruals* adalah konstan. Model ini mencoba mengontrol pengaruh perubahan keadaan ekonomi perusahaan pada *non discretionary accruals*. Model Modified Jones, model ini dibuat untuk mengeliminasi tendensi konjungtor yang terdapat dalam The Jones Model. Model Industri, Industry Adjusted Model (Dechow dan Sloan, 1991) Pengujian dilakukan untuk mengetahui kemampuan model dengan menerapkan pengujian statistik.

Penelitian yang dilakukan Gill, *et al.*(2013) tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji apakah praktik manajemen laba yang mempengaruhi dan mungkin menguntungkan manajemen perusahaan India berdampak pada kinerja perusahaan dan apakah manajemen laba berpengaruh pada pemangku kepentingan lainnya. Studi ini menerapkan desain penelitian correlational. Sampel dari 250 perusahaan dipilih dari Top 500 Perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Bombay (BSE) untuk jangka waktu 4 tahun (dari 2009-2012). Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa semakin intens praktik manajemen laba, semakin besar efek buruknya pada tingkat pengembalian aset perusahaan ditahun berikutnya. Studi ini juga menemukan bahwa sampai batas tertentu, pasar menyadari hal itu manajemen bertindak dengan motif egois dan merespons dengan menurunkan harga saham dan perusahaan nilai pasar. Penelitian ini berkontribusi pada literatur tentang hubungan antara beberapa fitur manajemen laba dan kinerja perusahaan, dan nilai perusahaan. Penelitian ini terbatas pada perusahaan India di mana perusahaan melakukan manajemen laba yang intens. Temuan itu mungkin berguna untuk manajer keuangan, investor, manajemen keuangan konsultan, dan pemangku kepentingan lainnya.

Penelitian yang dilakukan Teoh, *et al.*(1998), mencatat bahwa proses IPO sangat rentan terhadap manajemen laba karena ada asimetri informasi yang tinggi antara investor dan emiten pada saat penawaran, dimana akrual abnormal kenaikan pendapatan dapat diidentifikasi sebelum penawaran umum awal.

Penelitian yang dilakukan Ruiz (2016) yang berjudul “Literatur review of earnings management” tujuan dari penelitian ini adalah untuk meninjau literatur tentang manajemen laba dan implikasi yang terakhir bagi para pemangku kepentingan dan perusahaan. Menggunakan database Web of Science, peneliti menyelidiki makalah yang paling banyak dikutip tentang topik ini. Klasifikasi penyebab yang mendorong manajer untuk memanipulasi pendapatan disajikan. Peneliti juga mengeksplorasi makalah yang menunjukkan trade-off dihadapi oleh para manajer di antara dua teknik yang biasanya diakui dalam literatur manajemen laba, aktivitas nyata, manipulasi akrual, dan ketika itu digunakan. Salah satu implikasi utama pendapatan manajemen adalah penurunan kualitas informasi dalam laporan keuangan, yang dapat menyesatkan keputusan pemangku kepentingan.

Penelitian yang dilakukan Gras *et al* (2016) dengan judul “*Investigating the relationship between corporate social responsibility and earnings management: Evidence from Spain*”. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui hubungan antara CRS perusahaan dan manajemen laba. Menggunakan metodologi data panel untuk sampel perusahaan non keuangan Spanyol antara tahun 2005 dan 2012, hasilnya menemukan dampak negatif dari praktik CSR perusahaan pada manajemen laba. CSR perusahaan terkait dengan masalah etika dan moral terkait pengambilan keputusan perusahaan serta terlibat dalam kegiatan yang bertanggung jawab secara sosial tidak hanya meningkatkan kepuasan pemangku kepentingan, tetapi juga memiliki efek positif pada reputasi perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik tanggung jawab sosial perusahaan dapat menjadi perangkat organisasi yang mengarah pada penggunaan sumber daya yang lebih efektif, yang kemudian berdampak negatif pada praktik manajemen laba.

Penelitian yang diungkapkan oleh Khuong, *et al.* (2018) menyatakan Investigasi ini menganalisis pengaruh manajemen laba aktivitas nyata terhadap kinerja perusahaan dari perusahaan-perusahaan yang terdaftar dalam energi pada saham Vietnam pasar. Pengumpulan data kami merupakan 29 perusahaan energi di

pasar saham Vietnam (HNX dan HOSE) pada periode 2010 hingga 2016. Kami menggunakan analisis regresi sesuai dengan data panel, yaitu model efek tetap dan model efek acak. Hasilnya menentukan aktivitas nyata itu manajemen laba berdampak positif pada kinerja perusahaan. Ini menyiratkan bahwa peningkatan kegiatan penjualan saat ini akan berdampak positif pada penghasilan saat ini. Namun, ini mungkin berbahaya bagi perusahaan di masa depan. Ada hubungan positif antara ukuran perusahaan, kas dari operasi kegiatan, peluang pertumbuhan dan kinerja perusahaan sementara leverage perusahaan dan aset berwujud memiliki hubungan negatif. Hasil penelitian signifikan untuk regulator dan investor di pasar negara berkembang.

Penelitian yang diungkapkan oleh Adi Putra (2016) dengan judul pengaruh kebijakan dividen, likuiditas, profitabilitas dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2010-2013. Jumlah sampel yang diambil adalah 20 perusahaan. Metode pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan purposive sampling dan menggunakan teknik analisis regresi linier berganda yang dibantu dengan program SPSS yang meliputi uji asumsi klasik serta uji parsial (uji-t) dengan taraf nyata (α) sebesar 5%. menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Apabila profitabilitas meningkat maka nilai perusahaan juga meningkat. Hal ini membuktikan bahwa investor tertarik pada perusahaan yang memiliki profitabilitas yang baik. Sedangkan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Apabila ukuran perusahaan meningkat maka nilai perusahaan juga meningkat. Hal ini membuktikan perusahaan perlu meningkatkan ukuran perusahaan agar perusahaan terlihat terus berkembang dan memiliki kinerja yang baik

Yasinta (2018) dalam penelitian yang berjudul analisis struktur kepemilikan, komposisi dewan dan *corporate social responsibility* terhadap nilai perusahaan perbankan di Asia Tenggara. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh struktur kepemilikan, komposisi coar, dan tanggung jawab sosial perusahaan terhadap nilai perusahaan bank di ASEAN periode 2014-2016. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik sensus. Teknik

analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah SEM-PLS dengan SmartPLS 3.0. Hasil analisis data menunjukkan bahwa komposisi dewan berpengaruh terhadap nilai perusahaan, sedangkan kepemilikan dan tanggung jawab sosial perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Ini menunjukkan bahwa keputusan dewan penting dan dapat meningkatkan nilai perusahaan, seperti yang ditunjukkan oleh kenaikan nilai Price to Book Value (PBV).

Penelitian yang dilakukan Setiawati dan Lim (2017) analisis pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, *leverage* dan pengungkapan sosial terhadap nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, leverage, dan pengungkapan sosial nilai perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode purposive sampling dalam melakukan pemilihan sampel. Metode statistik yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah analisis regresi linier berganda. Penelitian ini menggunakan 81 perusahaan industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2011-2015. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas, ukuran perusahaan, leverage, dan pengungkapan sosial mempengaruhi nilai perusahaan.

Penelitian yang dilakukan Putri *et al* (2018) pengaruh kebijakan dividen, kebijakan hutang dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan manufaktur terdaftar di BEI. Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan Pengaruh Kebijakan Dividen, Kebijakan Hutang dan Profitabilitas terhadap Nilai Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2017. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Analisis dilakukan dengan menggunakan model regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan dividen secara parsial tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, kebijakan hutang secara parsial tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan, profitabilitas secara parsial berpengaruh terhadap nilai perusahaan, kebijakan dividen, kebijakan hutang, dan profitabilitas secara simultan berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Penelitian Wakilifard dan Mortazaki (2016) dalam artikel yang berjudul “*The Impact of Financial Leverage on Accrual-Based and Real Earnings*

Management” menguji hubungan antara leverage dengan manajemen laba berbasis akrual. Manajemen laba riil adalah tindakan-tindakan manajemen yang menyimpang dari praktek bisnis yang normal yang dilakukan dengan tujuan utama untuk mencapai target laba, sedangkan manajemen laba akrual ditunjukkan dengan adanya *Discretionary Accrual*. Penelitian ini menganggap bahwa perusahaan yang berhutang akan mengelola pendapatan mereka melalui manipulasi aktivitas nyata. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah *Leverage* mendorong pergeseran dari manajemen laba berbasis akrual ke manajemen laba berbasis kegiatan riil. Sampel penelitian ini adalah 188 perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Teheran selama periode 2008-2013. Data dianalisis menggunakan analisis regresi dengan data panel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajer cenderung lebih terlibat dalam manajemen laba nyata daripada manajemen laba berbasis akrual ketika *Leverage* perusahaan meningkat.

Agustia (2013) dalam penelitiannya yang berjudul “pengaruh faktor *Good corporate Governance*, *free cash flow* dan *Leverage* terhadap Manajemen Laba “ mencoba untuk memperkenalkan bukti empiris menjadi pengaruh komponen *Good corporate Governance* (ukuran komite audit, proporsi komite audit independen, kepemilikan institusional dan kepemilikan manajerial) tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba, sedangkan *Leverage* berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba, *Free Cash Flow* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap manajemen laba.

Penelitian Manoppo dan Arie (2017) mengenai pengaruh struktur modal, ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan otomotif menyimpulkan profitabilitas yang diukur menggunakan *return on investment* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan otomotif di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2011-2014. Profitabilitas yang diukur dengan menggunakan *net profit margin* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan otomotif di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2011-2014. Profitabilitas yang diukur dengan menggunakan *return on equity* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan otomotif di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2011-2014. Sedangkan ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan.

Hasil uji regresi penelitian Novari dan Lestari (2017) pengaruh ukuran perusahaan, *Leverage* dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan pada sektor properti dan real estate. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh ukuran perusahaan, leverage, dan profitabilitas terhadap nilai perusahaan pada sektor properti dan real estate di BEI. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan sektor properti dan real estate di BEI sebanyak 49 perusahaan pada periode 2012-2014. Teknik penentuan sampel yang digunakan adalah purposive sampling, sehingga sampel akhir yang didapatkan adalah 40 perusahaan yang tergabung dalam sektor properti dan real estate di BEI periode 2012-2014. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi non partisipan. Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dari ICMD dan www.idx.co.id. Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda dengan bantuan aplikasi SPSS 22 for windows. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan, ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, leverage tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan, dan profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Penelitian Pratama dan Wiksuana (2016) memperlihatkan masalah ukuran perusahaan dan hutang berpengaruh atau tidak terhadap nilai perusahaan. Dari hasil regresi didapat ukuran perusahaan secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan telekomunikasi yang terdaftar di BEI periode 2009-2013. Semakin besar ukuran perusahaan dari sebuah perusahaan maka semakin meningkat pula nilai perusahaan tersebut. Sedangkan *leverage* secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan pada perusahaan telekomunikasi yang terdaftar di BEI periode 2009-2013.

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Teori Keagenan

Menurut Jensen dan Meckling (1976) dalam Utsman *et al* (2016), Partami *et al* (2015) dan Putri *et al* (2017) hubungan keagenan adalah sebuah kontrak antara

manajer (*agent*) dengan pemegang saham (*principal*). Hubungan keagenan tersebut terkadang menimbulkan masalah antara manajer dan pemegang saham atau biasanya disebut konflik kepentingan.

Teori keagenan merupakan teori yang menjelaskan perbedaan kepentingan antara agen dengan pemegang saham, dimana baik *principal* maupun *agent* lebih mementingkan kepentingan pribadi. Pemegang saham umumnya tidak akan menyukai hal yang dapat mengakibatkan bertambahnya biaya perusahaan sehingga dapat menurunkan keuntungan perusahaan (Saifudin dan Yunanda, 2016).

Hubungan agensi muncul ketika satu orang atau lebih (*principal*) mempekerjakan orang lain (*agent*) untuk memberikan suatu jasa dan kemudian mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan kepada agen tersebut. Adanya masalah agensi yang disebabkan karena konflik kepentingan dan asimetri informasi, maka perusahaan harus menanggung biaya keagenan (*agency cost*). Jensen and Meckling (1976) menyatakan bahwa permasalahan yang terjadi antara prinsipal dan agen adalah sebagai berikut:

a. Penyimpangan perilaku (*Moral hazard*)

Merupakan tindakan yang dilakukan oleh seorang manajer yang tindakannya tidak seluruhnya diketahui oleh pemegang saham. Manajer atau pihak internal lainnya bisa melakukan tindakan yang melanggar kontrak dan sebenarnya secara etika atau norma tidak layak dilakukan.

b. Pilihan yang merugikan (*Adverse selection*)

Manajer serta orang-orang dalam lainnya biasanya mengetahui lebih banyak tentang keadaan dan prospek perusahaan dibandingkan pemegang saham sebagai pihak luar. Kemungkinan terdapat fakta-fakta yang tidak tersampaikan kepada pemegang saham dan dapat mempengaruhi keputusan yang diambil oleh pemegang saham.

Pada prinsipnya manajer harus berbuat sesuai dengan kepentingan prinsipal dalam menjalankan tugasnya. Namun, pada kenyataannya tindakan manajer sebagai agen tidak berbuat sesuai dengan kepentingan prinsipal, maka akan menyebabkan konflik keagenan sehingga memicu biaya keagenan. Biaya keagenan yang timbul akibat telah terjadinya konflik keagenan disuatu perusahaan. Jensen

dan Meckling (1976:10) menyatakan bahwa terdapat tiga jenis biaya keagenan, yaitu :

1. *Monitoring cost* adalah biaya yang timbul dan dikeluarkan oleh prinsipal untuk melakukan pengawasan terhadap aktifitas–aktifitas yang dilakukan oleh agen.
2. *Bonding cost* adalah biaya untuk menjamin tindakan–tindakan agen tidak merugikan prinsipal atau kompensasi yang diberikan prinsipal kepada agen agar tidak melakukan penyimpangan.
3. *Residual cost* adalah pengorbanan nilai uang karena adanya perbedaan kepentingan antara agen dan prinsipal.

Prinsipal tidak memiliki informasi yang cukup tentang kinerja agen. Agen mempunyai lebih banyak informasi mengenai kapasitas diri, lingkungan kerja, dan perusahaan secara keseluruhan. Hal inilah yang mengakibatkan adanya ketidak seimbangan informasi yang dimiliki oleh prinsipal dan agen (Aljana *et al* :2017). Asimetris informasi dan konflik kepentingan yang terjadi antara prinsipal dan agen mendorong agen untuk menyajikan informasi yang tidak sebenarnya kepada prinsipal, terutama jika informasi tersebut berkaitan dengan pengukuran kinerja agen. Asimetris informasi antara manajemen (agen) dengan pemilik (prinsipal) dapat memberikan kesempatan kepada manajer untuk melakukan manajemen laba untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu dengan menyesatkan pemilik atau pembaca laporan keuangan lainnya mengenai kinerja ekonomi perusahaan.

2.2.2. Manajemen Laba

Manajemen laba dapat didefinisikan sebagai suatu tindakan yang dilakukan melalui pemilihan kebijakan akuntansi untuk memperoleh tujuan tertentu misalnya untuk meningkatkan nilai perusahaan atau untuk kepentingan pribadi manajemen perusahaan (Scott:2015:383). Sedangkan menurut Belkaoui (2007:74) manajemen laba adalah suatu kemampuan untuk memanipulasi pilihan-pilihan yang tersedia dan mengambil pilihan yang tepat untuk dapat mencapai tingkat laba yang diinginkan.

Praktik manajemen laba memiliki dua sifat utama yaitu informatif dan oportunistik. Adanya praktik manajemen laba yang bersifat oportunistik sangat berkaitan erat dengan permasalahan keagenan dalam perusahaan. Permasalahan keagenan yang terjadi dalam perusahaan akan mendorong manajer sebagai agen melakukan praktik manajemen laba untuk memenuhi kepentingan pribadinya yang biasanya bertolak belakang dengan kepentingan *principal*.

Pada awal tahun 1980-an, penelitian mengenai manajemen laba difokuskan pada faktor-faktor penentu dan dampak dari pilihan akuntansi wajib dan sukarela perusahaan (Ruiz : 2016), namun sejak pertengahan tahun 1980-an fokus penelitian manajemen laba telah bergeser kepada akrual. Hal ini disebabkan karena digunakannya basis akrual dalam praktik akuntansi yang menimbulkan banyak permasalahan, salah satunya adanya akrual diskresioner yang akan menjadi proksi manajemen laba dalam penelitian yang dilakukan. Akrual diskresioner dalam penelitian ini digunakan untuk melihat besarnya manajemen laba yang bersifat oportunistik yang dilakukan oleh perusahaan.

Manajemen banyak memanfaatkan standar pelaporan keuangan dengan cara menerapkan standar yang dikatakan paling menguntungkan untuk pihak manajemen. Selain itu standar juga dijadikan sebagai alat untuk melaporkan kondisi perusahaan. Fleksibilitas yang terdapat dalam standar akuntansi pada akhirnya menyebabkan tindakan tersebut sah dengan sendirinya.

Scott (2015:383) dalam Ontorael dan Geraldina (2017) mengungkapkan faktor terjadinya manajemen laba di antaranya:

1. Program bonus

Manajer yang bekerja di perusahaan dengan program bonus akan berusaha menaikkan jumlah laba yang dilaporkan supaya mendapatkan keuntungan maksimal berupa bonus yang diterima.

2. Kontrak hutang jangka panjang

Manajemen akan berusaha untuk meningkatkan laba agar tidak melanggar perjanjian kredit yang telah dilakukan serta demi menjaga nama baik dan reputasi perusahaan.

3. Motif politik

Perusahaan-perusahaan besar yang berkaitan dengan pemberian subsidi cenderung menurunkan laba untuk mengurangi visibilitasnya. Khususnya selama periode kenaikan laba yang tinggi. Tindakan ini dilakukan untuk memperoleh kemudahan dan fasilitas dari pemerintah, misalnya subsidi.

4. Motif pajak

Perpajakan merupakan salah satu alasan utama mengapa perusahaan mengurangi laba yang dilaporkan. Oleh sebab itu, motivasi penghematan pajak menjadi motivasi manajemen laba yang paling nyata. Dengan mengurangi laba yang dilaporkan melalui berbagai metode akuntansi maka perusahaan dapat meminimalkan besar pajak yang harus dibayarkan pemerintah.

5. Pergantian CEO

CEO yang mendekati masa pensiun cenderung menaikkan pendapatan untuk meningkatkan pembagaian bonus mereka. Apabila kinerja perusahaan buruk, mereka akan memaksimalkan pendapatan agar tidak diberhentikan.

6. Penawaran saham perdana (IPO)

Perusahaan yang akan *go public* belum memiliki nilai pasar, dan menyebabkan manajer perusahaan yang akan *go public* melakukan manajemen laba agar di kemudian hari harga saham perusahaan tersebut naik dan membuat investor tertarik.

Pola manajemen laba menurut Scott (2015:383) dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu :

1. *Taking a bath*

Pola ini dilakukan pada saat reorganisasi seperti pengangkatan pimpinan baru. Teknik ini mengakui adanya biaya-biaya pada periode yang akan datang dan merugikan periode berjalan sehingga pihak manajemen membebankan perkiraan-perkiraan biaya mendatang, akibatnya laba periode berikutnya akan lebih tinggi.

2. *Income minimization*

Dilakukan pada saat perusahaan mengalami kenaikan tingkat profitabilitas sehingga jika laba periode mendatang diperkirakan turun dapat ditutupi dengan mengambil biaya periode sebelumnya.

3. *Income maximization*

Pola ini dilakukan pada saat laba perusahaan sedang turun. Tindakan atas *Income maximization* bertujuan untuk melaporkan *net income* yang lebih tinggi untuk tujuan bonus yang lebih besar. Pola ini dilakukan oleh perusahaan untuk mengantisipasi pelanggaran atas kontrak hutang jangka panjang.

4. *Income smoothing*

Perusahaan melakukan perataan laba yang dilaporkan sehingga dapat mengurangi fluktuasi laba yang terlalu besar karena pada umumnya investor menyukai laba yang relatif stabil.

5. *Offsetting extraordinary*

Teknik ini dilakukan dengan memindahkan efek-efek laba yang tidak biasa bahkan berlawanan dengan trend laba.

6. *Aggressive accounting applications*

Teknik yang diartikan sebagai salah saji dengan pembagian laba pada antar periode.

7. *Timing revenue dan expense recognition*

Pola ini dilakukan dengan membuat kebijakan tertentu yang berhubungan dengan waktu suatu transaksi. Misalnya pengakuan prematur atas pencatatan pendapatan.

Teknik manajemen laba menurut Muliati (2011) dalam Partami (2015) dapat dilakukan dengan tiga teknik yaitu :

1. Memanfaatkan peluang untuk membuat estimasi

Cara manajemen mempengaruhi laba melalui perkiraan terhadap estimasi akuntansi antara lain estimasi tingkat piutang tak tertagih, estimasi biaya garansi, amortisasi aktiva tidak berwujud dan lainnya.

2. Mengubah metode akuntansi

Perubahan metode akuntansi yang digunakan untuk mencatat suatu transaksi, contoh: merubah depresiasi angka tahun ke metode garis lurus.

3. Menggeser biaya atau pendapatan

Contoh rekayasa periode biaya atau pendapatan antara lain: Mempercepat atau menunda pengeluaran promosi sampai periode berikutnya, menunda atau

mempercepat produk kepelanggan, mengatur saat penjualan aktiva tetap yang sudah tak terpakai.

Praktik manajemen laba yang sering kali dilakukan perusahaan meliputi (Abdelghany, 2005:1007) dalam Ustman *et al* (2016) :

1. *Big bath*

Yang berarti pengakuan terhadap biaya yang dilakukan pada saat kejadian yang tidak biasa seperti perubahan manajemen, *merger*, atau restrukturisasi. Dimana hal ini akan berakibat perusahaan akan mengalami pembebanan biaya secara besar-besaran pada tahun itu. Strategi ini juga sering kali dilakukan setelah strategi peningkatan laba pada periode sebelumnya.

2. *Abuse of materiality*

Yakni dengan memanipulasi *earnings* melalui penerapan prinsip *materiality* dimana tidak terdapat *range* yang spesifik mengenai material atau tidaknya suatu transaksi.

3. *Cookie jar*

Kadang disebut *contingency reserves* dimana dalam periode kondisi keuangan yang baik maka perusahaan dapat mengurangi *earnings* dengan melakukan pencadangan yang lebih banyak, pembebanan biaya yang lebih besar dengan menggunakan satu kali *write offs*. Bila kondisi keuangan memburuk maka akan dilakukan hal sebaliknya.

4. *Voluntary accounting changes*

Dilakukan dengan mengubah kebijakan akuntansi yang digunakan perusahaan.

5. *Round tripping, back to back and swap*

Dimana hal ini dilakukan dengan menjual suatu aset ke perusahaan lain dengan perjanjian untuk membelinya kembali pada harga tertentu, dimana hal ini akan memberikan dampak pada peningkatan pemasukan perusahaan.

6. *Conservative accounting*

Dilakukan dengan memilih metode akuntansi yang paling konservatif seperti LIFO dan pembebanan biaya R&D dari pada mengkapitalisasinya.

7. *Using the derivative*

Dimana manajer dapat memanipulasi *earning* melalui pembelian *instrument hadging*.

Manajemen laba menghasilkan dua perspektif yang dapat menjelaskan terjadinya perilaku tersebut, yaitu:

1) Perspektif Informasi

Perspektif informasi merupakan pandangan yang menyatakan bahwa manajemen laba merupakan kebijakan manajerial untuk mengungkapkan harapan pribadi manajer tentang arus kas perusahaan di masa depan (Sulistyanto, 2014). Sebab dari itu, laporan keuangan akan dianggap sebagai informasi yang relevan apabila mampu semua kebutuhan informasi dari pihak yang berbeda ini :

- a. Manajer membutuhkan informasi-informasi dalam laporan keuangan untuk menyusun rencana dan anggaran, strategi untuk masa depan, pengendalian serta menilai kinerja yang telah dicapainya selama satu periode tertentu.
- b. Pemilik membutuhkan informasi-informasi dalam laporan keuangan untuk menilai apakah yang dilakukan manajer perusahaan telah sesuai dengan apa yang disepakati. Penilai ini akan dipakai untuk menentukan kinerja, kompensasi dan kompetensi manajer yang mengelola perusahaan.
- c. Calon investor membutuhkan informasi-informasi dalam laporan keuangan untuk menilai dan menentukan apakah dana yang dimilikinya tepat untuk diinvestasikan di perusahaan itu atau tidak dan sebagainya.

2) Perspektif Oportunis

Perspektif Oportunis merupakan pandangan yang menyatakan bahwa manajemen laba merupakan perilaku oportunis manajer untuk mengelabui investor dan memaksimalkan kesejahteraan karena menguasai informasikan lebih banyak dibandingkan pihak lain.

2.2.2.1. Pengukuran Manajemen Laba

Penelitian yang berkaitan dengan metode deteksi *earnings management* antara lain dilakukan oleh Dechow *et al.*, (1995) yang mengevaluasi berbagai alternatif model untuk mendeteksi earnings management berdasarkan accruals. Perbandingan dilakukan terhadap lima model adalah sebagai berikut:

1. Model Heavy (1985), pengujian Heavy untuk manajemen laba dengan cara membandingkan rata-rata total akrual (dibagi total aktiva periode sebelumnya). Heavy menganggap *non discretionary accruals* tidak dapat diobservasi.
2. Model De Angelo (1986) menguji manajemen laba dengan menghitung perbedaan awal dalam total akrual dan dengan asumsi bahwa perbedaan pertama tersebut diharapkan nol, berarti tidak ada manajemen laba. Model ini menggunakan total akrual periode terakhir (dibagi total aktiva periode sebelumnya) untuk mengukur *non discretionary accruals*.
3. Model Jones (1991) mengajukan model yang menolak asumsi bahwa *non discretionary accruals* adalah konstan. Model ini mencoba mengontrol pengaruh perubahan keadaan ekonomi perusahaan pada *non discretionary accruals*.
4. Model *Modified Jones* (1995) model ini dibuat untuk mengeleminasi tendensi konjungtor yang terdapat dalam *Jones Model*.
5. Model Industri, Dechow et al (1995) mengasumsi bahwa variasi determinan dari *non discretionary accruals* adalah sama dalam jenis industri yang sama. Pengujian dilakukan untuk mengetahui kemampuan model dengan menerapkan pengujian statistik.

2.2.2.1.1. Discretionary Accruals

Jones (1991) mengembangkan model manajemen laba dengan membagi total akrual perusahaan menjadi *non discretionary accruals* (tingkat akrual yang wajar) dan *discretionary accruals* (tingkat akrual yang abnormal). *Discretionary accrual* yaitu bentuk kebijakan akrual yang bukan karena kebutuhan dari kondisi perusahaan namun dilakukan oleh manajemen untuk menggeser biaya dan pendapatan dari satu periode ke periode lainnya sehingga tujuan tertentu manajemen terpenuhi. *Discretionary accrual* merupakan suatu cara yang efektif untuk mengurangi pelaporan laba, dimana cara tersebut sulit untuk dideteksi dan digunakan untuk memanipulasi kebijakan akuntansi yang berhubungan dengan akrual.

Discretionary accrual merupakan komponen akrual yang berada dalam kebijakan manajemen artinya manajer memberikan intervensinya dalam proses

pelaporan keuangan. Tingkat akrual yang abnormal (*discretionary accruals*) inilah yang menjadi perhitungan bagi para peneliti untuk menentukan apakah perusahaan melakukan praktik *earnings management* atau tidak. Indikasi adanya manajemen laba dapat dilihat dari laporan keuangan yang disajikan oleh perusahaan. Deteksi atas kemungkinan dilakukannya manajemen laba dalam laporan keuangan diteliti melalui penggunaan akrual. Oleh karena itu bentuk akrual dalam penelitian ini adalah bentuk *discretionary accruals* yang merupakan akrual tidak normal dan merupakan kebijakan manajemen dalam pemilihan metode akuntansi.

Nilai *discretionary accruals* (DA) untuk mengukur tingkat *earnings management* dihitung dengan menggunakan model Jones yang dimodifikasi (*Modified Jones Model*) pada (Dechow *et al.*, 1995). Model ini menggunakan total akrual (TA) yang diklasifikasikan menjadi komponen *discretionary accruals* (DA) dan *non discretionary accruals* (NDA). Menurut Jones (1991) langkah-langkah untuk mendapatkan nilai DA yang kemudian disebut dengan *Modified Jones Model* adalah sebagai berikut :

Menghitung total akrual (TA) untuk periode t dapat dinyatakan dengan persamaan sebagai berikut :

$$TA_{it} = NI_{it} - CFO_{it} \quad (2.1)$$

Keterangan :

TA_{it} : Total akrual perusahaan i pada periode t

NI_{it} : Laba bersih perusahaan (*Net income*) perusahaan i pada periode t

CFO_{it} : Arus kas operasi perusahaan (*Cash flow from operating activities*) perusahaan i pada periode t

Selanjutnya menghitung total akrual (TA) yang diestimasi dengan persamaan regresi *Ordinary Least Square* (OLS), dengan persamaan sebagai berikut :

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV}{A_{it-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \varepsilon \quad (2.2)$$

Keterangan :

TA_{it} : Total akrual perusahaan i pada periode t

A_{it-1} : Total aset perusahaan i pada periode t-1

ΔREV_{it} : Perubahan pendapatan perusahaan i antara periode t dan periode t-1

- PPE_{it} : Nilai aset tetap perusahaan i pada periode t
 ε : error term perusahaan i pada periode ke t
 a : koefisien regresi

Pada persamaan regresi diatas (a_1, a_2, a_3) NDA dapat dihitung dengan memasukkan kembali koefisien-koefisien a

$$NDA_{it} = a_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + a_2 \left(\frac{\Delta REV - \Delta REC}{A_{it-1}} \right) + a_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) \quad (2.3)$$

Keterangan :

- NDA_{it} : *non discretionary accrual* perusahaan i pada periode t
 TA_{it-1} : Total aset perusahaan i pada periode t-1
 ΔREV_{it} : Perubahan pendapatan perusahaan i antara periode t dan periode t-1
 ΔREC_{it} : Perubahan piutang perusahaan i antara periode t dan periode t-1
 PPE_{it} : Nilai aset tetap perusahaan i pada periode t
 a : koefisien regresi

Selanjutnya *discretionary accrual* (DA) dapat dihitung sebagai berikut :

$$DA_{it} = \frac{TA_{it}}{A_{it-1}} - NDA_{it} \quad (2.4)$$

Keterangan :

- DA_{it} : *discretionary accrual* perusahaan i pada periode t
 TA_{it} : Total akrual perusahaan i pada periode t
 TA_{it-1} : Total aset perusahaan i pada periode t-1
 NDA_{it} : *non discretionary accrual* perusahaan i pada periode t

2.2.2.1.2. Non Discretionary Accruals

Non discretionary accruals adalah komponen akrual di luar kebijakan manajemen atau pengakuan laba akrual yang wajar yang tunduk pada suatu standar atau prinsip akuntansi yang berlaku umum yang disebabkan oleh tuntutan kondisi perusahaan dan terjadi secara alami seiring dengan perubahan dari aktiva perusahaan. Oleh karena *non discretionary accruals* merupakan akrual yang wajar

dan apabila dilanggar akan mempengaruhi kualitas laporan keuangan, maka *non discretionary accruals* tidak relevan dalam penelitian ini. Contohnya : Beban gaji pegawai, pembelian secara kredit dan perubahan pola LIFO menjadi FIFO.

2.2.3. Nilai Perusahaan

Menurut Sartono (2010:487), nilai perusahaan adalah nilai jual sebuah perusahaan sebagai suatu bisnis yang sedang beroperasi. Adanya kelebihan nilai jual di atas nilai likuidasi adalah nilai dari organisasi manajemen yang menjalankan perusahaan itu. Menurut Harmono (2009:233), nilai perusahaan adalah kinerja perusahaan yang dicerminkan oleh harga saham yang dibentuk oleh permintaan dan penawaran pasar modal yang merefleksikan penilaian masyarakat terhadap kinerja perusahaan. Menurut Muid dan Ronni (2012), nilai perusahaan merupakan kondisi yang telah dicapai oleh suatu perusahaan sebagai gambaran dari kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan setelah melalui suatu proses kegiatan selama beberapa tahun, yaitu sejak perusahaan tersebut didirikan sampai dengan saat ini.

Terdapat lima jenis nilai perusahaan berdasarkan metode perhitungan yang digunakan, yaitu (Josua Tarigan, 2007):

1. Nilai Nominal.

Nilai nominal adalah nilai yang tercantum secara formal dalam anggaran dasar perseroan, disebutkan secara eksplisit dalam neraca perusahaan, dan juga ditulis secara jelas dalam surat saham kolektif.

2. Nilai Pasar.

Nilai pasar sering disebut kurs adalah harga yang terjadi dari proses tawar menawar di pasar saham. Nilai ini hanya bisa ditentukan jika saham perusahaan dijual di pasar saham.

3. Nilai Intrinsik.

Nilai intrinsik merupakan konsep yang paling abstrak, karena mengacu kepada perkiraan nilai riil suatu perusahaan. Nilai perusahaan dalam konsep nilai intrinsik ini bukan sekedar harga dari sekumpulan aset, melainkan nilai perusahaan sebagai entitas bisnis yang memiliki kemampuan menghasilkan keuntungan di kemudian hari.

4. Nilai Buku.

Nilai buku adalah nilai perusahaan yang dihitung dengan dasar konsep akuntansi. Secara sederhana dihitung dengan membagi selisih antar total aset dan total utang dengan jumlah saham yang beredar.

5. Nilai Likuidasi.

Nilai likuidasi adalah nilai jual seluruh aset perusahaan setelah dikurangi semua kewajiban yang harus dipenuhi. Nilai likuidasi dapat dihitung dengan cara yang sama dengan menghitung nilai buku, yaitu berdasarkan neraca performa yang disiapkan ketika suatu perusahaan akan dilikuidasi.

Namun nilai perusahaan lebih banyak diprosikan dengan Tobin's Q dalam Partami (2015), dimana rasio ini merupakan konsep berharga karena menggambarkan keadaan estimasi pasar keuangan tentang hasil pengembalian dari investasi inkremental. Jika rasio-q di atas satu, ini menunjukkan bahwa investasi dalam aktiva menghasilkan laba yang memberikan nilai yang lebih tinggi daripada pengeluaran investasi, hal ini akan merangsang investasi baru. Jika rasio-q di bawah satu, investasi dalam aktiva tidaklah menarik. Jadi rasio-q merupakan ukuran yang lebih teliti tentang seberapa efektif manajemen memanfaatkan sumber-sumber daya ekonomis dalam kekuasaannya. Dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Tobin's Q} = \left(\frac{MVE + DEBT}{TA} \right) \quad (2.5)$$

Dimana:

Q = Nilai Perusahaan

MVE = Nilai pasar ekuitas (Market Value Of Equity)

DEBT= Nilai Buku dari total hutang

TA = Nilai buku dari ekuitas (Book Value Of Equity)

2.2.4. Variabel kontrol

Sugiono (2017:41) variabel kontrol adalah variabel yang dikendalikan atau dibuat konstan sehingga pengaruh variabel independen terhadap dependen tidak dipengaruhi oleh faktor luar yang tidak diteliti. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Allayannis dan Weston (2001) terdapat faktor-faktor lain yang mempengaruhi nilai perusahaan yaitu

2.2.4.1. Leverage

Menurut Kasmir (2014:151), *leverage* adalah rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang, artinya seberapa besar beban hutang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivasinya, atau rasio ini untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh kewajibannya baik jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam memenuhi kebutuhan operasional dan investasinya perusahaan dimungkinkan untuk menggunakan hutang. Namun, hutang akan menimbulkan beban tetap, yaitu bunga. Beban bunga tersebut dimanfaatkan perusahaan sebagai pengurang penghasilan kena pajak untuk menekan dan mengurangi beban pajak.

Dengan demikian dikatakan bahwa semakin tinggi nilai rasio leverage diartikan semakin tinggi jumlah pendanaan dari hutang pihak ketiga yang digunakan perusahaan dan semakin tinggi juga biaya bunga yang ditimbulkan dari hutang tersebut. Beban bunga yang semakin tinggi dapat memberi pengaruh berkurangnya beban pajak perusahaan. Semakin besar hutang dapat dikatakan bahwa laba kena pajak menjadi lebih kecil karena insentif pajak atas bunga hutang akan semakin besar (Darmawan dan Sukartha, 2014).

Rasio *leverage* adalah mengukur seberapa besar perusahaan dibiayai dengan utang. Penggunaan leverage ini dengan tujuan agar keuntungan yang diperoleh lebih besar daripada biaya aset dan sumber dananya. Dengan demikian penggunaan leverage akan meningkatkan keuntungan bagi pemegang saham. Sebaliknya leverage juga dapat meningkatkan risiko keuntungan. Jika perusahaan mendapat keuntungan yang lebih rendah dari biaya tetapnya maka penggunaan *leverage* akan menurunkan keuntungan pemegang saham. *Leverage* digunakan untuk mengukur sampai seberapa besar perusahaan dibiayai oleh modal pinjaman. *Leverage* adalah penggunaan aset dan sumber dana (*sources of funds*)

oleh perusahaan yang memiliki biaya tetap (beban tetap) dengan maksud agar meningkatkan profit potensial pemegang saham (Sartono,2010:123).

Penggunaan rasio *leverage* disesuaikan dengan tujuan perusahaan, artinya perusahaan dapat menggunakan rasio *leverage* secara keseluruhan atau sebagian dari masing-masing jenis rasio *leverage* yang ada. Penggunaan rasio secara keseluruhan, artinya seluruh jenis rasio yang dimiliki perusahaan, sedangkan sebagian artinya perusahaan hanya menggunakan beberapa jenis rasio yang dianggap perlu untuk diketahui.

Adapun jenis-jenis rasio yang ada dalam rasio *leverage* antara lain :

a. *Debt to Assets Ratio* (DAR)

Debt to assets ratio merupakan rasio utang yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total hutang dengan total aktiva. Dengan kata lain, seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang atau seberapa besar hutang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva.

b. *Debt to Equity Ratio* (DER)

Debt to Equity Ratio merupakan rasio yang digunakan untuk menilai utang dengan ekuitas. Rasio ini dicari dengan cara membandingkan antara seluruh utang, termasuk utang lancar dengan seluruh ekuitas. Dengan rumus sebagai berikut :

$$DER = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aset}}$$

(2.6)

2.2.4.2. Profitabilitas

Rasio profitabilitas adalah rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektifitas manajemen suatu perusahaan. Hal tersebut ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Soemarso (2009:446) analisa rasio profitabilitas yaitu hasil akhir dari berbagai keputusan dan kebijakan yang dijalankan perusahaan. Analisa rasio profitabilitas memberikan jawaban akhir tentang efisien tidaknya perusahaan dalam menghasilkan laba. Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode

waktu tertentu sebab untuk dapat melangsungkan hidupnya suatu perusahaan haruslah berada dalam keadaan yang menguntungkan (Kasmir, 2008).

James dan Wachowicz (2005:222) mengemukakan rasio probabilitas terdiri atas dua jenis, yaitu rasio yang menunjukkan profitabilitas dalam kaitannya dengan penjualan dan rasio yang menunjukkan rentabilitas dalam kaitannya dengan investasi. Profitabilitas dalam hubungannya dengan penjualan terdiri atas margin laba kotor (*gross profit margin*) dan margin laba bersih (*net profit margin*). Profitabilitas dalam hubungannya dengan investasi terdiri atas tingkat pengembalian atas aktiva (*return on total assets*) dan tingkat pengembalian atas ekuitas (*return on equity*).

Profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut, dengan kata lain profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu (Riyanto, 2011:35).

Rasio profitabilitas memiliki fungsi khusus, baik internal maupun eksternal perusahaan, diantaranya:

1. Mengukur dan menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Menilai posisi laba perusahaan saat ini dan tahun sebelumnya.
3. Menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu
4. Menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri
5. Mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri maupun pinjaman.
6. Mengukur produktivitas dari seluruh dana yang digunakan perusahaan.

Tingkat profitabilitas sering diukur menggunakan rasio keuangan *return on asset* (ROA). ROA sebagai rasio yang menunjukkan kemampuan yang dimiliki manajemen untuk meningkatkan keuntungan perusahaan serta menilai kemampuan manajer perusahaan untuk mengendalikan biaya. ROA dihitung dengan membandingkan laba bersih dengan total aset atau aktiva yang dimiliki perusahaan (Jizi *et al*, 2014).

Return on asset memiliki dua elemen yang dapat dikontrol dan tidak dapat dikontrol. Elemen yang dapat dikontrol meliputi aneka bisnis, penciptaan laba,

kualitas kredit, dan pengeluaran biaya serta elemen yang tidak dapat dikontrol seperti elemen diluar lingkungan perusahaan, contohnya gejala perekonomian, perubahan peraturan pemerintah, perubahan selera konsumen, perubahan teknologi dan sebagainya. (Darmawi, 2012).

Kasmir (2014:201) menyatakan bahwa ROA adalah rasio yang menunjukkan hasil atas jumlah aset yang digunakan dalam perusahaan. Selain itu ROA memberikan ukuran yang lebih baik atas profitabilitas perusahaan karena menunjukkan efektifitas manajemen dalam menggunakan aset untuk memperoleh pendapatan.

Berdasarkan definisi tersebut ROA adalah suatu alat pengukur yang digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen dalam menghasilkan laba berdasarkan penggunaan aset perusahaan. Jika suatu perusahaan mempunyai ROA yang tinggi maka perusahaan tersebut berpeluang besar dalam meningkatkan pertumbuhan modal sendiri, tetapi jika total aset yang digunakan perusahaan tidak memberikan laba maka perusahaan akan mengalami kerugian dan akan menghambat pertumbuhan modal sendiri. Dengan rumus sebagai berikut :

$$ROA = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Total Aset}}$$

(2.7)

2.2.4.3. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar dan kecilnya perusahaan dengan berbagai cara, antara lain: total aktiva, log *size*, penjualan, dan kapitalisasi pasar. Suatu perusahaan yang lebih besar dimana sahamnya tersebar sangat luas akan lebih berani mengeluarkan saham baru dalam memenuhi kebutuhannya untuk membiayai pertumbuhan penjualannya dibandingkan perusahaan yang lebih kecil. Sehingga semakin besar ukuran perusahaan, kecenderungan untuk memakai dana *eksternal* juga semakin besar. Hal ini dikarenakan perusahaan besar memiliki kebutuhan dana yang besar dan salah satu alternatif pemenuhan dananya adalah dengan menggunakan dana *eksternal* yaitu dengan menggunakan utang. Sehingga semakin besar ukuran perusahaan kecenderungan untuk menggunakan utang lebih besar untuk memenuhi kebutuhan dananya daripada perusahaan kecil (Agustia, 2013).

Ukuran perusahaan menggambarkan besar kecilnya suatu perusahaan, perusahaan besar yang sudah *well-established* akan lebih mudah memperoleh modal di pasar modal dibandingkan dengan perusahaan kecil, karena kemudahan akses tersebut perusahaan besar memiliki fleksibilitas yang lebih besar pula (Sartono, 2010:249). Perusahaan yang relatif besar cenderung akan menggunakan dana eksternal yang besar pula karena dana yang dibutuhkan semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan perusahaan (Zaluki:2012). Munawir (2010:19) menyebutkan bahwa perusahaan-perusahaan yang memiliki ukuran perusahaan lebih besar memiliki dorongan yang kuat untuk menghasilkan tingkat profitabilitas yang tinggi dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang lebih kecil.

Brigham dan Houston (2014:117) mengemukakan bahwa ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecil perusahaan menurut berbagai cara antara lain : total aset, *log size*, nilai pasar saham dan lain nya. Ukuran perusahaan hanya terbagi dalam 3 kategori yaitu : perusahaan besar (*large firm*), perusahaan menengah (*medium firm*), dan perusahaan kecil (*small firm*). Variabel ini diukur dengan rata-rata jumlah nilai kekayaan yang dimiliki suatu perusahaan (total aset), skala pengukuran yang digunakan adalah rasio. Perusahaan yang memiliki total aset besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan dimana dalam tahap ini arus kas perusahaan sudah positif dan dianggap memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relatif lama, selain itu juga mencerminkan bahwa perusahaan relatif lebih stabil dan lebih mampu menghasilkan laba dibandingkan perusahaan dengan total aset yang kecil dengan rumus sebagai berikut :

$$Size = Ln (Total Asset)$$

(2.8)

2.3. Hubungan Antar Variabel

Masalah keagenan yang menjadikan manajemen laba dapat mempengaruhi nilai perusahaan (I Putu, et al : 2017). Namun ketika diukur menggunakan discretionary accrual oleh Ustman, et al : 2016 menghasilkan pengaruh negative terhadap nilai perusahaan sebelum implementasi IFRS.

Berkaitan dengan ukuran perusahaan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil positif memperlihatkan bahwa ukuran perusahaan yang tinggi menyebabkan nilai perusahaan semakin tinggi pula (Novari Lestari :2017). Namun menurut penelitian Pratama dan Wiksuana (2016) memperlihatkan masalah ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

Penelitian yang dilakukan Putri et al (2018) kebijakan hutang tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Penggunaan hutang yang lebih besar dapat meningkatkan nilai perusahaan karena penggunaan hutang dapat menghemat pajak, sehingga dapat menaikkan nilai perusahaan. Sedangkan penelitian mengenai *leverage* dilakukan oleh Wulandari (2017) menyatakan bahwa rasio *leverage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Penelitian yang dilakukan Setiawati dan Lim (2017) mengungkapkan profitabilitas berpengaruh pada nilai perusahaan. Semakin tinggi tingkat profitabilitas, akan menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan dana internal dan akan meningkatkan pertumbuhan yang berkelanjutan. Sedangkan menurut penelitian Amelia (2016) menyatakan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Hal ini membuktikan bahwa profit yang di peroleh oleh perusahaan tidak dapat mencegah praktek manajemen laba didalam perusahaan.

2.4. Hipotesis

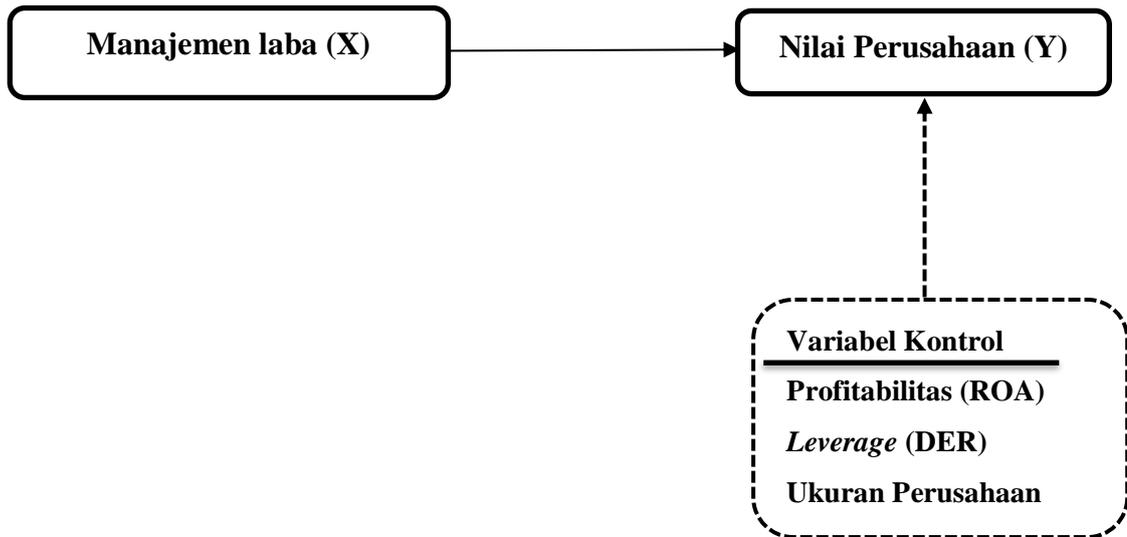
2.4.1 Pengaruh Manajemen Laba Terhadap Nilai Perusahaan

Manajemen laba merupakan tindakan mengatur laba yang diperoleh. Tindakan manajemen laba dalam jangka waktu pendek mungkin akan memberikan dampak positif berupa gambaran kondisi perusahaan khususnya kondisi keuangan (*information perspective*) sehingga dapat menaikkan nilai perusahaan. Namun untuk jangka waktu panjang manajemen laba mungkin dapat merugikan pihak investor dengan mengatur jumlah laba yang diperoleh maka kondisi keuangan perusahaan yang dipublikasikan kepada masyarakat tidak menggambarkan kondisi yang sebenarnya hal ini mungkin didasari tindakan perilaku manajemen (*opportunistic perspective*) sehingga dapat menurunkan nilai perusahaan. Utsman *et al* (2016) membuktikan bahwa manajemen laba tidak berpengaruh secara signifikan terhadap

nilai perusahaan sebelum dan saat implementasi IFRS. Manajemen laba bukan menjadi strategi perusahaan untuk meningkatkan nilai perusahaan. Berdasarkan uraian diatas maka dapat diambil hipotesis sebagai berikut :

H₁ : Manajemen laba berpengaruh terhadap nilai perusahaan.

2.5. Kerangka Pemikiran



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran penelitian ini mengenai hubungan antara *manajemen laba* , *leverage*, *profitabilitas* dan *ukuran perusahaan* sebagai variabel independen yang mengindikasikan perubahan pada nilai perusahaan sebagai variabel dependen. Berdasarkan uraian tersebut maka disusun kerangka pemikiran penelitian ini sebagaimana dapat dilihat pada Gambar 2.1.

