

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. *Earnings Management*

##### 2.1.1 Definisi *Earnings Management*

Pada dasarnya, *earnings management* memiliki beberapa definisi, antara lain:

Menurut Scott (2012:325) *earnings management* adalah:

*“Earnings management is the choice by a manager of accounting policies or actions affecting earnings, so as to achieve some specific reported earnings objectives”*.

Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa *earnings management* adalah pilihan yang dilakukan oleh manajer dalam pemilihan kebijakan akuntansi atau tindakan yang dapat mempengaruhi laba, yang bertujuan untuk mencapai beberapa tujuan dalam pelaporan laba.

Menurut Schipper dalam Usman Sastradipraja (2010:33) mendefinisikan *earnings management* sebagai berikut:

*“Earnings Management merupakan intervensi manajemen dengan sengaja dalam proses penentuan laba, biasanya untuk memenuhi tujuan pribadi”*

Sedangkan menurut Kieso (2011) mendefinisikan:

*“Earnings Management is often defined as the planned timing of revenues, expenses, gains, and losses to smooth out bumps in earnings”*.

Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa *earnings management* sering didefinisikan sebagai perencanaan waktu dalam pengakuan pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian untuk meratakan laba yang berfluktuasi.

Badruzaman (2013) mendefinisikan *earnings management* sebagai berikut:

“*Earnings management* adalah cara yang ditempuh oleh manajemen dalam mengelola perusahaan melalui pemilihan kebijakan akuntansi tertentu dengan meningkatkan atau menurunkan laba bersih untuk kepentingan pribadi”

Berdasarkan beberapa definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa *earnings management* merupakan tindakan yang dilakukan oleh manajer dengan cara memanipulasi laba dalam laporan keuangan dengan pemilihan kebijakan akuntansi untuk mencapai tujuan tertentu, baik untuk kepentingan pribadi maupun perusahaan.

### **2.1.2 Klasifikasi *Earnings Management***

Klasifikasi *Earnings Management* menurut Sastradipraja (2010:33), adalah sebagai berikut:

#### *1. Cosmetic Earnings Management*

*Cosmetic Earnings Management* terjadi jika manager memanipulasi akrual yang tidak memiliki konsekuensi *cash flow*. Teknik ini merupakan hasil dari kebebasan dalam aplikasi akuntansi akrual yang mungkin terjadi. Standar akuntansi keuangan dan mekanisme pengawasan mengurangi kebebasan ini tetapi tidak mungkin untuk meniadakan pilihan karena kompleksitas dan keragaman aktivitas usaha. Akuntansi akrual yang membutuhkan estimasi dan pertimbangan (*judgements*) menyebabkan kebebasan manajer dalam menetapkan angka akuntansi. Meskipun kebebasan ini memberikan kesempatan bagi manajer untuk menyajikan gambaran aktivitas usaha perusahaan yang lebih informatif, kebebasan ini

juga memungkinkan mereka mempercantik laporan keuangan (*window-dress financial statement*) dan mengelola *earnings*.

## 2. *Real Earnings Management*

*Real Earnings Management* terjadi jika manajer melakukan aktivitas dengan konsekuensi *cash flow*. Insentif untuk melakukan *earnings management* mempengaruhi keputusan *investing* dan *financing* oleh manajer. *Real earnings management* lebih bermasalah dibandingkan dengan *cosmetic earnings management* karena mencerminkan keputusan usaha yang seringkali mengurangi kekayaan pemegang saham.

### 2.1.3 Pola *Earnings Management*

Banyak cara yang dapat dilakukan oleh manajer untuk mempengaruhi waktu, jumlah, atau makna transaksi dalam pelaporan keuangan dengan melakukan pemilihan metode akuntansi dan accounting judgement (Sari, 2005) dalam Kencana (2013:7). Menurut Scott (2003:383), terdapat beberapa pola dalam melakukan *earnings management*, yaitu:

#### 1. *Taking a Big Bath*

*Taking a Big Bath* dilakukan apabila adanya pergantian pimpinan lama kepada pimpinan yang baru sedangkan terjadi kondisi buruk yang tidak menguntungkan dan tidak dapat dihindari pada periode berjalan, sehingga pemimpin yang baru akan melakukan tindak *taking a big bath* dengan cara mengakui biaya-biaya pada periode yang akan datang

dan kerugian pada periode berjalan. Hal ini akan menyebabkan peningkatan profitabilitas yang akan dilaporkan di masa mendatang.

2. Meminimumkan Laba (*Income Minimization*)

Manajer akan meminimumkan laba ketika perusahaan memperoleh profitabilitas yang tinggi dengan tujuan manajer agar tidak mendapat perhatian secara politis dan juga dapat memperoleh bonus sesuai dalam wilayah bogey dan caps. Kebijakan yang diambil dapat berupa pembebanan biaya iklan, riset dan pengembangan yang cepat dan sebagainya.

3. Memaksimumkan Laba (*Income Maximization*)

Manajer biasanya akan memaksimumkan laba dengan tujuan agar mendapatkan bonus sesuai dengan perjanjian dengan mendapatkan laba tertentu. Tindakan ini dapat dilakukan berupa mengakui pendapatan-pendapatan yang diperoleh pada masa mendatang dan menunda pengakuan laba pada periode berjalan.

4. Perataan Laba (*Income Smoothing*)

Perataan laba dilakukan dengan cara menaikkan atau menurunkan laba untuk menghindari fluktuasi laba agar laba yang dilaporkan seolah-olah terlihat stabil dan tidak berisiko tinggi. Manajer biasanya melakukan perataan laba pada periode perjanjian hutang, atau pada saat penawaran saham perdana.

#### 2.1.4 Motivasi *Earnings Management*

Scott (2012) menjelaskan bahwa motivasi manajer perusahaan dalam melakukan *earnings management* adalah :

1. Perencanaan Bonus (*Bonus Purpose*), hipotesis rencana bonus (*bonus plan hypothesis*) menyatakan bahwa manajer-manajer perusahaan yang menggunakan rencana bonus akan memaksimalkan pendapatan tahun berjalan mereka. Manajer yang bekerja di perusahaan dengan rencana bonus akan berusaha mengatur laba yang di laporkan agar dapat memaksimalkan bonus yang diterimanya.
2. Kontrak Hutang Jangka Panjang (*Debt Covenant*), motivasi *debt covenant* yaitu semakin dekat suatu perusahaan ke pelanggaran perjanjian hutang maka manajer cenderung akan memilih metode akuntansi yang dapat memindahkan laba periode mendatang ke periode berjalan sehingga dapat mengurangi kemungkinan perusahaan mengalami pelanggaran kontrak.
3. Motivasi Politik (*Political Motivation*), perusahaan yang mendapatkan laba besar cenderung menurunkan laba untuk menghindari biaya politik dan memperoleh kemudahan mendapatkan fasilitas dari pemerintah misalnya subsidi.
4. Motivasi Pajak (*Taxation Motivation*), membayar pajak merupakan salah satu kewajiban yang harus dilakukan oleh perusahaan.

Perusahaan cenderung akan menurunkan laba yang dilaporkan agar dapat meminimalkan pajak yang dibayarkan kepada pemerintah.

5. Pergantian CEO, pimpinan atau manajer yang akan habis masa penugasannya atau *pension* akan melakukan strategi memaksimalkan laba untuk meningkatkan bonusnya. Demikian pula dengan pimpinan atau manajer yang kerjanya kurang baik, ia cenderung akan memaksimalkan laba untuk mencegah atau membatalkan pemecatannya.
6. Penawaran Saham Perdana (*Initial Public Offering*), saat perusahaan *go public*, informasi keuangan merupakan sumber informasi yang penting bagi calon investor. Informasi yang di dapatkan oleh calon investor menilai seberapa baik perusahaan yang akan mempengaruhi keputusan calon investor, maka dari itu manajer berusaha untuk menaikkan laba yang dilaporkan.

### **2.1.5 Teknik *Earnings Management***

Tindakan *earnings management* dapat dilakukan dalam beberapa cara agar memenuhi kepentingan pribadi. Menurut Badruzaman (2013), beberapa teknik untuk melakukan *earnings management* adalah sebagai berikut:

#### *a. Earnings Management within Boundary of GAAP*

- 1) Perubahan metode penyusutan
- 2) Perubahan masa manfaat asset yang akan disusutkan
- 3) Perubahan estimasi nilai sisa asset yang disusutkan

- 4) Penentuan penyisihan piutang tak tertagih
- 5) Penentuan penyisihan kewajiban garansi
- 6) Penilaian penyisihan untuk *deffered tax asset*
- 7) Penentuan keberadaan *impaired assets*
- 8) Estimasi tahap penyelesaian *long-term contract*
- 9) Estimasi kemungkinan terjadinya klaim atas kontrak
- 10) Estimasi penurunan nilai investasi
- 11) Estimasi jumlah beban akrual atas restrukturisasi
- 12) Menentukan perlunya penurunan nilai persediaan
- 13) Estimasi beban akrual lingkungan
- 14) Membuat asumsi aktuarial untuk *pension plan*
- 15) Menentukan nilai *research and development cost* yang boleh diakui
- 16) Mengubah periode amortisasi *intangible asset*
- 17) Memutuskan kapitalisasi biaya-biaya tertentu
- 18) Menentukan apakah investasi mengakibatkan adanya pengaruh signifikan terhadap *investee*
- 19) Menentukan permanen atau tidaknya suatu penurunan nilai investasi jangka panjang

*b. Abusive Earnings Management*

- 1) Mempercepat *revenue recognition* yang seharusnya menjadi pendapatan periode berikutnya, atau bahkan mengakui pendapatan fiktif.
- 2) Mencatat *understated expense*.

### 2.1.6 Pengukuran *Earnings Management*

Penelitian yang berkaitan dengan metode deteksi *earnings management* antara lain dilakukan oleh (Dechow *et al.*, 1995:205) yang mengevaluasi berbagai alternative model untuk mendeteksi *earnings management* berdasarkan *accruals*. Perbandingan dilakukan terhadap lima model adalah sebagai berikut:

1. Model Healy, pengujian Healy untuk *earnings management* dengan cara membandingkan rata-rata total akrual (dibagi total aktiva periode sebelumnya). Healy (1985) menganggap *non-discretionary accruals* (NDA) tidak dapat diobservasi.
2. Model DeAngelo, model DeAngelo (1986) menguji *earnings management* dengan menghitung perbedaan awal dalam total akrual dan dengan asumsi bahwa perbedaan pertama tersebut diharapkan nol, yang berarti tidak ada *earnings management*. Model ini menggunakan total akrual periode terakhir (dibagi total aktiva periode sebelumnya) untuk mengukur *non-discretionary accruals*.
3. Model Jones, 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*, model ini dibuat untuk mengeliminasi tendensi konjungtor yang terdapat dalam *The Jones Model*.
5. Model Industri, *Industry Adjusted Model* (Dechow dan Sloan, 1991) 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.

#### **2.1.6.1. Discretionary Accruals**

Jones (1991) mengembangkan model *earnings management* dengan membagi total akrual perusahaan menjadi *non-discretionary accruals* (tingkat akrual yang wajar) dan *discretionary accruals* (tingkat akrual yang abnormal). *Discretionary accruals* 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 dapat terpenuhi. *Discretionary accruals* merupakan suatu cara yang efektif untuk mengurangi pelaporan laba (*earnings*), dimana cara tersebut sulit untuk dideteksi dan digunakan untuk memanipulasi kebijakan akuntansi yang berhubungan dengan akrual.

Akrual diskresioner merupakan akrual yang berasal dari diskresi manajemen. Tingkat akrual yang abnormal (*discretionary accruals*) inilah yang menjadi perhitungan bagi para peneliti untuk menentukan apakah perusahaan melakukan praktik *earnings management* atau tidak, sedangkan *non-discretionary accruals* yaitu kebijakan akrual yang disebabkan oleh tuntutan kondisi perusahaan dan terjadi secara alami seiring dengan perubahan dari aktiva perusahaan.

### 2.1.6.2. *Non-Discretionary Accruals*

*Non-discretionary accruals* merupakan kebijakan akuntansi yang dipilih perusahaan untuk langsung membebankan (*expense*) atau mengkapitalisasi (*assets*) padahal seharusnya perusahaan belum dapat merealisasikannya, karena *non-discretionary accruals* dapat ditolelir, maka *discretionary accruals* akhirnya dijadikan ukuran mengetahui besarnya *earnings management* yang dilakukan manajemen.

Indikasi adanya *earnings management* dapat dilihat dari laporan keuangan yang disajikan oleh perusahaan. Deteksi atas kemungkinan dilakukannya *earnings management* dalam laporan keuangan diteliti melalui penggunaan akrual. Konsep akrual dapat dibedakan menjadi dua, yaitu *discretionary accruals* dan *non-discretionary accrual*. *Discretionary accruals* adalah komponen akrual yang berada dalam kebijakan manajemen, artinya manajer memberikan intervensinya dalam proses pelaporan keuangan, sedangkan *non-discretionary accruals* adalah komponen akrual diluar kebijakan manajemen atau merupakan pengakuan laba akrual yang wajar yang tunduk pada suatu standar atau prinsip akuntansi yang berlaku umum, 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, 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* (DACC) 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 (TACC) yang diklasifikasikan menjadi komponen *discretionary accruals* (DACC) dan *non-discretionary accruals* (NDACC). Menurut Rachmawati dkk (2007), *Modified Jones Model* dapat mendeteksi *earnings management* lebih baik dibandingkan dengan model-model lainnya sejalan dengan hasil penelitian (Dechow, *et al.*, 1995).

Menurut Jones (1991) dalam Belkaouli (2007) langkah-langkah yang dilakukan untuk mendapatkan nilai DACC yang kemudian disebut dengan *Modified Jones Model* adalah sebagai berikut:

Menghitung *Total Accruals* (TACC) untuk periode t dapat dinyatakan dengan persamaan sebagai berikut:

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

Keterangan:

$TACC_{it}$  : *Total accrual* 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 accrual* (TACC) yang diestimasi dengan persamaan regresi *Ordinary Least Square* (OLS), dengan persamaan sebagai berikut:

$$\frac{TACC_{it}}{TA_{i,t-1}} = a_1 \left( \frac{1}{TA_{i,t-1}} \right) + a_2 \left( \frac{\Delta REV_{it}}{TA_{i,t-1}} \right) + a_3 \left( \frac{PPE_{it}}{TA_{i,t-1}} \right)$$

Keterangan:

$TACC_{it}$  : *Total accrual* perusahaan i pada periode t

$TA_{i,t-1}$  : *Total asset* perusahaan i pada periode t-1

$\Delta REV_{it}$  : Perubahan pendapatan perusahaan i antara periode t dan periode t-1

$PPE_{it}$  : Nilai asset tetap perusahaan i pada periode t

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

$$NDACC_{it} = a_1 \left( \frac{1}{TA_{i,t-1}} \right) + a_2 \left( \frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{TA_{i,t-1}} \right) + a_3 \left( \frac{PPE_{it}}{TA_{i,t-1}} \right)$$

Keterangan:

$NDACC_{it}$  : *non-discretionary accruals* perusahaan i pada periode t

$TA_{i,t-1}$  : *Total asset* perusahaan i pada periode t-1

$\Delta REV_{it}$  : Perubahan pendapatan perusahaan i antara periode t dan periode t-1

$\Delta REC_{it}$  : Perubahan piutang perusahaan i antara periode t dan periode t-1

$PPE_{it}$  : Nilai asset tetap perusahaan i pada periode t

Selanjutnya *discretionary accruals* (DACC) dapat dihitung sebagai berikut:

$$DACC_{it} = \left( \frac{TACC_{it}}{TA_{i,t-1}} \right) - NDACC_{it}$$

Keterangan:

$DACC_{it}$  : *Discretionary accruals* perusahaan i pada periode t

$TACC_{it}$  : *Total accruals* perusahaan i pada periode t

$TA_{i,t-1}$  : *Total asset* perusahaan i pada periode t-1

$NDACC_{it}$  : *Non-discretionary accruals* perusahaan i pada periode t

Menurut (Sulistyanto, 2008) bahwa secara empiris nilai *Discretionary Accruals* dapat bernilai nol, positif, atau negatif. Nilai nol menunjukkan *earnings management* dilakukan dengan pola perataan laba (*income smoothing*). Sedangkan nilai positif menunjukkan adanya *earnings management* dengan pola peningkatan laba (*income increasing*) dan nilai negatif menunjukkan *earnings management* dilakukan dengan pola penurunan laba (*income decreasing*).

## 2.2. Struktur Kepemilikan

### 2.2.1. Struktur Kepemilikan Manajerial

Kepemilikan manajerial merupakan jumlah saham yang dimiliki oleh manajemen perusahaan. Kepemilikan manajerial dapat diukur dengan menghitung persentase saham yang dimiliki oleh manajemen perusahaan dengan seluruh jumlah saham perusahaan yang beredar.

Adanya hubungan keagenan dengan pengendalian oleh agen dalam sebuah perusahaan cenderung menimbulkan konflik keagenan. Konflik keagenan dapat

diminimalisir dengan meningkatkan jumlah saham yang dimiliki oleh manajemen perusahaan. Semakin besar kepemilikan manajemen dalam perusahaan maka manajemen akan cenderung untuk berusaha meningkatkan kinerjanya untuk kepentingan pemegang saham dan untuk kepentingan dirinya sendiri.

Jensen dan Meckling (1976), menyatakan bahwa kepemilikan saham perusahaan oleh manajemen dapat menyetarakan kepentingan pemegang saham dengan kepentingan manajer sehingga konflik kepentingan antara pemegang saham dan manajer dapat dikurangi.

Dari sudut pandang teori akuntansi, *earnings management* sangat ditentukan oleh motivasi manajer perusahaan. Motivasi yang berbeda akan menghasilkan besaran *earnings management* yang berbeda, seperti antara manajer yang juga sekaligus sebagai pemegang saham dan manajer yang tidak sebagai pemegang saham. Kepemilikan seorang manajer akan ikut menentukan kebijakan dan pengambilan keputusan terhadap metode akuntansi yang diterapkan dalam penyusunan laporan keuangan, sehingga persentase tertentu kepemilikan saham oleh pihak manajemen cenderung mempengaruhi tindak *earnings management*. Kepemilikan manajerial dalam penelitian ini dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Kepemilikan manajerial} = \frac{\text{jumlah saham yang dimiliki oleh pihak manajemen}}{\text{total saham yang beredar}} \times 100\%$$

Sumber: Imanta dan Satwiko, 2011

### 2.2.2. Struktur Kepemilikan Institusional

Kepemilikan institusional merupakan kepemilikan saham yang dimiliki oleh pemerintah, institusi keuangan, institusi berbadan hukum, institusi luar negeri, dana perwalian, dan institusi lainnya (Ujiyantho dan Pramuka, 2007:10). Adanya kepemilikan institusional di suatu perusahaan akan mendorong peningkatan pengawasan dalam perusahaan. Hal ini merupakan salah satu cara untuk memonitori kinerja manajer dalam mengelola perusahaan sehingga dengan adanya kepemilikan oleh institusi lain diharapkan bisa mengurangi perilaku *earnings management* yang dilakukan oleh manajer.

Kepemilikan institusional memiliki kemampuan untuk mengendalikan pihak manajemen melalui proses monitoring secara efektif. (Cornett *et al.*, 2006) menemukan adanya bukti yang menyatakan bahwa tindakan pengawasan yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dan pihak investor institusional dapat membatasi perilaku manajer. Dengan demikian, keberadaan investor institusional dapat mendorong manajer untuk mendorong perhatiannya terhadap kinerja perusahaan, sehingga investor institusional dianggap mampu menjadi mekanisme monitoring yang efektif dalam setiap keputusan yang diambil oleh manajer. (Moh'd *et al.*, 1998) menatakan bahwa investor institusional merupakan pihak yang dapat memonitor agen dengan kepemilikannya yang besar, sehingga motivasi manajer untuk mengatur laba menjadi berkurang. Kepemilikan institusional dalam penelitian ini dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Kepemilikan institusional} = \frac{\text{jumlah saham yang dimiliki oleh pihak investor}}{\text{total saham yang beredar}} \times 100\%$$

Sumber: Nuraina, 2012

### 2.3. *Leverage*

*Leverage* merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya baik jangka pendek maupun jangka panjang. *Leverage* menurut Van Horne (2007:441) adalah penggunaan biaya tetap dalam usaha untuk meningkatkan profitabilitas. *Leverage* merupakan pedang bermata dua, yang mana jika laba perusahaan dapat diperbesar, maka begitu pula dengan kerugiannya. Dengan kata lain, penggunaan *leverage* dalam suatu perusahaan bisa saja meningkatkan laba tetapi dapat juga mengalami kerugian yang sama dari persentase laba yang diharapkan. Menurut Sutrisno (2012) *leverage* adalah penggunaan asset atau sumber dana dimana untuk penggunaan tersebut perusahaan harus menanggung biaya tetap atau beban tetap. Menurut Gitman (2012) mengungkapkan akibat dari penggunaan biaya tetap untuk memperoleh return bagi perusahaan. Secara umum pertumbuhan *leverage* akan menimbulkan peningkatan *return* dan *risk* bagi perusahaan. Sebaliknya penurunan *leverage* akan menurunkan *return* dan *risk*.

Menurut Sundjaja dan Inge (2002) dalam Wardani (2014) tuntutan terhadap kreditur harus didahulukan dibandingkan dengan pembagian hasil kepada pemegang saham. Pemberi pinjaman juga berkepentingan terhadap kemampuan perusahaan untuk membayar hutang sebab semakin banyak hutang perusahaan, semakin tinggi kemungkinan perusahaan tidak dapat memenuhi

kewajibannya kepada kreditor. Manajemen jelas berkepentingan terhadap hutang perusahaan agar dapat membayar kewajibannya.

Menurut Bringham dan Houston (2010) prosedur yang digunakan oleh para analis untuk meninjau hutang perusahaan yaitu mereka memeriksa neraca untuk menentukan proporsi total dana yang diwakili hutang, dan mereka meninjau laporan laba rugi untuk melihat sejauh mana beban tetap dapat ditutup oleh laba operasi.

Rasio *leverage* menunjukkan besarnya modal yang berasal dari hutang yang digunakan untuk membiayai investasi dan operasional perusahaan. Menurut Ma'ruf (2006), sumber yang berasal dari hutang akan meningkatkan risiko yang perusahaan. Oleh karena itu, semakin banyak menggunakan hutang maka *leverage* perusahaan akan besar dan semakin besar pula risiko yang dihadapi oleh perusahaan. *Leverage* dapat diukur menggunakan beberapa rasio, yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

$$\text{Debt Equity Rasio (DER)} = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Equity}}$$

Sumber: Irham Fahmi, 2011

#### 2.4. Profitabilitas

Profitabilitas merupakan suatu indikator kinerja yang dilakukan manajemen dalam mengelola kekayaan perusahaan yang ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan (Sudarmadji dan Sularto, 2007). Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa kinerja perusahaan yang baik dan pengawasan berjalan dengan baik, sedangkan dengan tingkat profitabilitas yang rendah menunjukkan

bahwa kinerja perusahaan kurang baik, dan kinerja manajemen tampak buruk di mata *principal*. Secara garis besar, laba yang dihasilkan perusahaan berasal dari penjualan dan investasi yang dilakukan oleh perusahaan. Menurut Fahmi (2011) rasio profitabilitas bermanfaat untuk menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Investor yang potensial akan menganalisis dengan cermat kelancaran sebuah perusahaan dan kemampuannya untuk mendapatkan keuntungan (profitabilitas), karena mereka mengharapkan dividen dan harga pasar dari sahamnya. Selain itu, profitabilitas juga dapat dinyatakan sebagai rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas manajemen dilihat dari laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan investasi.

Pengukuran profitabilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah ukuran *return on asset* (ROA). Rasio *return on asset* digunakan untuk melihat sejauh mana investasi yang telah ditanamkan mampu memberikan pengembalian keuntungan sesuai dengan yang diharapkan (Fahmi, 2011:137), dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Return On Asset (ROA)} = \frac{\text{Earnings After Tax (EAT)}}{\text{Total Asset}}$$

Sumber: Irham Fahmi, 2011

## 2.5. Kerangka Pemikiran

Perbedaan kepentingan antara *principal* (pemilik/*stakeholder*) dan *agent* (manajemen) menimbulkan konflik kepentingan antara *principal* dan *agen*. Pihak pemilik termotivasi mengadakan kontrak untuk mensejahterakan dirinya dengan profitabilitas yang selalu meningkat. Sedangkan manajer termotivasi untuk

memaksimalkan pemenuhan ekonomi dan psikologisnya, antara lain dalam hal memperoleh investasi, pinjaman, maupun kontrak kompensasi. Dengan demikian terdapat dua kepentingan yang berbeda di dalam perusahaan dimana masing-masing pihak berusaha untuk mencapai atau mempertahankan tingkat kemakmuran yang dikehendaki (Widyaningdyah, 2001).

### **2.5.1. Pengaruh Struktur Kepemilikan Manajerial ( $X_1$ ) terhadap *Earnings Management* (Y)**

Salah satu mekanisme yang digunakan untuk mencoba menurunkan konflik yang disebabkan oleh pemisahan kepemilikan dan kontrol diantara kedua belah pihak adalah dengan menawarkan manajer untuk berpartisipasi dalam program opsi saham yang dikenal sebagai kompensasi berbasis saham (*stock-based compensation*). Pemberian kompensasi ini untuk manajer akan mengakibatkan peningkatan kepemilikan manajerial (Premanichnukul dan Krittaya, 2012).

Secara teoritis, pihak manajemen yang memiliki persentase saham yang tinggi akan bertindak layaknya seseorang yang memegang kepentingan dalam perusahaan. Asumsi ini sejalan dengan teori berbasis kontrak (*Contracting-based theory*) yang menunjukkan bahwa manajemen akan efisien dalam memilih metode akuntansi yang akan memberikan nilai tambah bagi perusahaan (Christie dan Zimmerman, 1994). Manajer yang memegang saham perusahaan akan ditinjau oleh pihak-pihak yang terkait dalam kontrak seperti pemilihan komite audit yang menciptakan permintaan untuk pelaporan keuangan berkualitas oleh pemegang saham, kreditur, dan pengguna laporan keuangan untuk memastikan efisiensi

kontrak yang dibuat-buat. Dengan demikian, manajemen akan termotivasi untuk mempersiapkan laporan keuangan yang berkualitas.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Robert Jao dan Gagaring Pagalung (2011), I Dewa Gede dan I Wayan Ramantha (2014), dan Nuryaman dan Rusmin (2009) menyatakan bahwa kepemilikan manajerial mempunyai pengaruh negatif terhadap *earnings management*. Hasil ini membuktikan dengan adanya peningkatan kepemilikan saham oleh manajer dalam perusahaan akan mampu untuk menciptakan kinerja perusahaan secara optimal dan memotivasi manajer dalam bertindak agar lebih berhati-hati, karena mereka ikut menanggung konsekuensi dari setiap tindakan yang dilakukannya. Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Ismalia Asward dan Lina (2015) menyatakan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh positif terhadap *earnings management*.

*H<sub>1</sub>: Struktur Kepemilikan Manajerial berpengaruh terhadap Earnings Management*

### **2.5.2. Pengaruh Struktur Kepemilikan Institusional (X<sub>2</sub>) terhadap *Earnings Management* (Y)**

Melalui mekanisme kepemilikan institusional, efektivitas pengelolaan sumber daya perusahaan oleh manajemen dapat diketahui dari informasi yang dihasilkan melalui reaksi pasar atas pengumuman laba. Kepemilikan institusional memiliki kemampuan untuk mengendalikan pihak manajemen melalui proses monitoring secara efektif sehingga mengurangi tindakan manajemen melakukan

*earnings management*. Persentase saham tertentu yang dimiliki oleh institusi dapat mempengaruhi penyusunan laporan keuangan yang tidak menutup kemungkinan terdapat akrualisasi sesuai kepentingan pihak manajemen (Ujiyantho dan Pramuka, 2007).

Kehadiran kepemilikan institusional yang tinggi membatasi manajer untuk melakukan *earnings management*. Investor institusional mampu mengurangi insentif bagi perilaku oportunistik manajer dengan memberikan derajat monitoring yang lebih tinggi terhadap perilaku manajer dibandingkan dengan investor perorangan (Midiastuty, 2006).

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Tarjo (2008), Midiastuty dan Mahfoedz (2003), Nuryaman dan Rusmin (2009) dan Shah *et al.* (2009) menemukan bahwa kepemilikan institusional berpengaruh negatif terhadap *earnings management*. Artinya, semakin besar kepemilikan saham yang dimiliki oleh institusional maka semakin sedikit *earnings management*. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Robert Jao dan Pagalung (2011) dan penelitian oleh Ismalia Asward dan Lina (2015) menyatakan bahwa kepemilikan institusional berpengaruh positif terhadap *earnings management*, yang berarti bahwa dengan bertambahnya kepemilikan institusional maka akan meningkatkan tindakan *earnings management*. Berbeda halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh I Dewa Gede dan I Wayan Ramantha (2014), Panca Wahyuningsih (2009) dan Ujiyantho dan Pramuka (2007) menyatakan bahwa kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Hasil penelitian ini sesuai dengan pandangan yang mengemukakan bahwa investor institusional

merupakan investor yang berfokus pada *current earnings* (Potter, 1992). Cornett *et al.* (2006) juga menyatakan bahwa sangat memungkinkan manajer merasa terdorong untuk memenuhi tujuan laba dari para investor sehingga memanipulasi laba.

*H<sub>2</sub>: Struktur Kepemilikan Institusional berpengaruh terhadap Earnings Management*

### **2.5.3. Pengaruh Leverage (X<sub>3</sub>) terhadap Earnings Management (Y)**

*Leverage* atau rasio hutang menggambarkan sumber dana operasi yang digunakan oleh perusahaan. Rasio *leverage* juga menunjukkan risiko yang dihadapi perusahaan. Semakin besar risiko yang dihadapi perusahaan maka ketidakpastian untuk menghasilkan laba di masa depan juga akan meningkat. Penggunaan hutang dapat meningkatkan tingkat pengembalian yang diperoleh perusahaan dibandingkan bila seluruh asset perusahaan didanai oleh modal sendiri (Solihin, 2009). Selain itu, manajer termotivasi untuk melakukan *earnings management* untuk menghindari pelanggaran perjanjian hutang. Perusahaan yang memenuhi perjanjian hutangnya akan mendapatkan penilaian kinerja yang baik dari kreditur (Tarjo, 2008).

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Widyaningdyah (2001) menyatakan bahwa *leverage* paling berpengaruh terhadap *earnings management*. Penelitian ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Saleh *et al.* (2005), Tarjo (2008), Lin *et al.* (2009) menemukan bahwa *leverage* mempunyai hubungan positif dengan *earnings management*. Lebih lanjut Utomo dan Siregar (2008)

menemukan bukti empiris bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap perataan laba. Perusahaan yang cenderung *default* cenderung melakukan perataan laba dengan menaikkan laba perusahaan. Hal ini dilakukan dalam rangka memperbaiki posisi *bargaining* saat negosiasi utang atau untuk mendapatkan dana segar karena kesulitan mencari dana pinjaman. Berbeda halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Indriani (2010), yang menyatakan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap *earnings management*. Hal ini dikarenakan kebijakan hutang yang tinggi menyebabkan perusahaan dimonitor oleh pihak ketiga. Ketatnya monitoring menyebabkan manajer akan bertindak sesuai dengan kepentingan *debtholder* dan *shareholders*. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Robert Jao dan Gagaring Pagalung (2011) mengemukakan bahwa tidak ada hubungan antara *leverage* terhadap *earnings management*.

*H<sub>3</sub>: Leverage berpengaruh terhadap Earnings Management*

#### **2.5.4. Pengaruh Profitabilitas (X<sub>4</sub>) terhadap *Earnings Management* (Y)**

Menurut Subramanyam (2011), pengembalian atas investasi modal merupakan indikator penting atas kekuatan perusahaan dalam jangka panjang. Angka ini menggunakan ukuran ringkasan utama dari laporan laba rugi dan neraca untuk menilai profitabilitas. Ukuran profitabilitas memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan ukuran kekuatan keuangan jangka panjang lainnya atau solvabilitas yang hanya mengandalkan pos neraca. Menurut Fahmi (2011) semakin baik rasio profitabilitas maka semakin baik menggambarkan kemampuan tingginya perolehan keuntungan perusahaan. Salah satu rasio profitabilitas yang

digunakan adalah ROA (*Return On Asset*). Semakin tinggi ROA maka semakin efisien penggunaan aktiva dan semakin memperbesar laba. Perusahaan yang memiliki profitabilitas yang tinggi akan cenderung untuk mengatur labanya (Widyastuti, 2009).

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Guna dan Herawati (2010) menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap tindakan *earnings management*. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Tri (2011) menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap *earnings management*. Perusahaan yang memiliki laba besar lebih mungkin melakukan *earnings management* daripada perusahaan yang memiliki laba kecil, dengan profitabilitas sebagai ukuran kinerja keuangan dan adanya teori keagenan yang diberikan oleh pemegang saham kepada manajemen mendorong manajemen dalam menyajikan laporan keuangan yang diinginkan para pemegang saham. Berbeda halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Wahyu (2011) bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap tindakan *earnings management*. Berbeda pula hasil penelitian Senja (2012) yang menyatakan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap *earnings management*. Didukung oleh penelitian I Ketut Gunawan dan Nyoman Ari (2015) menyatakan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap *earnings management*. Penelitian tersebut membuktikan bahwa profitabilitas tidak memberikan pengaruh dalam pembatasan *earnings management*. Perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi tidak akan melakukan *earnings management*.

*H<sub>4</sub>: Profitabilitas berpengaruh terhadap Earnings Management*

### **2.5.5. Pengaruh Struktur Kepemilikan Manajerial ( $X_1$ ), Struktur Kepemilikan Institusional ( $X_2$ ), *Leverage* ( $X_3$ ) dan Profitabilitas ( $X_4$ ) terhadap *Earnings Management* (Y)**

Hubungan antara pemegang saham dan manajer sebagai suatu hubungan keagenan pemegang saham adalah *principal* yang memberikan wewenang kepada manajer sebagai *agent* untuk mengelola perusahaan atas nama pemegang saham. Saham yang sebagian besar yang dimiliki oleh investor institusional akan cenderung mengurangi tindakan manajer dalam memainkan laba mereka, hal ini dikarenakan insvestor institusional lebih berhati-hati dalam memproses informasi yang mereka peroleh. Perusahaan dengan proporsi kepemilikan saham yang dimiliki manajerial tinggi maka cenderung tidak terjadi manajemen laba. Perusahaan yang berskala besar maka akan cenderung semakin memiliki kemampuan untuk mengatur labanya. Semakin tinggi proporsi *leverage* cenderung semakin tinggi kemungkinan terjadinya manajemen laba. Perusahaan yang memiliki profitabilitas yang tinggi akan cenderung mengatur labanya (Widyastuti, 2009:32).

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Widyastuti (2009) menyimpulkan bahwa struktur kepemilikan yang diproksikan dengan struktur kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusional, dan kinerja keuangan yang diproksikan dengan ukuran perusahaan, *leverage*, dan profitabilitas secara bersama-sama berpengaruh terhadap *earnings management*. Dari jenis strukturnya, struktur kepemilikan manajerial berpengaruh negatif terhadap *earnings management* artinya semakin kecil struktur kepemilikan manajerial,

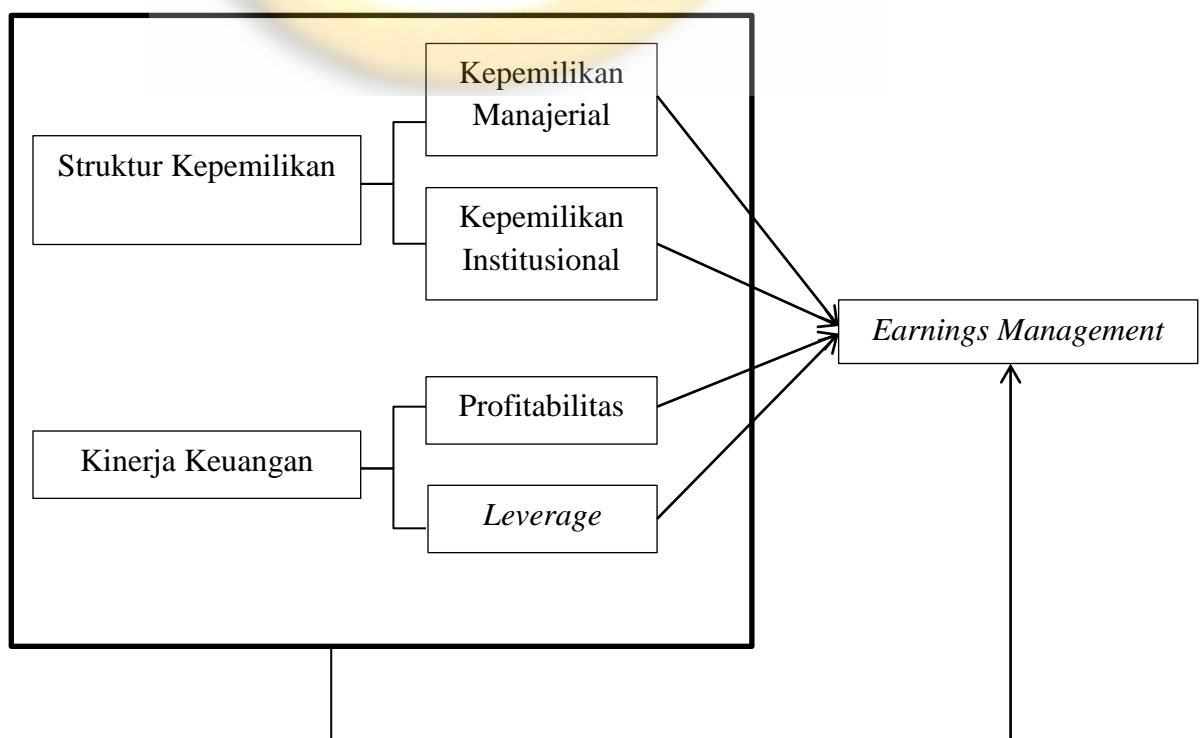
maka akan meningkatkan *earnings management*. Struktur kepemilikan institusional berpengaruh negatif terhadap *earnings management* artinya semakin kecil kepemilikan institusional, maka akan menyebabkan peningkatan manajemen laba. Disisi lain, *leverage* berpengaruh positif terhadap *earnings management* artinya semakin besar leverage maka akan menyebabkan peningkatan *earnings management*. Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *earnings management* artinya semakin besar tingkat profitabilitas maka semakin besar terjadinya *earnings management*.

*H<sub>5</sub>: Struktur Kepemilikan Manajerial, Struktur Kepemilikan Institusioanl, Leverage, dan Profitabilitas berpengaruh terhadap Earnings Management.*

Secara skematis, paradigma penelitian yang dapat digambarkan sesuai kerangka pemikiran diatas adalah sebagai berikut:

**Gambar 2. 1**

**Kerangka Pemikiran**



## 2.6. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka konseptual yang dipaparkan diatas, penulis tertarik untuk meninjau lebih lanjut apakah struktur kepemilikan manajerial, struktur kepemilikan institusional, *leverage*, dan profitabilitas memiliki pengaruh baik secara parsial maupun simultan terhadap *earnings management*. Sehingga dapat disusun hipotesis sebagai berikut:

- H<sub>1</sub>: Struktur kepemilikan manajerial berpengaruh terhadap *earnings management* secara parsial.
- H<sub>2</sub>: Struktur kepemilikan institusional berpengaruh terhadap *earnings management* secara parsial.
- H<sub>3</sub>: *Leverage* berpengaruh terhadap *earnings management* secara parsial.
- H<sub>4</sub>: Profitabilitas berpengaruh terhadap *earnings management* secara parsial.
- H<sub>5</sub>: Struktur kepemilikan manajerial, struktur kepemilikan institusional, *leverage*, dan profitabilitas berpengaruh terhadap *earnings management* secara simultan.