

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1. Landasan Teori**

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

Teori keagenan timbul akibat dari praktek manajemen laba. Teori ini membahas tentang adanya hubungan keagenan antara prinsipal dan agen. Scott (2015) menjelaskan hubungan atau kontrak antara prinsipal dan agen, dimana principal adalah pihak yang mempekerjakan agen agar melakukan tugas untuk kepentingan principal, sedangkan agen adalah pihak yang menjalankan kepentingan principal. Principal dapat menilai, mengukur dan mengawasi kinerja agen untuk meningkatkan kesejahteraannya serta sebagai dasar pemberian kompensasi kepada agen.

Permasalahan manajemen laba merupakan masalah keagenan yang seringkali dipicu oleh adanya pemisahan peran atau perbedaan kepentingan antara pemegang saham (pemilik) dengan manajemen perusahaan (pengelola perusahaan). Akan tetapi penilaian kinerja manajer berdasarkan laporan keuangan dapat menimbulkan konflik keagenan dimana manajer akan melakukan kegiatan oportunistik. Dengan begitu, teori keagenan yang mulai berkembang mengacu kepada pemenuhan tujuan utama dari manajemen keuangan yaitu memaksimalkan kekayaan kepada pemegang saham. Menurut Jensen dan Meckling (dalam Siagian, 2011:10) menjelaskan dalam hubungan keagenan terkadang menimbulkan antara manajer dan pemegang saham.

Pemegang saham dan manajer mempunyai tujuan yang berbeda dan masing-masing menginginkan tujuan mereka terpenuhi. Akibatnya sering terjadi munculnya konflik kepentingan. Pemegang saham menginginkan pengembalian yang sangat besar atas investasi yang mereka tanamkan.

Sedangkan manajer menginginkan kepentingannya diakomodasi dengan pemberian insentif atau kompensasi yang sebesar-besarnya atas kinerja yang dijalankan oleh perusahaan itu. Jadi, inti dari *agency theory* (teori keagenan) adalah pemisahan pengelolaan pemegang saham dengan manajer dalam mengelola perusahaan.

Pemegang saham sebagai principal berharap dengan menyerahkan pengelolaannya kepada tenaga-tenaga profesional (manajer). Mereka akan mendapatkan return yang tinggi atas dana yang ditanamkan. Manajer yang berperan sebagai agen memiliki kewenangan dalam menjalankan manajemen perusahaan dengan mengelola perusahaan secara efektif dan efisien sehingga perolehan return yang tinggi dapat terwujud. Pemegang saham hanya bertugas mengawasi dan memonitor aktivitas manajer untuk memastikan bahwa manajer bertindak berdasarkan kepentingan perusahaan.

### **2.1.2. Manajemen Laba**

Tiaras & Wijaya, (2017:383) mendefinisikan manajemen laba merupakan sebuah usaha yang dilakukan perusahaan untuk memperoleh besarnya laba atau pendapatan yang sesuai dengan keinginan perusahaan dan tercapainya tujuan perusahaan.

Hasty dan Herawaty (2017:4) mendefinisikan manajemen laba dengan sebuah perilaku manajer dalam mengelola laba dengan menggunakan metode tertentu. Manajemen laba bertujuan untuk mempercantik laba yang dilaporkan, dan manajer bertanggung jawab dalam peningkatan maupun penurunan profitabilitas dari ekonomi jangka panjang. Peningkatan sebuah manajemen laba memiliki motivasi untuk mendapatkan bonus setinggi-tingginya, sedangkan penurunan manajemen laba memiliki motivasi untuk penghindaran kewajiban, misalnya kewajiban regulasi pajak dan kewajiban kepada kreditur.

Sulistiyanto dalam Ernayani *et al.*, (2020:144) mendefinisikan manajemen laba suatu tindakan merubah informasi pada laporan keuangan dengan menaikkan atau menurunkan kualitas laba secara sengaja, yang dilakukan oleh manajer atas fluktuasi laba yang dilaporkan sehingga laba pada perusahaan berada dalam tingkat yang dianggap normal oleh perusahaan atau dengan kata lain laba yang dilaporkan perusahaan terlihat stabil. Manajemen laba tidak tergantung pada penipuan dan distorsi atau perubahan, tetapi lebih memilih peluang yang ada dalam prinsip akuntansi alternatif dari transaksi yang diterima dan penyebarannya.

Scott (2003) dalam Winarta *et al.*, (2021:134), manajemen laba merupakan tindakan untuk merubah nilai laba yang sebenarnya dengan cara menaikkan atau menurunkan atau pemerataan laba pada laporan keuangan. Dalam pandangan

perspektif manajemen laba dibagi menjadi dua yaitu manajemen laba yang baik dan manajemen laba yang buruk atau manajemen laba yang efisien dan oportunistik.

Marissa et al, (2018:227) mendefinisikan manajemen laba merupakan aktivitas yang dilakukan oleh seorang manajer untuk memengaruhi dan mengintervensi laporan keuangan, selama tindakan tersebut masih dapat diterima dalam ruang lingkup prinsip akuntansi, namun jika seorang manajer melakukan tindakan yang berupa sebuah permainan dengan memilih metode yang sesuai dengan kebutuhannya dan diungkapkan dalam laporan keuangan, maka tindakan tersebut dikategorikan sebagai tindakan kecurangan.

Berdasarkan beberapa definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa manajemen laba merupakan suatu tindakan yang disengaja atau direncanakan untuk memanipulasi atau merubah kualitas laba yang dilakukan oleh manajer untuk tujuan tertentu, sehingga dapat mengurangi kredibilitas laporan keuangan karena tidak mencerminkan keadaan perusahaan yang sesungguhnya dan melakukan intervensi secara oportunistik terhadap data atau informasi akuntansi agar laba yang tercatat dalam laporan keuangan sesuai dengan keinginan manajemen.

Artinya, besar atau kecilnya kinerja perusahaan yang disajikan dalam laporan keuangan akan dipengaruhi oleh kepentingan penyusun, bukan hasil dari kinerja perusahaan sesungguhnya. Hal ini menjadi dasar perkembangan suatu konsep motivasi sebuah manajemen dalam melakukan manajemen laba.

#### **2.1.2.1. Motivasi Manajemen Laba**

Menurut Watt & Zimmerman 1986 terdapat tiga hipotesis motivasi manajemen dalam melakukan manajemen laba, yaitu:

##### ***a) Bonus Plan Hypothesis***

Manajer perusahaan dengan perencanaan bonus atau kompensasi manajerial akan bertindak secara oportunistik untuk melakukan manajemen laba dengan memaksimalkan laba periode saat itu.

Konsep ini cukup beralasan, mengingat bonus merupakan tunjangan atau bonus untuk karyawan yang dijanjikan pemilik kepada manajer. Apabila besaran bonus tersebut tergantung pada besar kecilnya laba perusahaan, maka manajer atau siapapun yang mempersiapkan sebuah

laporan keuangan akan memberikan laporan keuangan dengan laba bersih setinggi tingginya.

Hal tersebut mengakibatkan pemilik mengalami kerugian ganda, yaitu pertama memperoleh informasi palsu dan kedua mengeluarkan bonus untuk hal yang tidak seharusnya.

**b) *Debt (Equity) Hypothesis***

Perusahaan yang mempunyai rasio antara utang dan ekuitas lebih besar cenderung memilih metode-metode akuntansi yang menggeser *reported earnings dari future period ke current period* (menaikkan laba yang dilaporkan saat ini).

Hal ini hampir mirip dengan *Bonus Plan Hypothesis* yang berbeda hanyalah tujuan dari manajemen. Laba yang dilaporkan lebih tinggi dalam hipotesis ini cenderung melanggar perjanjian utang apabila ada manfaat dan keuntungan yang dapat diperolehnya.

Keuntungan tersebut berupa permainan laba agar kewajiban utang piutang dapat ditunda untuk periode selanjutnya. Sehingga para pemangku kepentingan yang ingin mengetahui kondisi bisnisnya yang sebenarnya justru memperoleh informasi yang keliru.

Hal tersebut membuat keputusan dan strategi bisnis yang dibuat juga menjadi keliru pula. Akibatnya, terjadi kesalahan dalam mengalokasikan sumberdaya yang ada.

**c) *Political Cost Hypothesis***

Hipotesis ini cenderung perusahaan melakukan hal yang melanggar regulasi pemerintah, seperti undang-undang perpajakan, *anti-trust* dan monopoli. Peraturan pemerintah yang mengatur jumlah pajak yang akan ditarik bagi pelaku usaha atas dasar laba yang diperoleh perusahaan selama periode tertentu atau dengan kata lain besar kecilnya pajak yang ditarik tergantung pada laba yang dicapai oleh perusahaan.

Kondisi ini yang mendorong manajer untuk mengelola atau mengubah nilai laba agar pajak yang ditarik atau kewajiban perpajakannya tidak terlalu

tinggi, sehingga alokasi laba sesuai dengan yang dikehendaki. Mudah bagi perusahaan melakukan hal tersebut, yaitu dengan menarik biaya yang akan datang ke periode saat ini.

Cara lain yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghemat biaya pajak ialah dengan memperlmainkan laba pada saat ada pergantian undang-undang yang memberlakukan tarif pajak lebih rendah dimasa depan atau relaksasi pajak. Perusahaan menunda pengakuan laba periode berjalan dan baru akan diakui pada saat undang-undang tersebut berlaku. Sehingga kewajiban pajak yang dibayarkan ke negara sudah diatur sedemikian rupa supaya perusahaan merasakan keuntungan dari tindakan manajemen laba.

### **2.1.2.2. Metode Manajemen Laba**

Metode manajemen laba yang dilakukan oleh manajer pada umumnya dibagi menjadi dua, yaitu manajemen laba akrual dan manajemen laba rill.

#### **1) Manajemen Laba Akrual**

Menurut Sulistyanto (2012:161) menjelaskan bahwa manajemen laba dilakukan dengan mengubah komponen akrual dalam laporan keuangannya, karena akrual merupakan komponen yang mudah untuk dirubah sesuai dengan keinginan orang yang melakukan pencatatan transaksi dan menyusun laporan keuangan tersebut.

Bukan tanpa alasan dalam memilih metode akrual, karena komponen akrual merupakan komponen yang tidak memerlukan bukti kas secara fisik, sehingga upaya merubah besar kecilnya nilai akrual tidak harus di sertai dengan pengeluaran atau penerimaan kas.

Menurut Healy dan DeAngelo dalam Wanri & Erinosa (2021:206) konsep akrual merupakan pengukuran selisih antara kas masuk bersih dan hasil operasi perusahaan dengan laba yang dilaporkan dalam laporan laba rugi dibedakan menjadi dua yaitu *discretionary accrual* dan *non-discretionary accrual*.

##### **A) *Discretionary Accrual***

*Discretionary Accrual* merupakan komponen dari hasil rekayasa akrual manajemen dalam kelonggaran dalam estimasi dan bebas memakai metode standar akuntansi.

Ada beberapa metode yang dipakai oleh manajer untuk merubah besar kecilnya laba perusahaan sesuai dengan tujuan yang di inginkan, contohnya kebebasan menentukan estimasi dan memilih metode persentase jumlah persediaan, jumlah piutang tak tertagih, metode depresiasi aktiva tetap, dan lainnya.

#### **B) *Non-discretionary Accrual***

*Non-discretionary accrual* merupakan komponen akrual yang diperoleh secara alamiah dari proses pencatatan akrual yang wajar dan dengan mengikuti standar akuntansi yang diterima secara umum.

Ada beberapa metode yang dapat digunakan oleh manajer untuk *Non-Descretionary Accrual* contohnya, metode depresiasi aktiva tetap misalnya satu mesin yang sama tetapi dihitung dengan dua cara yang berbeda atau umur ekonomis yang digunakan berbeda. Perbedaan tersebut metode dan estimasi tersebut mengakibatkan laba yang diperoleh akan berbeda pada akhir periode.

### **2) Manajemen Laba Riil**

Manajemen laba riil merupakan teknik manipulasi yang dilakukan sehari-hari melalui aktivitas perusahaan selama periode akuntansi yang diperkenalkan oleh Roychowdhury (2006) dalam Ningsih (2017:59). Campur tangan seorang manajer dalam proses pelaporan keuangan tidak hanya melalui metode-metode atau estimasi-estimasi akuntansi saja yang diterapkan dalam aktivitas perusahaan, melainkan dapat dilakukan melalui sebuah keputusan-keputusan atau kebijakan yang berhubungan dengan kegiatan operasional perusahaan.

Menurut Schipper (1989) dalam Isnaini et al., (2021:3), manajemen laba riil merupakan tindakan sengaja yang diambil oleh manajemen dalam proses pelaporan keuangan guna mendapatkan keuntungan bagi perusahaan dengan cara mengatur waktu untuk penjualan asset tetap dan *marketable securities* saat pendapatan perusahaan sudah dibawah ekspektasi manajemen.

Irawan & Apriwenni (2021:26), mendefinisikan bahwa manajemen laba rill merupakan penyimpangan dari sebuah praktek operasional perusahaan yang masih dianggap normal. Terdapat tiga aktivitas yang dilakukan oleh manajer dalam melakukan manajemen laba, namun jika manajer melakukan hal tersebut lebih insetif lagi daripada megoptimalkan strategi yang dibuat maka hal tersebut sudah termasuk dalam manajemen laba. Tiga cara tersebut sebagai berikut:

**a. Manipulasi Penjualan**

Manipulasi penjualan merupakan usaha untuk meningkatkan nilai penjualan pada periode tertentu dengan cara menawarkan diskon secara berlebihan atau memberikan syarat kredit barang yang longgar. Hal tersebut akan berpengaruh pada laba dan menurunkan arus kas periode saat itu.

Manipulasi penjualan juga dilakukan dengan menurunkan nilai penjualan perusahaan guna menghindari pembayaran pajak yang terlalu tinggi, hal ini termasuk dalam *tax planning* perusahaan, sehingga perusahaan dapat membayar pajak sesuai yang diinginkan oleh perusahaan.

**b. Penuruan beban-beban diskresionari**

Perusahaan dapat menurunkan pengeluaran saat periode berjalan dengan cara menurunkan beban iklan, administrasi dan umum, beban penjualan, dimana pengeluaran tersebut tidak langsung berpengaruh pada pendapatan periode tersebut. Metode ini dapat meningkatkan laba dan arus kas untuk periode saat itu, namun menurunkan laba dan arus kas untuk periode yang akan datang.

**c. Produksi yang berlebihan**

Manajer perusahaan dapat memproduksi lebih banyak daripada yang diperlukan dengan asumsi pada saat tersebut biaya tetap untuk produk tersebut pada posisi yang lebih rendah dari biasanya. Strategi ini dapat menurunkan biaya langsung (*cost of good sold*) dan

meningkatkan laba operasi. Sehingga beban perusahaan menjadi meningkat dan laba menjadi menurun. Hal ini dilakukan untuk menghindari kewajiban yang sifatnya memaksa seperti perpajakan atau bahkan pungutan lainnya.

### 2.1.2.3. Model Pengukuran Manajemen Laba

Seiring berkembangnya ilmu pengetahuan dan berbagai penelitian di bidang akuntansi terdapat beberapa model dalam pengukuran manajemen laba. Sulistyanto (2012:211) menjelaskan dalam bukunya terdapat beberapa pengukuran manajemen laba yang telah dikembangkan menurut para ahli dan telah banyak digunakan di berbagai penelitian, penelitian tersebut membandingkan teknik – teknik pengukuran manajemen laba yang ada. Berikut adalah beberapa model untuk mengukur manajemen laba:

#### 1. Model Healy (1985)

Model Healy (1985) memprediksi bahwa manajemen laba sistematis terjadi pada setiap periode. Model ini relative sangat sederhana karena hanya menggunakan komponen total akrual (*total accruals*) sebagai pendeteksi manajemen laba, sedangkan total akrual merupakan penjumlahan dari *discretionary accruals* dan *non discretionary accruals*. Dalam teorinya bahwa *discretionary accruals* merupakan unsur yang dapat diatur oleh manajerial, sedangkan *nondiscretionary accruals* merupakan unsur yang tidak dapat diatur dan tidak dapat direayasa oleh kebijakan perusahaan. Berikut merupakan formula untuk menghitung *total accruals* perusahaan.

$$TAC_{it} = NI_{it} - CFO_{it}$$

Sumber: Buku Manejemn Laba Teori dan Model Empiris, Sulistyanto (2012)

Setelah itu untuk mencari nilai *nondiscretionary accruals* maka dirumuskan dengan formula sebagai berikut:

$$NDA_t = \frac{\sum_t TAC_t}{TA}$$

Sumber: Buku Manejemn Laba Teori dan Model Empiris, Sulistyanto (2012)

Keterangan:

- TAC<sub>it</sub> : Total *Accruals* perusahaan i pada periode t  
NI<sub>it</sub> : *Net Income* perusahaan i pada periode t  
CFO<sub>it</sub> : *Cash from Operational* perusahaan i pada periode t  
NDA<sub>t</sub> : *Nondiscretionary accruals* pada periode t  
 $\sum_t TAC_t$  : Rata-rata total *accruals*  
TA : Total Asset

Selanjutnya mencari nilai *discretionary accruals* (DA) yang merupakan proksi dari manajemen laba, dengan formula yakni:

$$DA = TAC - NDA$$

Sumber: Buku *Manejemn Laba Teori dan Model Empiris*, Sulistyanto (2012)

Dimana *discretionary accruals* (DA) yaitu selisih dari total *accruals* dengan *nondiscretionary accruals*.

## 2. Model DeAngelo (1986)

Model DeAngelo (1986) memiliki kesamaan dengan model Healy (1985) namun dikembangkan kembali dengan menggunakan perubahan dalam total akrual (*change in total accruals*) sebagai proksi dari manajemen laba. Dengan formula sebagai berikut:

$$TAC_{it} = NI_{it} - CFO_{it}$$

Sumber: Buku *Manejemn Laba Teori dan Model Empiris*, Sulistyanto (2012)

Selanjutnya mencari nilai *nondiscretionary accruals* yang merupakan rata-rata total akrual (TAC) dibagi dengan total asset periode sebelumnya.

$$NDA_t = TAC_{t-1}$$

Sumber: Buku *Manejemn Laba Teori dan Model Empiris*, Sulistyanto (2012)

Keterangan:

- TAC<sub>it</sub> : Total *Accruals* perusahaan i pada periode t  
NI<sub>it</sub> : *Net Income* perusahaan i pada periode t  
CFO<sub>it</sub> : *Cash from Operational* perusahaan i pada periode t  
NDA<sub>t</sub> : *Nondiscretionary accruals* pada periode t

Dechow et al. (1995) dalam penjelasan Suyono (2017:310) model DeAngelo memiliki pandangan khusus dari model Healy (1985), dimana periode estimasi akrual nondiskresioner dibatasi pada pengamatan tahun sebelumnya. Jika akrual nondiskresioner konstan dari periode ke periode dan akrual diskresioner memiliki nilai rata – rata nol pada periode estimasi, maka model Healy (1985) dan model DeAngelo (1986) akan mengukur nilai nondiskresioner tanpa kesalahan dan sebaliknya. Selanjutnya mengukur nilai *discretionary accruals* (DA) yaitu selisih dari total *accruals* dengan *nondiscretionary accruals*.

$$DA = TAC - NDA$$

Sumber: Buku *Manejmn Laba Teori dan Model Empiris*, Sulistyanto (2012)

### 3. Model Jones (1991)

Model Jones (1991) merupakan model yang menyederhanakan anggapan bahwa akrual nondiskresioner bersifat konstan. Model yang disuguhkan mencoba mengendalikan efek perubahan ekonomi perusahaan terhadap akrual nondiskresioner. Berikut merupakan model Jones (1991):

$$NDA_{i,t} = \alpha_1 \frac{1}{TA_{i,t-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta REV_{i,t}}{TA_{i,t-1}} + \alpha_3 \frac{PPE_{i,t}}{TA_{i,t-1}}$$

Sumber: Buku *Manejmn Laba Teori dan Model Empiris*, Sulistyanto (2012)

Keterangan:

$NDA_t$  : *Nondiscretionary* pada tahun ke-t

$\alpha_1 \alpha_2 \alpha_3$  : Parameter spesifik perusahaan

$TA_{t-1}$  : Selisih asset pada tahun ke-t

$\Delta REV_t$  : Selisih pendapatan pada tahun ke-t

$PPE_t$  : Total asset (*property, plant, ewuity*) pada tahun ke-t

Setelah mengestimasi parameter spesifik perusahaan ( $\alpha_1 \alpha_2 \alpha_3$ ) maka dihasilkan persamaan untuk mengukur Total *Accruals*, sebagai berikut:

$$\frac{TAC_{i,t}}{TA_{i,t-1}} = \alpha_1 \left( \frac{1}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_2 \left( \frac{\Delta REV_t}{TA_{i,t-1}} \right) + \alpha_3 \left( \frac{PPE_t}{TA_{i,t-1}} + v_t \right)$$

Sumber: Buku Manejemen Laba Teori dan Model Empiris, Sulistyanto (2012)

Keterangan:

TAC<sub>t</sub> : Total *Accruals* pada tahun ke-t

Hasil dari model ini akan merefleksikan sekitar seperempat variasi total akrual, asumsi dari model Jones bahwa pendapatan bukan diskresioner. Model Jones menerjemahkan total akrual yang berhubungan dengan pendapatan, oleh karena itu model ini akan mengekstrak komponen akrual diskresioner, yang dapat menjadi penyebab serta keterbatasan model Jones ini karena estimasi manajemen laba menjadi bias terhadap nol. Selanjutnya menghitung nilai *discretionary accruals* yaitu antara selisih total akrual (TAC) dengan *nondiscretionary accruals* sebagai proksi manajemen laba. Dengan formula sebagai berikut:

$$DTA = TAC - NDTA$$

#### 4. Model Jones Dimodifikasi

Versi Jones dimodifikasi dalam studi empiris, dalam model modifikasi akrual nondiskresioner diperkirakan sebagai periode peristiwa manajemen laba. Perubahan pada model Jones asli yakni perubahan pendapatan disesuaikan dengan perubahan piutang pada periode peristiwa.

Dechow et al., 1995 yang dijelaskan oleh Suyono (2017:312) versi modifikasi Jones mengasumsikan bahwa semua perubahan yang terjadi dalam penjualan kredit pada periode peristiwa tersebut berasal dari manajemen laba, hal ini karena lebih mudah mengelola pengakuan pendapatan atas penjualan kredit daripada mengelola pengakuan pendapatan atas penjualan tunai. Beberapa penelitian menggunakan pengukuran dengan model Jones modifikasi seperti Tang & Fiorentina (2021:130) dan Irawan & Apriwenni (2021:28). Berikut merupakan formula perhitungan model Jones modifikasi:

$$TA_{it} = NI_{it} - CFO_{it}$$

Sumber: Buku Manejemen Laba Teori dan Model Empiris, Sulistyanto (2012)

Keterangan:

$TA_{it}$  : Total Accruals perusahaan i dalam periode ke t

$NI_{it}$  : Laba bersih perusahaan i dalam period ke t

$CFO_{it}$  : Arus kas dari aktivitas operasi perusahaan i dalam periode t

1. Mengestimasi Total Accruals dengan Ordinary Least Square dengan persamaan regresi.

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \beta_1 \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta Rev_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \varepsilon$$

Sumber: Buku Manejemen Laba Teori dan Model Empiris, Sulistyanto (2012)

Keterangan:

$TA_{it}$  : Total Accruals perusahaan i dalam periode ke t

$A_{it-1}$  : Total asset perusahaan i dalam period ke t-1

$\Delta Rev_{it}$  : Selisih pendapatan tahun berjalan perusahaan i dalam period ke t dengan tahun sebelumnya

$PPE_{it}$  : Property, plant, dan equipment atau jumlah asset perusahaan i dalam periode ke t

2. Berdasarkan koefisien regresi diatas, maka dapat ditentukan nondiscretionary accruals (NDA) dengan formula sebagai berikut.

$$NDA_{it} = \beta_1 \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta Rev_{it}}{A_{it-1}} - \frac{\Delta Rec_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right)$$

Sumber: Buku Manejemen Laba Teori dan Model Empiris, Sulistyanto (2012)

Keterangan:

$NDA_{it}$  : Nondiscretionary accruals perusahaan i periode ke t

$A_{it-1}$  : Total asset perusahaan i dalam period ke t-1

$\Delta Rev_{it}$  : Selisih pendapatan tahun berjalan perusahaan i dalam periode ke t dengan tahun sebelumnya

- $\Delta Rec_{it}$  : Selisih piutang usaha tahun berjalan perusahaan i dalam periode ke t dengan tahun sebelumnya
- $PPE_{it}$  : Property, plant, dan equipment atau jumlah asset perusahaan i dalam periode ke t

3. Mengukur manajemen laba ditentukan dengan *discretionary accruals* (DA), dengan formula sebagai berikut.

$$DA_{it} = \frac{TA_{it}}{A_{it-1}} - NDA_{it}$$

Sumber: Buku *Manejemn Laba Teori dan Model Empiris*, Sulistyanto (2012)

Keterangan:

- $DA_{it}$  : *Discretionary accruals* perusahaan i dalam periode ke t
- $TA_{it}$  : *Total Accruals* perusahaan i dalam periode ke t
- $NDA_{it}$  : *Nondiscretionary accruals* perusahaan i periode ke t
- $A_{it-1}$  : Total asset perusahaan i dalam period ke t-1

### 5. Model Dechow-Dichev (2002)

Dechow dan Dichev (2002) bahwa pengukuran didasari pada sebuah observasi bahwa akrual mampu menyesuaikan perubahan arus kas dari periode ke periode. Namun, akrual seringkali didasari dengan estimasi masa yang akan datang, yang jika terdapat kesalahan estimasi maka memerlukan penyesuaian dimasa yang akan datang (Dechow & Scharand, 2004:19). Berikut merupakan formula dari model Dechow-Dichev (2002):

$$E = CF + Accruals$$

Sumber: *Buku Earnings Quality*, Dechow and Schand (2004)

Formula diatas menjelaskan dimana laba sama dengan arus kas ditambah dengan akrual. Penjelasan prespektif akuntansi, arus kas (*Cashflows*) di kategorikan dengan arus kas tahun lalu ( $CF_{t-1}$ ), arus kas tahun berjalan (*Cashflows*) dan arus kas yang akan datang ( $CF_{t+1}$ ). Dengan begitu rumus laba (E) yang dirumuskan sebagai berikut:

$$E_t = CF_{t-1}^t + CF_t^t + CF_{t+1}^t + \varepsilon_{t+1}^t - \varepsilon_t^{t-1}$$

Sumber: *Buku Earnings Quality*, Dechow and Schand (2004)

Selanjutnya dari rumus diatas porsi akrual yang terdapat dalam laba atau *Accruals Total* ( $A_t$ ) di rumuskan dengan formula sebagai berikut:

$$A_t = CF_{t-1}^t - (CF_t^{t+1} + CF_t^{t-1}) + CF_{t+1}^t + \varepsilon_{t+1}^t - \varepsilon_t^{t-1}$$

Sumber: *Buku Earnings Quality, Dechow and Schand (2004)*

Kemudian perubahan modal kerja (*Working Capital*) diukur dengan formula sebagai berikut:

$$\Delta WC_t = b_0 + (b_1 \times CFO_{t-1}) + (b_2 \times CFO_t) + (b_3 \times CFO_{t+1}) + \varepsilon_t$$

Sumber: *Buku Earnings Quality, Dechow and Schand (2004)*

### 2.1.3. Pertumbuhan Penjualan

Suatu perusahaan dinyatakan tumbuh jika mengalami perubahan peningkatan ke arah yang lebih baik dalam aktivitas penjualannya atau operasinya. Manajemen mengevaluasi kinerja perusahaan dari tingkat penjualan yang dihasilkan pada periode akuntansi.

Turot (2019:23) pertumbuhan perusahaan dapat dilihat dari pertumbuhan penjualan dimana pertumbuhan tersebut sebagai tingkat stabilitas jumlah penjualan perusahaan setiap periodenya. Pertumbuhan penjualan juga merupakan signal yang baik untuk kreditor atau bank sebagai kreditor untuk memberikan pinjaman atau menambah jumlah utang kepada bank, dan juga signal yang baik untuk perubahan struktur modal yang dimana investor menaruh kepercayaan kepada perusahaan.

Anindya & Yuyetta (2020:8) pertumbuhan penjualan (*sales growth*) ialah sebuah tolak ukur yang menggambarkan perubahan persentasi tingkat penjualan dari masa ke masa. Peningkatan penjualan (*sales growth*) juga memberikan gambaran tentang peningkatan suatu laba sehingga pola pikir manajer akan terpusat untuk berbagai cara mengoptimalkan sebuah hasil.

Sujoko dan Soebianto (2007:44) dalam Zakia et al., (2019:31) pertumbuhan penjualan merupakan asumsi tentang peluang bisnis yang terdapat dipasar dan harus dimanfaatkan oleh perusahaan. Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi akan cenderung lebih membutuhkan dana dari sumber eksternal yang cukup besar. Tingginya tingkat penjualan juga memengaruhi tingkat

laba dan kesempatan ini menunjang pertumbuhan perusahaan dan nilai perusahaan dimata investor.

Pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) dihitung dengan selisih penjualan pada periode akhir pada periode sebelumnya (Kasmir, 2016:118), jika selisih pertumbuhan penjualan semakin tinggi maka tingkat pertumbuhan semakin baik. Formula pertumbuhan penjualan juga digunakan di beberapa penelitian sebelumnya Irawan & Apriwenni, (2021:28), Istianingsih (2017:1133), Tang & Fiorentina (2021:130)

$$\text{Pertumbuhan Penjualan (PP)} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}}$$

Sumber: Buku Pengantar Manajemen Keuangan: Edisi Kedua, Kasmir (2016)

#### 2.1.4. Profitabilitas

Gunawan et al., (2015:2) menjelaskan bahwa profitabilitas merupakan keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan laba. Laba menjadi tolak ukur perusahaan untuk mengetahui kinerja perusahaan, hal ini berpengaruh terhadap rasio profitabilitas perusahaan.

Dewi & Suryanawa, (2019:63) menjelaskan bahwa profitabilitas adalah salah satu motivasi manajer dalam mempercantik laba yang terdapat pada laporan keuangan, hal ini dikarenakan tingkat profitabilitas mencerminkan sebuah kinerja manajemen terhadap modal yang diberikan oleh pemilik kepada sang manajer.

Purnama, (2017:2) menjelaskan dalam penelitiannya faktor manajemen laba adalah profitabilitas dimana ada kaitannya dengan motivasi *bonus plan hypothesis*. Karena semakin tinggi profitabilitas maka semakin baik kinerja manajerial perusahaan, maka semakin tinggi pula bonus yang akan di dapatkan oleh seorang manajer.

Profitabilitas menjadi rasio yang sering digunakan dalam pengukuran manajemen laba karena mempunyai fungsi yang dijelaskan menurut Kasmir, (2016:114) yaitu:

1. Sebagai alat ukur kinerja perusahaan dalam menghasilkan laba dari jumlah modal yang dimiliki oleh perusahaan.

2. Sebagai alat banding posisi laba yang dimiliki tahun ini (saat ini) dan periode sebelumnya.
3. Sebagai sarana evaluasi para *stakeholder* karena data laba yang tersaji dari tahun ke tahun.
4. Mengetahui berapa besar laba yang dihasilkan dari kepemilikan asset dan modal perusahaan.
5. Sebagai alat ukur atas margin laba kotor yang dihasilkan atas penjualan bersih, margin laba operasional atas penjualan bersih, serta margin laba bersih atas penjualan bersih.

Terdapat dua perhitungan rasio profitabilitas yang sering digunakan untuk mengukur efisiensi perusahaan dalam memperoleh laba, yaitu *Return on Equity* (ROE) dan *Return on Asset* (ROA). *Return on Equity* mencerminkan sejauh mana kinerja modal menghasilkan laba, semakin tinggi ROE maka semakin efisien kinerja modal dalam menghasilkan laba. Sedangkan *Return on Asset* mencerminkan sejauh mana kinerja asset dalam menghasilkan laba, semakin tinggi ROA maka semakin baik pengelolaan asset dalam menghasilkan laba perusahaan. Berikut formula dari *Return on Asset* (Kasmir 2016:112) yang digunakan juga pada penelitian sebelumnya yang diteliti oleh Agustia et al., (2018:68) Hasty & Herawaty (2017:12) Lestari & Wulandari (2019:22)

$$ROA = \frac{Net\ Income}{Total\ Asset}$$

Sumber: Buku Pengantar Manajemen Keuangan: Edisi Kedua, Kasmir (2016)

Berikut formula untuk mencari *Return on Equity* (Kasmir 2016:112) yang terdapat juga pada penelitian sebelumnya oleh Artawan, et al., (2020:106):

$$\text{Return On Asset (ROE)} = \frac{Laba\ bersih}{total\ ekuitas}$$

Sumber: Dasar-Dasar Analisis Laporan Keuangan, Hidayat (2018)

#### 2.1.5. *Leverage*

Agustia et al., (2018:66) rasio *leverage* merupakan alat ukur seberapa besar perusahaan di biaya oleh utang, penggunaan rasio *leverage* di klaim lebih

menguntungkan daripada biaya penggunaan asset dan sumber modal lainnya, dengan demikian *leverage* lebih menguntungkan para pemegang saham.

Hertika *et al.*, (2020:145) mendefinisikan rasio *leverage* merupakan rasio yang didapat dari seberapa besar perusahaan dibiayai oleh utang, .

Wanri & Erinoss, (2021:207) *leverage* adalah suatu penggunaan utang untuk membiayai pembelian asset dengan tujuan pendapatan atau *gain* yang diperoleh dari operasional asset baru akan melebihi biaya pinjaman. *Leverage* juga sebagai rasio yang diperhatikan oleh kreditor karena akan menjadi batasan pemberian utang kepada debiturnya

Yanti & Setiawan, (2019:716) perusahaan dengan rasio *leverage* yang rendah memudahkannya untuk mendapatkan investor karena tekanan dan risiko yang didapatkan oleh perusahaan sangat kecil, sedangkan perusahaan dengan rasio *leverage* yang tinggi memiliki risiko dan tekanan yang cukup besar bagi perusahaan

Perusahaan dengan penggunaan utang yang terlalu tinggi juga akan membahayakan perusahaan itu sendiri karena dapat terjebak dalam utangnya sendiri karena sulit untuk membayar pokok utangnya serta biaya bunganya (*extreme leverage*).

Rasio *leverage* memiliki fungsi sebagai bahan analisis, berikut ini adalah manfaat dari rasio *leverage*:

1. Menaksir kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajibannya dalam melakukan pembayaran yang bersifat dan dalam jangka waktu tertentu seperti angsuran pokok pinjaman dan biaya bunganya.
2. Menilai posisi perusahaan terhadap kewajiban kepada kreditor.
3. Menilai seberapa besar nilai utang terhadap kinerja asset.
4. Menilai pembelian asset yang dibiayai oleh utang.
5. Menilai dan mengukur berapa besar setiap bagian dari modal dan asset perusahaan yang dijadikan sebagai jaminan perusahaan
6. Mengetahui seberapa besar nilai utang yang akan jatuh tempo.
7. Mengukur keseimbangan antara nilai asset tetap dan modal perusahaan.

Terdapat beberapa rasio yang dapat digunakan serta mengukur rasio *leverage*, diantaranya yaitu:

**a. Debt to Equity Ratio (DER)**

Brigham dan Houston (2010) menjelaskan dalam Artawan et al., (2020:106) bahwa *Debt to Equity Ratio* menunjukkan perbandingan antara seluruh total utang didalamnya termasuk utang lancar dan jangka panjang dengan nilai keseluruhan ekuitas yang dimiliki perusahaan. Semakin tinggi rasio ini berarti utang yang dimiliki perusahaan melebihi dari total ekuitas perusahaan. Sebaliknya, semakin kecil nilai rasio yang dihasilkan berarti perusahaan semakin baik karena utang tidak melebihi nilai ekuitas yang dimiliki oleh perusahaan. Berikut merupakan formulasi untuk mengukur nilai *Debt to Equity Ratio* (Hidayat, 2018:47) yakni:

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

Sumber: *Dasar-Dasar Analisis Laporan Keuangan, Hidayat (2018)*

**b. Debt to Asset Ratio (DAR)**

Wanri & Erinos, (2021:208) berpendapat bahwa rasio ini mengukur perbandingan antara keseluruhan utang termasuk utang jangka panjang dan utang jangka pendek dengan jumlah asset yang dimiliki oleh perusahaan. Rasio DAR menunjukkan seberapa besar asset yang dimiliki oleh perusahaan dibiayai oleh utang. Jika nilai rasio DAR semakin rendah maka tingkat keamanan dalam pembiayaan utang semakin baik, sebaliknya jika semakin tinggi rasio DAR maka semakin tinggi pula asset membiayai utang perusahaan. Berikut merupakan formula untuk mengukur besar kecilnya rasio DAR suatu perusahaan (Hidayat, 2018:47) yakni:

$$DAR/LEV = \frac{\text{Liabilities}}{\text{Asset}}$$

Sumber: *Dasar-Dasar Analisis Laporan Keuangan, Hidayat (2018)*

**2.2. Review Hasil Penelitian Terdahulu**

Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini maka dibutuhkan penelitian terdahulu sebagai alat ukur kekurangan, kebenaran dan kejelasan suatu

penelitian yang akan dijadikan pembandingan. Oleh karena itu penulis memaparkan beberapa hasil penelitian yang dijadikan tolak ukur untuk dipelajari lebih jauh. Dari judul yang dibahas mengenai “Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas dan *Leverage* terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Pertambangan Batubara Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2017 – 2020”

Hapsoro & Annisa (2017:99) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa variable pertumbuhan perusahaan yang diproksikan dengan perubahan nilai total asset menunjukkan hasil yang positif terhadap manajemen laba. Metode pada penelitian tersebut menggunakan purposive sampling pada 74 perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan pengukuran analisis menggunakan regresi linier berganda.

Ningsih (2019:386) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa variabel profitabilitas berpengaruh positif terhadap manajemen laba sedangkan variabel pertumbuhan perusahaan yang di proksikan dengan perubahan nilai aktiva tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Hal ini dikarenakan pertumbuhan perusahaan yang diproksikan dengan perubahan asset tidak menjadi sasaran utama dalam analisis investor dan tidak banyak merubah nilai laba sedangkan pertumbuhan perusahaan yang diukur dari perubahan penjualan berpengaruh langsung terhadap nilai laba. Metode analisis pada penelitian tersebut menggunakan analisis regresi data panel dengan sample perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017 pada sektor pertambangan.

Tang & Fiorentina (2021:136) dalam penelitiannya yang menggunakan metode analisis regresi data panel menunjukkan hasil pengujian bahwa pertumbuhan perusahaan, ukuran dewan direktur, ukuran auditor, rasio lancar, dan kepemilikan direktur utama tidak memiliki pengaruh signifikan. Sedangkan *leverage*, ukuran perusahaan, arus kas operasional dan perputaran asset perusahaan memiliki pengaruh signifikan negatif terhadap manajemen laba. Jabatan direktur serta utang jangka panjang dan pendek memiliki pengaruh signifikan positif. Metode analisis yang digunakan adalah metode regresi data panel dan metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dalam periode 2015-2019 kecuali

perusahaan keuangan dan perusahaan yang tidak memiliki kelengkapan laporan keuangan.

Wardani & Isbela (2017:99) dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa variabel *leverage* berpengaruh signifikan positif terhadap manajemen laba, sedangkan variabel profitabilitas tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Metode analisis yang digunakan pada penelitian tersebut regresi linier berganda dengan menggunakan metode *purposive sampling* pada perusahaan yang terdaftar di BEI periode 2012-2016.

Anindya & Yuyetta (2020:11) mengemukakan bahwa variabel *leverage*, ukuran perusahaan, dan profitabilitas tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap manajemen laba sedangkan variabel *sales growth* memiliki pengaruh signifikan positif terhadap manajemen laba. Pengumpulan data penelitian tersebut menggunakan teknik *purposive sampling* selama periode 2016-2018 dengan metode analisis menggunakan asumsi klasik dan regresi linier berganda.

Hanisa & Rahmi (2021:323) mengemukakan bahwa kualitas audit dan pertumbuhan perusahaan berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba sedangkan rasio *leverage* tidak memiliki hasil yang signifikan terhadap manajemen laba. Objek dalam penelitian tersebut adalah perusahaan non jasa keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia untuk 2016-2018 dengan sampel sebanyak 93 perusahaan dengan menggunakan metode analisis regresi linier berganda.

Febria (2020:65) mengemukakan bahwa variabel *leverage* dengan proksi *debt equity ratio* dan variabel kepemilikan manajerial tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap manajemen laba sedangkan variabel profitabilitas dengan proksi *return on asset* berpengaruh positif terhadap manajemen laba. Penelitian tersebut dilakukan pada perusahaan pertambangan sebanyak 23 sample menggunakan metode *purposive sampling* dengan alat bantu analisis yaitu regresi data panel dengan pemilihan model dengan uji coba chow menggunakan aplikasi E-Views.

Karina & Sufiana (2020:53) mengungkapkan bahwa variabel komite audit, ukuran komite audit, independensi komite audit, keahlian komite audit, rapat komite audit, skor efektivitas komite audit dan variabel ukuran dewan direksi, independensi dewan direksi, independensi ketua direksi, rapat dewan direksi, dan

masa jabatan CEO tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap manajemen laba sedangkan variabel reputasi audit, masa jabatan audit, *leverage*, arus kas operasional memiliki pengaruh signifikan negative terhadap manajemen laba dan variabel ukuran perusahaan, oportunity pertumbuhan dan profitabilitas memiliki pengaruh signifikan positif terhadap manajemen laba. Penelitian tersebut menggunakan metode *purposive sampling* pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2013-2017, data penelitian tersebut diolah menggunakan aplikasi IBM SPSS.

Ernayani et al. (2020:363) mengungkapkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap praktik manajemen laba, sedangkan *leverage*, profitabilitas dan kepemilikan publik secara parsial berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap praktik manajemen laba. Metode analisis yang digunakan adalah regresi logistik, penggunaan metode ini karena variabel terikat merupakan variabel dummy.

Turot, 2019:26 mengungkapkan bahwa variabel pengaruh kebijakan dividen, kepemilikan manajemen, kepemilikan institusi asing, kepemilikan public secara parsial tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Sedangkan variabel pertumbuhan penjualan dan freecash flow secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap manajemen laba. Sampel yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2010-2015.

Hertika et al. (2020:151) mengungkapkan bahwa tata kelola, financial *leverage*, profitabilitas perusahaan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap praktik manajemen laba, namun sektor industri mempengaruhi dalam praktik manajemen laba. Penelitian tersebut menggunakan *purposive sampling* dan menggunakan analisis regresi linier berganda dengan menggunakan software SPSS dan data yang digunakan ialah data sekunder yaitu perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015-2018.

Witcher (2020:110) mengungkapkan bahwa *debt to equity ratio* berpengaruh positif pada praktik manajemen laba, sedangkan *return on equity*, *net profit margin* dan pertumbuhan perusahaan tidak berpengaruh terhadap praktik manajemen laba. Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah metode

regresi logistik pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dalam periode 2016-2018.

Fan & Song (2017:12) mengungkapkan variabel akrual, pengeluaran diskresioner, ukuran perusahaan, perputaran asset, *leverage*, *market to book value*, *big four* audit tidak berpengaruh terhadap manajemen laba, sedangkan variabel marketisasi, produksi abnormal, arus kas operasional berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian tersebut menggunakan regresi linier berganda dengan sampel sebanyak 400 perusahaan publik yang terdaftar di Bursa Efek Shanghai dan Shenzhen.

Kliestik et al. (2020:6) mengungkapkan bahwa variabel inflasi berpengaruh positif terhadap manajemen laba. Sampel pada penelitian tersebut adalah semua perusahaan yang terdapat dalam Visegrád Group yaitu Republik Ceko, Hungaria, Polandia dan Slovakia dengan data yang terdaftar di Bureau van Dijk pada periode 2014-2017, metode analisis yang digunakan adalah uji Kruskal wallis non parametrik.

Nguyen & Duong, (2020:46) mengungkapkan bahwa variable ukuran perusahaan dan rasio profitabilitas berpengaruh positif terhadap manajemen laba sedangkan variabel *big four* audit berpengaruh signifikan negative terhadap manajemen laba. Metode analisis pada penelitian tersebut menggunakan regresi linier berganda dengan sampe perusahaan 52 perusahaan yang terdaftar pada pasar saham Vietnam periode 2015-2017.

### **2.3. Kerangka Konseptual Penelitian**

#### **2.3.1. Kerangka Fikir**

Mengacu pada latar belakang penelitian dan rumusan masalah yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, berikut ini akan dijabarkan kerangka fikir penelitian ini. Kerangka fikir merupakan model konseptual akan teori yang saling berkaitan satu dengan yang lainnya terhadap berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Dalam penelitian ini terdapat beberapa pengaruh yang didukung pula oleh berbagai teori dan informasi yang bersumber pada berbagai laporan ilmiah, hasil penelitian, serta jurnal penelitian yang relevan dengan penelitian ini. Adapun variabel-variabel yang diamati dalam penelitian ini

meliputi variabel pertumbuhan penjualan, profitabilitas, *leverage* serta manajemen laba.

Pertumbuhan penjualan merupakan *independent variable* pertama ( $X_1$ ) sebagai faktor penentu laba atau rugi sebuah perusahaan, karena semakin besar pendapatan perusahaan ditambah dengan pertumbuhan yang signifikan membuat biaya produksi yang dikeluarkan juga lebih besar dan berpengaruh pada laba, hal ini memotivasi manajer untuk melakukan manajemen laba dengan tujuan tertentu.

Profitabilitas merupakan *independent variable* kedua ( $X_2$ ) sebagai pengukur kemampuan perusahaan dalam mengelola asset dalam menghasilkan laba perusahaan. Rasio profitabilitas juga menggambarkan tingkat efektivitas kinerja perusahaan, hal ini dapat dilihat dari laba yang dihasilkan dari tingkat penjualan dan investor yang menanamkan modalnya di perusahaan. Semakin tinggi profitabilitas yang dihasilkan maka kinerja dan kemampuan manajemen dalam menghasilkan laba semakin baik dan sebaliknya.

*Leverage* merupakan *independent variable* ketiga ( $X_3$ ) sebagai pengukur rasio utang dimana *leverage* yang tinggi mengartikan tingkat liabilitas perusahaan yang tinggi juga. Hal ini memicu perusahaan untuk melakukan manajemen laba dengan cara menggeser laba masa depan ke masa sekarang. Hal ini dilakukan untuk menghindari nilai yang buruk dimata investor dan menghindari kesulitan mendapatkan kredit dari para kreditor.

Manajemen laba merupakan *dependent variable* ( $Y$ ) yang dilakukan oleh perusahaan atas dorongan oportunistik yang bertujuan untuk mengelola laba agar laba yang diinginkan sesuai dengan tujuan perusahaan bahkan tujuan pemilik. Pengukuran manajemen laba dalam penelitian ini dengan proksi *discretionary accruals*. *Discretionary Accruals* merupakan komponen dari hasil rekayasa akrual manajemen dengan memanfaatkan kelonggaran dalam estimasi dan bebas menentukan metode standar akuntansi.

Berikut ini adalah bagan yang menggambarkan hubungan antara variabel independen yaitu pertumbuhan penjualan, profitabilitas dan *leverage* dengan variabel dependen yaitu manajemen laba. Hubungan antar variabel dalam penelitian ini, yaitu:

**a. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Manajemen Laba**

Pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) salah satu upaya perusahaan dalam mengukur perubahan tingkat penjualan dari periode ke periode. Tinggi rendahnya pertumbuhan penjualan (*sales growth*) dihitung dengan perbandingan penjualan saat ini dengan periode sebelumnya. Tinggi rendahnya pertumbuhan tidak menjamin sebuah perusahaan tidak melakukan manajemen laba, karena perusahaan memiliki tujuannya masing-masing.

Teori tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan Anindya & Yuyetta, (2020:8); Zakia et al., (2019:35); Turot, (2019:26); Astari & Suryanawa, (2017:315) bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap manajemen laba, bahkan ketika tingkat pertumbuhan penjualan sedang tinggi maka peluang untuk melakukan manajemen laba juga semakin besar, sehingga tinggi atau kecilnya pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh karena disesuaikan dengan *trend* penjualan pada periode itu.

Sedangkan bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Istianingsih, (2017:1136) dimana dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap manajemen laba.

Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang telah dipaparkan diatas, maka jawaban sementara peneliti adalah bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap manajemen laba.

**b. Pengaruh Profitabilitas terhadap Manajemen Laba**

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari asset yang dimilkinya. Semakin tinggi nilai profitabilitas maka semakin baik pula kinerja manajemen dan hal tersebut merupakan signal yang baik untuk para investor dalam mempertahankan sahamnya pada perusahaan, namun sebaliknya jika nilai profitabilitas semakin buruk hal ini juga menjadi signal buruk bagi para investor karena perusahaan tidak mampu mengelola dengan baik asset yang dimiliki oleh perusahaan.

Menurut Yanti & Setiawan, (2019:718) rasio profitabilitas juga digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan sebuah keputusan. Tinggi atau rendahnya nilai rasio profitabilitas menjadi perhatian bagi pihak-pihak yang berkepentingan seperti pemerintah, *stakeholder*, dan kompensasi yang diharapkan dari keuntungan tersebut.

Teori tersebut didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Hasty & Herawaty, (2017:3); Yanti & Setiawan, (2019:731) & Febria, (2020:73) variabel profitabilitas berpengaruh positif terhadap manajemen laba. Perusahaan dengan nilai profitabilitas tinggi dan stabil cenderung melakukan tindakan manajemen laba. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Fathihani & Nasution, (2021:52); Hertika et al., (2020:131) variabel profitabilitas tidak berpengaruh terhadap manajemen laba, menurutnya semakin kecil profitabilitas yang dihasilkan oleh perusahaan maka peluang untuk melakukan manajemen laba semakin tinggi. Karena tinggi rendahnya rasio profitabilitas yang dihasilkan oleh perusahaan berkaitan dengan tujuan yang ingin dicapai dan nilai profitabilitas tetap berada posisi yang aman, maka itu sering dilakukan manajemen laba.

Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang telah dipaparkan diatas, maka jawaban sementara dalam penelitian ini adalah bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap manajemen laba.

### **c. Pengaruh *Leverage* terhadap Manajemen Laba**

Rasio *leverage* merupakan perbandingan antara total asset dengan utang yang dimiliki perusahaan. Semakin tinggi rasio *leverage* maka akan berpengaruh buruk pada perusahaan karena risiko yang dihadapi oleh perusahaan semakin tinggi dalam memenuhi pembayaran kewajiban utangnya serta biaya bunga pinjaman. Hal ini juga menggambarkan kinerja perusahaan yang buruk dalam mengatur asset atau modal yang dimilikinya.

Watt dan Zimmerman dalam Wardani & Isbela, (2017:101) menyatakan dalam *debt covenant hypothesis* bahwa semakin dekat perusahaan dalam melakukan pelanggaran utang yang berfokus pada

angka laba maka manajer cenderung lebih melakukan prosedur akuntansi yang memindahkan laba periode yang akan datang ke periode berjalan. Hal ini dilakukan agar mendapatkan kelonggaran batas kredit.

Ketika manajemen ingin meningkatkan kinerjanya, maka perlu juga tambahan modal dari pihak luar dan dalam jumlah yang cukup besar pula. Semakin tinggi rasio *leverage* memotivasi manajemen untuk melakukan tindakan manajemen laba. Dengan melakukan manajemen laba akan membuat *bottom line* laporan keuangan menjadi posisi untung, dan perusahaan mendapatkan kepercayaan untuk melakukan perjanjian utang dengan kreditur maupun bank dalam memberikan pinjaman.

Teori diatas dengan penelitian yang dilakukan oleh Agustia et al., (2018:71); Yanti & Setiawan, (2019:731) menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Setiap kenaikan *leverage* maka variabel perataan laba akan naik sebesar nilai *leverage*. Sebaliknya jika *leverage* menurun maka variabel perataan laba akan turun juga sebesar nilai *leverage*. Namun berbeda dengan penelitian dilakukan oleh Dewi & Suryanawa, (2019:75); Febria, (2020:74) menunjukkan bahwa variabel *leverage* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba.

Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang sudah dipaparkan diatas, maka jawaban sementara dalam penelitian ini adalah bahwa *leverage* berpengaruh terhadap manajemen laba.

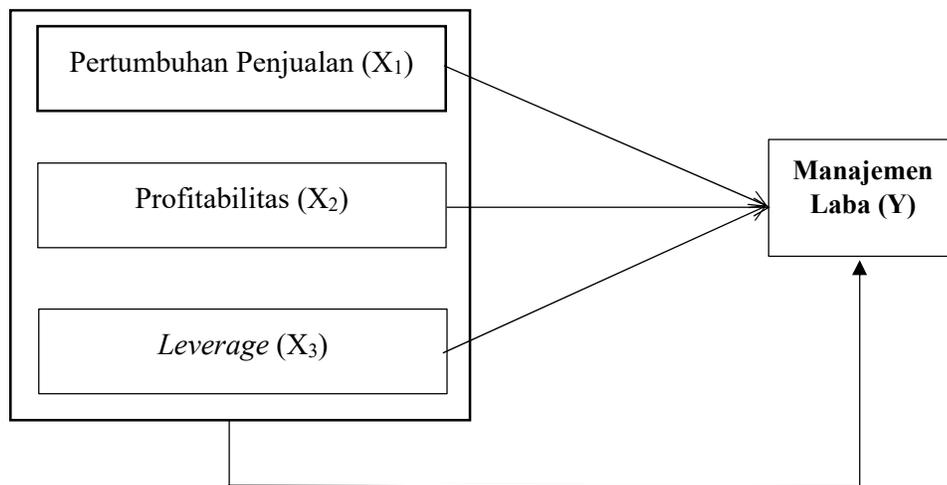
#### **d. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas dan *Leverage* terhadap Manajemen Laba**

Laporan keuangan yang dihasilkan perusahaan merupakan hasil akhir dari manajemen perusahaan. Pentingnya rasio pertumbuhan penjualan, rasio profitabilitas dan rasio *leverage* ternyata sangat berpengaruh dalam memprediksi sebuah perusahaan melakukan manajemen laba atau tidak pada laporan keuangan yang dihasilkan. Dan hal ini berpengaruh terhadap minat investor dan kelangsungan hidup sebuah perusahaan juga.

Penelitian yang dilakukan oleh Hapsoro & Annisa, (2017:99) menyatakan bahwa variabel Kualitas Audit, *Leverage* dan *Growth* secara simultan berpengaruh terhadap manajemen laba.

Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang sudah dipaparkan diatas, maka jawaban sementara dalam penelitian ini adalah bahwa pertumbuhan penjualan, profitabilitas dan *leverage* berpengaruh terhadap manajemen laba.

Untuk mengetahui pengaruh *independent variable* dengan *dependent variable* ada atau tidaknya maka dilakukan pengujian terhadap hipotesis yang akan diajukan pada penelitian ini. Metode pengujian hipotesis dilakukan secara individual maupun secara bersamaan. Yang pertama uji statistik t untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh *independent variable* secara individual dalam menerangkan *dependent variable*. Lalu yang kedua uji statistik F untuk mengetahui apakah semua variabel yang dimasukkan kedalam model memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap *dependent variable*. Dari uji statistik F yang dilakukan maka peneliti akan mencari koefisien determinasi ( $R^2$ ) untuk mengetahui hasil dan menarik kesimpulan dari variasi *dependent variable*.



**Gambar 1.1**  
**Kerangka Fikir**

### 2.3.2. Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu jawaban sementara atas perumusan masalah dalam sebuah penelitian yang disajikan dalam kalimat pertanyaan. Hipotesis dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan belum tentu benar maka dari itu harus dibuktikan kebenarannya melalui hipotesis tersebut. Adapun hipotesis yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

- H<sub>1</sub> : Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap manajemen laba
- H<sub>2</sub> : Profitabilitas berpengaruh terhadap manajemen laba
- H<sub>3</sub> : *Leverage* berpengaruh terhadap manajemen laba
- H<sub>4</sub> : Pertumbuhan penjualan, profitabilitas dan leverage secara simultan berpengaruh terhadap manajemen laba