

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Ruang Lingkup *Leverage***

###### **2.1.1.1 Pengertian *Leverage***

Menurut Agnes Sawir (2003:13) pengertian *leverage* adalah:

“*Leverage* merupakan rasio yang menggambarkan perbandingan hutang dan ekuitas dalam pendanaan dan menunjukkan kemampuan modal sendiri perusahaan tersebut untuk memenuhi seluruh kewajibannya”.

Menurut Sutrisno (2009) pengertian *leverage* adalah:

“Rasio *leverage* menunjukkan seberapa besar kebutuhan dana perusahaan dibelanjahi dengan hutang. Apabila perusahaan tidak mempunyai *leverage* atau *leverage factor*-nya = 0 artinya perusahaan dalam beroperasi sepenuhnya menggunakan modal sendiri atau tanpa menggunakan hutang. Semakin rendah *leverage factor*, perusahaan mempunyai risiko kecil bila kondisi ekonomi merosot.”

Menurut Sutrisno (2009) pengertian *leverage* adalah:

“Penggunaan dana hutang bagi perusahaan tersebut mempunyai tiga dimensi (1) pemberi kredit akan menitik beratkan pada besarnya jaminan atas kredit yang diberikan, (2) dengan menggunakan dana hutang, maka apabila perusahaan mendapatkan keuntungan yang lebih besar dari beban tetapnya maka pemilik perusahaan keuntungannya akan meningkat, dan (3) dengan penggunaan hutang, pemilik mendapatkan dana tanpa kehilangan pengendalian pada perusahaannya. Semakin besar tingkat *leverage* perusahaan, akan semakin besar jumlah hutang yang digunakan, dan semakin

besar risiko bisnis yang dihadapi terutama apabila kondisi perekonomian memburuk.”

Menurut Kasmir (2010:112) pengertian *leverage* adalah:

Rasio *leverage* atau rasio solvabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang, artinya berapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivasnya.

Menurut Darsono dan Ashari (2005) pengertian *leverage* adalah:

“*Leverage* merupakan rasio untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka panjang jika perusahaan tersebut dilikuidasi dan menilai batasan perusahaan dalam meminjam uang”.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa rasio *leverage* (rasio hutang), yaitu mengukur perbandingan dana yang disediakan oleh pemiliknya dengan dana yang dipinjam dari kreditur perusahaan tersebut. Rasio ini menggambarkan perbandingan hutang dan ekuitas dalam pendanaan dan menunjukkan kemampuan modal sendiri perusahaan tersebut untuk memenuhi seluruh kewajibannya.

#### **2.1.1.2 Metode Pengukuran *Leverage***

Menurut Agus Sartono (2010 :121-122) terdapat jenis-jenis rasio *leverage* sebagai berikut:

Rasio *Leverage*:

### 1. *Debt Assets Ratio*

Menurut Darsono dan Ashari (2005:77) *Debt assets ratio* merupakan rasio total kewajiban terhadap aset. Rasio ini menekankan pentingnya pendanaan hutang dengan jalan menunjukkan persentase aktiva perusahaan yang didukung oleh hutang. Rasio ini dirumuskan Agus Sartono (2010:121) sebagai berikut:

$$\text{Debt Assets Ratio} = \frac{\text{total liability}}{\text{total asset}} \times 100\%$$

### 2. *Debt Equity Ratio*

Menurut Darsono dan Ashari (2005:77) *Debt Equity Ratio* adalah rasio yang menunjukkan persentase penyediaan dana oleh pemegang saham terhadap pemberi pinjaman. Semakin tinggi rasio, semakin rendah pendanaan perusahaan yang disediakan oleh pemegang saham. Rasio ini dapat dirumuskan Agus Sartono (2010:121) sebagai berikut:

$$\text{Debt Equity Ratio} = \frac{\text{total liability}}{\text{total modal sendiri}} \times 100\%$$

### 3. *Times Interest Earned*

Menurut Agus Sartono (2010:121) *Times Interest Earned* adalah rasio antara laba sebelum bunga dan pajak (EBIT) dengan beban bunga. Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan memenuhi beban tetapnya berupa bunga, atau mengukur seberapa jauh laba dapat berkurang tanpa perusahaan mengalami kesulitan keuangan karena tidak mampu membayar hutang. Rasio ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Times Interest Earned} = \frac{\text{Laba sebelum bunga dan pajak}}{\text{beban bunga}}$$

### 4. *Fixed Charge Coverage*

Menurut Agus Sartono (2010-122) *fixed charge coverage*, mengukur berapa besar kemampuan perusahaan untuk menutup beban tetapnya termasuk pembayaran dividen saham preferen, bunga, angsuran pinjaman dan sewa. Rasio ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Fixed Charge Coverage} = \frac{\text{EBIT} + \text{Bunga} + \text{Pembayaran sewa}}{\text{Bunga} + \text{Pembayaran sewa}}$$

### 5. *Debt Service Coverage*

Menurut Agus Sartono (2010:122) *debt service coverage*, mengukur kemampuan perusahaan memenuhi beban tetapnya termasuk angsuran pokok pinjaman. Jadi sama dengan *leverage* yang lain, hanya dengan memasukkan angsuran pokok pinjaman. Rasio ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Debt Service Coverage} = \frac{\text{Laba sebelum bunga dan pajak}}{\text{Bunga} + \text{sewa} + \frac{\text{angsuran pokok pinjaman}}{(1 - \text{tarif pajak})}}$$

Dalam konteks perjanjian hutang manajer akan mengelola dan mengatur labanya agar kewajiban hutangnya yang seharusnya diselesaikan pada tahun tertentu dapat ditunda untuk tahun berikutnya. (Menurut Watts dan Zimmerman, 1986 dalam Dwisepta, 2011) Pada perusahaan yang mempunyai rasio *debt to equity* tinggi, manajer perusahaan cenderung menggunakan metode akuntansi yang dapat meningkatkan pendapatan atau laba.

## 2.1.2 Ruang Lingkup Ukuran Perusahaan

### 2.1.2.1 Pengertian Ukuran Perusahaan

Menurut Agnes Sawir (2004:101-102) ukuran perusahaan dinyatakan sebagai determinan dari struktur keuangan dalam hampir setiap studi untuk alasan yang berbeda:

Pertama, ukuran perusahaan dapat menentukan tingkat kemudahan perusahaan memperoleh dana dari pasar modal. Perusahaan kecil umumnya

kekurangan akses ke pasar modal yang terorganisir, baik untuk obligasi maupun saham. Meskipun mereka memiliki akses, biaya peluncuran dari penjualan sejumlah kecil sekuritas dapat menjadi penghambat. Jika penerbitan sekuritas dapat dilakukan, sekuritas perusahaan kecil mungkin kurang dapat dipasarkan sehingga membutuhkan penentuan harga sedemikian rupa agar investor mendapatkan hasil yang memberikan return lebih tinggi secara signifikan.

Kedua, ukuran perusahaan menentukan kekuatan tawar-menawar dalam kontrak keuangan. Perusahaan besar biasanya dapat memilih pendanaan dari berbagai bentuk hutang, termasuk penawaran spesial yang lebih menguntungkan dibandingkan yang ditawarkan perusahaan kecil. Semakin besar jumlah uang yang digunakan, semakin besar kemungkinan-kemungkinan pembuatan kontrak yang dirancang sesuai dengan preferensi kedua pihak sebagai ganti dari penggunaan kontrak standar hutang.

Ketiga, ada kemungkinan pengaruh skala dalam biaya dan return membuat perusahaan yang lebih besar dapat memperoleh lebih banyak laba. Pada akhirnya, ukuran perusahaan diikuti oleh karakteristik lain yang mempengaruhi struktur keuangan. Karakteristik lain tersebut seperti perusahaan sering tidak mempunyai staf khusus, tidak menggunakan rencana keuangan, dan tidak mengembangkan sistem akuntansi mereka menjadi suatu sistem manajemen.

Ukuran perusahaan merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan oleh investor dalam melakukan investasi, karena perusahaan besar dianggap sudah mencapai kedewasaan yang mencerminkan bahwa perusahaan tersebut relatif stabil dan mampu menghasilkan laba. Perusahaan besar dianggap mempunyai risiko yang lebih kecil dibanding dengan perusahaan kecil. Alasannya karena perusahaan besar dianggap mempunyai beta sebagai pengukur sistematis yang lebih kecil (Jogiyanto,2000).

Perusahaan yang berukuran besar memiliki basis pemegang kepentingan yang lebih luas, sehingga berbagai kebijakan perusahaan besar akan berdampak lebih besar terhadap kepentingan publik dibandingkan dengan perusahaan kecil. Bagi investor, kebijakan perusahaan akan berimplikasi terhadap prospek *cash flow* dimasa yang

akan datang. Sedangkan bagi regulator (pemerintah) akan berdampak terhadap besarnya pajak yang akan diterima, serta efektifitas peran pemberian perlindungan terhadap masyarakat secara umum (Ni Ketut, 2011).

### **2.1.2.2 Klasifikasi Ukuran Perusahaan**

UU No. 20 Tahun 2008 mengklasifikasikan ukuran perusahaan ke dalam 4 kategori yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Pengklasifikasian ukuran perusahaan tersebut didasarkan pada total aset yang dimiliki dan total penjualan tahunan perusahaan tersebut.

UU No. 20 Tahun 2008 tersebut mendefinisikan usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar sebagai berikut:

“Dalam undang-undang ini yang dimaksud dengan:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan /atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
4. Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta,

usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia”.

Adapun kriteria ukuran perusahaan yang diatur dalam UU No.20 tahun 2008

diuraikan dalam tabel 2.1.

**Tabel 2.1**  
**Kriteria Ukuran Perusahaan**

Ukuran Perusahaan	Kriteria		
	Assets (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha)		Penjualan Tahunan
Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta	Usaha Mikro
Usaha Kecil	>50 juta – 500 juta	>300juta – 2,5 M	Usaha Kecil
Usaha Menengah	>10 juta – 10 M	2,5 M – 50 M	Usaha Menengah
Usaha Besar	>10 M	> 50 M	Usaha Besar

Sumber: UU No.20 tahun 2008

Kategori Ukuran Perusahaan menurut Badan Standarisasi Nasional terbagi

menjadi 3 jenis :

- 1) Perusahaan Besar  
Perusahaan besar adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 10 Milyar termasuk tanah dan bangunan. Memiliki penjualan lebih dari Rp 50 Milyar/tahun.
- 2) Perusahaan Menengah  
Perusahaan menengah adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih Rp 1-10 Milyar termasuk tanah dan bangunan. Memiliki hasil penjualan lebih besar dari Rp 1 Milyar dan kurang dari Rp 50 Milyar.
- 3) Perusahaan Kecil  
Perusahaan kecil adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan dan memiliki hasil penjualan minimal Rp 1 Milyar/tahun.

Klasifikasi ukuran perusahaan menurut *Small Business Administration* (SBA) dalam (Restuwulan, 2013), diuraikan pada tabel 2.2.

**Tabel 2.2**  
**Kriteria Ukuran Perusahaan**

<i>Small Business</i>	<i>Employment Size</i>	<i>Assets Size</i>	<i>Sales Size</i>
<i>Family Size</i>	1-4	<i>Under</i> \$100.00	\$100.00-500.00
<i>Small</i>	5-19	\$100.00- 500.00	\$500.000-1 Million
<i>Medium</i>	20-99	\$500.00-5 <i>Million</i>	\$1 Million-10 Million
<i>Large</i>	100-499	\$5-25 <i>Million</i>	\$10 Million-50 Million

Sumber: *Small Business Administration*(Restuwulan, 2013)

Semakin besar ukuran perusahaan biasanya informasi yang tersedia untuk pengambilan keputusan dalam perusahaan tersebut semakin banyak. Semakin besar suatu perusahaan, semakin besar pula kemampuan untuk mendapat pinjaman karena perusahaan besar relatif lebih mampu untuk menghasilkan laba.

### 2.1.2.3 Metode Pengukuran Perusahaan

Menurut (Kusumawardhani, 2012), ukuran perusahaan merupakan: ...salah satu indikator yang digunakan investor dalam menilai aset maupun kinerja perusahaan. Besar kecilnya suatu perusahaan dapat dilihat dari total aktiva (*asset*) dan total penjualan (*netsales*) yang dimiliki oleh perusahaan.

Menurut Julia Halim, Carmel Meiden dan Rudolf Lumban Tobing (2005) bahwa: ..ukuran perusahaan diukur dari *market capitalization* yaitu jumlah lembar

saham beredar akhir tahun dikalikan dengan harga saham penutupan akhir tahun kemudian hasilnya di-log agar nilai tidak terlalu besar untuk masuk ke model perusahaan.

Menurut (Restuwulan, 2013) ukuran perusahaan yang biasa dipakai untuk menentukan tingkat perusahaan adalah:

1. Tenaga Kerja  
Merupakan jumlah pegawai tetap dan kontraktor yang terdaftar atau bekerja di perusahaan pada suatu saat tertentu.
2. Tingkat Penjualan  
Merupakan volume penjualan suatu perusahaan pada suatu periode tertentu misalnya satu tahun.
3. Total Utang Ditambah Dengan Nilai Pasar Saham Biasa  
Merupakan jumlah utang dan nilai pasar saham biasa perusahaan pada suatu atau suatu tanggal tertentu.
4. Total Aset  
Merupakan keseluruhan aktiva yang dimiliki perusahaan pada saat tertentu.

### **2.1.3 Ruang Lingkup Manajemen laba**

#### **2.1.3.1 Pengertian Manajemen Laba**

Secara umum manajemen laba didefinisikan sebagai upaya manajer perusahaan untuk mengintervensi atau mempengaruhi informasi-informasi dalam laporan keuangan dengan tujuan untuk mengelabui *stakeholder* yang ingin mengetahui kinerja dan kondisi perusahaan. Istilah intervensi dan mengelabui inilah yang dipakai sebagai dasar sebagian pihak untuk menilai manajemen laba sebagai kecurangan.

Ada beberapa definisi yang berbeda dari satu dengan yang lain antara lain: definisi manajemen laba yang diciptakan oleh Davidson, Stickney, dan Weil (1987),

Schipper (1989), *National Association of Fraud Examiners* (1993), Fisher dan Rosenzweig (1995), Lewitt (1998), serta Healy dan Wahlen (1999) dalam (Sri Sulistyanto, 2008).

Menurut Davidson, Stickney, dan Weil (1988) dalam Sri Sulistyanto, (2008:48):

*“Earnings management is the process of taking deliberate steps within the constraints of generally accepted accounting principles to bring about desired level of reported earnings* (Manajemen laba merupakan proses untuk mengambil langkah tertentu yang disengaja dalam batas-batas prinsip akuntansi berterima umum untuk menghasilkan tingkat yang diinginkan dari laba yang dilaporkan)”.

Menurut Schipper (1989) dalam Sri Sulistyanto, (2008:49):

*“Earnings management is a purposes intervention in the external financial reporting process, with the intent of obtaining some private gain a opposed to say, merely facilitating the neutral operation of the process* (Manajemen laba adalah campur tangan dalam proses penyusunan pelaporan keuangan eksternal, dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan pribadi (pihak yang tidak setuju mengatakan bahwa hal ini hanyalah upaya untuk memfassilitasi operasi yang tidak memihak dari sebuah proses)”.

Menurut *National Association of Certified Fraud Examiners* (1993) dalam Sri Sulistyanto, (2008:49):

*“Earnings management is the intentional, deliberate, misstatement or omission of material facts, or accounting data, which is misleading and, when considered with all the information made available, would cause the reader to change or alter his or judgement or decision* (Manajemen laba adalah kesalahan atau kelalaian yang disengaja dalam membuat laporan mengenai fakta material atau data akuntansi sehingga menyesatkan ketika semua informasi itu dipakai untuk membuat pertimbangan yang akhirnya akan menyebabkan orang yang membacanya akan mengganti atau mengubah pendapat atau keputusannya).”

Menurut Fisher dan Rosenzweig (1995) dalam oleh Sri Sulistyanto (2008:49):

*“Earnings management is a actions of a manager which serve to increase (decrease) current reported earnings of the unit which the manager is responsible without generating a corresponding increase (decrease) in long term economic profitability of the unit (Manajemen laba adalah tindakan-tindakan manajer untuk menaikkan (menurunkan) laba periode berjalan dari sebuah perusahaan yang dikelolanya tanpa menyebabkan kenaikan keuntungan (penurunan) ekonomi perusahaan jangka panjang).”*

Menurut Lewitt (1998) dalam Sri Sulistyanto (2008:50):

*“Management laba is flexibility in accounting allows it to keep pace with business innovations. Abuses such as earnings occur when people exploit this pliancy. Trickery is employed to obscure actual financial volatility. This is turn, make the true consequences of management decisions (Manajemen laba adalah fleksibilitas akuntansi untuk menyetarakan diri dengan inovasi bisnis. Penyalahgunaan laba ketika publik memanfaatkan hasilnya. Penipuan mengaburkan volatilitas keuangan sesungguhnya. Itu semua untuk menutupi konsekuensi dari keputusan-keputusan manajer).”*

Menurut Healy dan Wahlen (1999) dalam Sri Sulistyanto (2008:50):

*“Earnings management occurs when managers uses judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about underlying economics performance of the company or to ingluence contractual aoutmes that depend on the reported accounting numbers (Manajemen laba muncul ketika manajer menggunakan keputusan tertentu dalam pelaporan keuangan dan mengubah transaksi untuk mengubah laporan keuangan untuk menyesatkan stakeholder yang ingin mengetahui kinerja ekonomi yang diperoleh perusahaan atau untuk mempengaruhi hasil kontrak yang menggunakan angka-angka akuntansi yang dilaporkan itu.)”*

Menurut Ahmed Riahai dan Belkaoui (2009:201) definisi manajemen laba adalah: ...potensi penggunaan manajemen akrual dengan tujuan memperoleh keuntungan pribadi.

Menurut Rahmawati, (2007) membagi pemahaman atas manajemen laba menjadi dua. Pertama, melihatnya sebagai perilaku oportunistik manajer untuk

memaksimalkan utilitasnya dalam menghadapi kontrak kompensasi, kontrak utang dan *political cost (opportunistic Earning Management)*. Kedua, dengan memandang manajemen laba dari prespektif *efficient contracting (Efficient Earning Management)*, dimana manajemen laba member manajer suatu fleksibilitas untuk melindungi diri mereka dan perusahaan dalam mengantisipasi kejadian-kejadian yang tak terduga untuk keuntungan pihak-pihak yang terlibat dalam kontrak. Dengan demikian manajer dapat mempengaruhi nilai pasar saham perusahaannya melalui manajemen laba, misalnya dengan membuat perataan laba (*income smoothing*) dan pertumbuhan laba sepanjang waktu.

Menurut Rahmawati (2007) mengartikan manajemen laba sebagai suatu proses yang dilakukan dengan sengaja dalam batasan *General Accepted Accounting Principles (GAAP)* untuk mengarah pada tingkatan laba yang dilaporkan.

Sedangkan menurut Sri Sulistyanto (2008:51), pengertian manajemen laba adalah: ....aktivitas manajerial untuk “mempengaruhi” dan mengintervensi laporan keuangan.

Menurut Scoot (2009:403), manajemen laba adalah: .....tindakan manajer untuk memilih kebijakan akuntansi atau tindakan yang mempengaruhi laba sehingga dalam rangka mencapai tujuan tertentu dalam pelaporan laba.

### 2.1.3.2 Motivasi Manajemen Laba

Ada tiga hipotesis dalam teori akuntansi positif yang dipergunakan untuk menguji perilaku etis seseorang dalam mencatat transaksi dan menyusun laporan keuangan dalam Sri Sulistyanto (2008:63):

1. *Bonus Plus Hypothesis*  
Menyatakan bahwa rencana bonus atau kompensasi manajerial akan cenderung memilih menggunakan metode-metode akuntansi yang akan membuat laba yang dilaporkannya menjadi lebih tinggi. Konsep ini membahas bahwa bonus yang dijanjikan pemilik kepada manajer perusahaan tidak hanya memotivasi manajer untuk bekerja dengan lebih baik tetapi juga memotivasi manajer untuk melakukan kecurangan.
2. *Debt Covenant Hypothesis*  
Menyatakan bahwa perusahaan yang mempunyai rasio antara utang dan ekuitas lebih besar, cenderung memilih dan menggunakan metode-metode akuntansi dengan laporan laba yang lebih tinggi serta cenderung melanggar perjanjian utang apabila ada manfaat dan keuntungan tertentu yang dapat diperoleh. Keuntungan tersebut berupa permainan laba agar kewajiban utang-piutang dapat ditunda untuk periode berikutnya sehingga semua pihak yang ingin mengetahui kondisi perusahaan yang sesungguhnya memperoleh informasi yang keliru dan membuat keputusan bisnis menjadi keliru. Akibatnya, terjadi kesalahan dalam mengalokasikan sumberdaya.
3. *Political Cost Hypothesis*  
Menyatakan bahwa perusahaan cenderung memilih dan menggunakan metode-metode akuntansi yang dapat memperkecil atau memperbesar laba yang dilaporkannya. Konsep ini membahas bahwa manajer perusahaan cenderung melanggar regulasi pemerintah, seperti undang-undang perpajakan, apabila ada manfaat dan keuntungan tertentu yang dapat diperolehnya. Manajer akan mempermainkan laba agar kewajiban pembayaran tidak terlalu tinggi sehingga alokasi laba sesuai dengan kemauan perusahaan.

Scott (2000:302) mengemukakan beberapa motivasi terjadinya manajemen laba:

1. *Bonus Purpose*,  
Manajer yang memiliki informasi atas laba bersih perusahaan akan bertindak secara *opportunistic* untuk melakukan manajemen laba dengan memaksimalkan laba saat ini.
2. *Political Motivations*  
Manajemen laba digunakan untuk mengurangi laba yang dilaporkan pada perusahaan publik. Perusahaan cenderung mengurangi laba yang dilaporkan karena adanya tekanan publik yang mengakibatkan pemerintah menetapkan peraturan yang lebih ketat.
3. *Taxation Motivations*  
Motivasi penghematan pajak menjadi motivasi manajemen laba yang paling nyata. Berbagai metode akuntansi digunakan dengan tujuan penghematan pajak pendapatan.
4. Pergantian CEO  
CEO yang mendekati masa pensiun akan cenderung menaikkan pendapatan untuk meningkatkan bonus mereka. Jika kinerja perusahaan buruk, mereka akan memaksimalkan pendapatan agar tidak diberhentikan.
5. *Initial Public Offering (IPO)*  
Perusahaan yang akan *go public* belum memiliki nilai pasar, dan menyebabkan manajer perusahaan yang akan *go public* melakukan manajemen laba dalam prospectus mereka dengan harapan dapat menaikkan harga saham perusahaan.
6. Pentingnya Memberi Informasi Kepada Investor  
Informasi mengenai kinerja perusahaan harus disampaikan kepada investor sehingga pelaporan laba perlu disajikan agar investor tetap menilai bahwa perusahaan tersebut dalam kinerja yang baik.

### 2.1.3.3 Pola dan Teknik Manajemen Laba

Rahmawati (2007) menyatakan bahwa terdapat beberapa pola dalam manajemen laba, yaitu:

- a. *Taking a Bath*  
Pola ini terjadi pada saat pengangkatan *CEO* baru dengan cara melaporkan kerugian dalam jumlah besar yang diharapkan dapat meningkatkan laba di masa datang.
- b. *Income Minimization*  
Pola ini dilakukan pada saat perusahaan memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi sehingga jika laba pada masa mendatang diperkirakan turun drastis dapat diatasi dengan mengambil laba periode sebelumnya.

c. *Income Maximization*

Dilakukan pada saat laba menurun bertujuan untuk melaporkan *net income* yang tinggi untuk tujuan bonus yang lebih besar. Pola ini dilakukan oleh perusahaan yang melakukan pelanggaran perjanjian hutang.

d. *Income Smoothing*

Dilakukan perusahaan dengan cara meratakan laba yang dilaporkan sehingga dapat mengurangi fluktuasi laba yang terlalu besar karena pada umumnya investor lebih menyukai laba yang relatif stabil.

Pola manajemen laba dalam Sri Sulistyanto (2008:177), antara lain: menaikkan laba (*income increasing*), penurunan laba (*income decreasing*), dan perataan laba (*income smoothing*).

Pola menaikkan laba (*income increasing*), merupakan upaya perusahaan mengatur agar laba periode berjalan menjadi lebih tinggi daripada laba sesungguhnya. Upaya ini dilakukan dengan mempermainkan pendapatan periode berjalan menjadi lebih tinggi daripada pendapatan sesungguhnya dan atau biaya periode berjalan menjadi lebih rendah dari biaya sesungguhnya.

Pola penurunan laba (*income decreasing*), merupakan upaya perusahaan mengatur agar laba periode berjalan menjadi lebih rendah daripada laba sesungguhnya. Upaya ini dilakukan dengan mempermainkan pendapatan periode berjalan menjadi lebih rendah daripada pendapatan sesungguhnya dan atau biaya periode berjalan menjadi lebih tinggi dari biaya sesungguhnya.

Sedangkan pola perataan laba (*income smoothing*), merupakan upaya perusahaan mengatur agar labanya relatif sama selama beberapa periode. Upaya ini dilakukan dengan mempermainkan pendapatan dan biaya periode berjalan menjadi lebih tinggi atau lebih rendah daripada pendapatan atau biaya sesungguhnya.

Teknik manajemen laba menurut Setiawati dan Na'im (2000) dapat dilakukan dengan tiga teknik yaitu:

1. Memanfaatkan peluang untuk membuat estimasi akuntansi  
 Cara manajemen mempengaruhi laba melalui *judgement* (perkiraan) terhadap estimasi akuntansi antara lain estimasi tingkat piutang tak tertagih, estimasi kurun waktu depresiasi aktiva tetap atau amortisasi aktiva tak berwujud, estimasi biaya garansi, dan lain-lain.
2. Mengubah metoda akuntansi  
 Perubahan metoda akuntansi yang digunakan untuk mencatat suatu transaksi, contoh : merubah metoda depresiasi aktiva tetap, dari metoda depresiasi angka tahun ke metoda depresiasi garis lurus.
3. Menggeser perioda biaya atau pendapatan.  
 Contoh rekayasa perioda biaya atau pendapatan antara lain: mempercepat/menunda pengeluaran untuk penelitian dan pengembangan sampai pada perioda akuntansi berikutnya, mempercepat/menunda pengeluaran promosi sampai periode berikutnya, mempercepat/menunda pengiriman produk ke pelanggan, mengatur saat penjualan aktiva tetap yang sudah tak dipakai.

#### 2.1.3.4 Metode Manajemen Laba

Manajemen laba (DAC) dapat diukur melalui *discretionary accruals*, dapat dilihat dengan rumus yang digunakan oleh Natalina, 2013 sebagai berikut:

1. Menghitung *total accrual* dengan menggunakan rumus:

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

Keterangan :  $TAC_{it}$  = *total accruals* pada perusahaan i periode t.

$NI_{it}$  = laba bersih pada perusahaan i periode t.

$CFO_{it}$  = aliran kas bersih aktivitas operasi pada periode t.

2. Menghitung *discretionary accrual* dengan menggunakan rumus;

$$DAC_{it} = \frac{TAC_{it}}{REV_{it}} - \frac{TAC_{it-1}}{REV_{it-1}}$$

Keterangan :  $DAC_{it}$  = *discretionary accrual* perusahaan i periode t.

$TAC_{it}$  = total accrual perusahaan i periode t.

$REV_{it}$  = total accrual perusahaan i periode t.

$TAC_{it-1}$  = total accrual perusahaan i periode sebelumnya

$REV_{it-1}$  = total accrual perusahaan i periode sebelumnya

Menurut Sri Sulistyanto (2008:216) model empiris bertujuan untuk mendeteksi manajemen laba, pertama kali dikembangkan oleh Healy, De Angelo, model Jones serta model Jones dengan modifikasi. Adapun penjelasan mengenai model tersebut antara lain:

#### 1. Model Healy

Model empiris untuk mendeteksi manajemen pertama kali dikembangkan oleh Healy pada tahun 1985.

Langkah I: Menghitung nilai total akrual (TAC) yang merupakan selisih dari pendapatan bersih (*net income*) dengan arus kas operasi untuk setiap perusahaan dan setiap tahun pengamatan.

$$TAC = Net\ Income - Cash\ Flows\ From\ Operations$$

Langkah II: Menghitung nilai *nondiscretionary accruals* (NDA) yang merupakan rata-rata total akrual (TAC) dibagi dengan total aktiva periode sebelumnya.

$$NDA_t = \frac{\sum TA}{T}$$

Keterangan : NDA = *Nondiscretionary accruals*

TAC = Total akrual yang diskala dengan total aktiva periode<sub>t-1</sub>

T = 1, 2, .....T merupakan tahun *subscript* untuk tahun yang dimasukkan dalam periode estimasi

T = Tahun *subscript* yang mengindikasikan tahun dalam periode estimasi

Langkah III: Menghitung nilai *discretionary accruals* (DA), yaitu selisih antara total akrual (TAC) dengan *nondiscretionary accrual* (NDA). *Discretionary accruals* merupakan proksi manajemen laba.

$$DA = TAC - NDA$$

## 2. Model De Angelo

Model lain untuk mendeteksi manajemen laba dikembangkan oleh De Angelo pada tahun 1986.

Langkah I: Menghitung nilai total akrual (TAC) yang merupakan selisih dari pendapatan bersih (*net income*) dengan arus kas operasi untuk setiap perusahaan dan setiap tahun pengamatan.

$$TAC = Net\ Income - Cash\ Flows\ From\ Operations$$

Langkah II: Menghitung nilai *nondiscretionary accruals* (NDA) yang merupakan rata-rata total akrual (TAC) dibagi dengan total aktiva periode sebelumnya.

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

Keterangan :  $NDA_t$  = Discretionary accruals yang diestimasi

$TAC_t$  = Total akrual periode  $t$

$$TA_{t-1} = \text{Total akrual periode } t-1$$

Langkah III: Menghitung nilai *discretionary accruals* (DA), yaitu selisih antara total akrual (TAC) dengan *nondiscretionary accrual* (NDA). *Discretionary accruals* merupakan proksi manajemen laba.

$$DA = TAC - NDA$$

### 3. Model Jones

Model Jones dikembangkan oleh Jones (1991), ini tidak lagi menggunakan asumsi bahwa *nondiscretionary accruals* adalah konstan.

Langkah I: Menghitung nilai total akrual (TAC) yang merupakan selisih dari pendapatan bersih (*net income*) dengan arus kas operasi untuk setiap perusahaan dan setiap tahun pengamatan.

$$TAC = \text{Net Income} - \text{Cash Flows From Operations}$$

Langkah II: Menghitung nilai *nondiscretionary accruals* sesuai dengan rumus di atas dengan terlebih dahulu melakukan regresi linier sederhana.

$$\frac{TAC_{i,t}}{TA_{i,t-1}} = \hat{b}_0 \left[ \frac{1}{TA_{i,t-1}} \right] + \hat{b}_1 \left[ \frac{\Delta Sales_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right] + \hat{b}_2 \left[ \frac{PPE_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right] + \sum$$

Keterangan :  $TA_{t-1}$  = Total akrual periode  $t-1$   
 $Sales_{i,t}$  = Perubahan penjualan  
 $PPE_{i,t}$  = Aktiva tetap (*gross property plant and equipment*)

Dengan melakukan regresi terhadap ketiga variabel itu akan diperoleh koefisien dari variabel independen, yaitu  $b_1 = 4936,211$ ,  $b_2 = 0,000$  dan  $b_3 =$

7,985 yang akan dimasukkan dalam persamaan di bawah ini untuk menghitung nilai *nondiscretionary total accruals*.

$$NDA_{i,t} = \hat{b}_0 \left[ \frac{1}{TA_{i,t-1}} \right] + \hat{b}_1 \left[ \frac{\Delta Sales_{i,t} - \Delta TR_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right] + \hat{b}_2 \left[ \frac{PPE_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right]$$

Keterangan : Sales<sub>i,t</sub> = Perubahan penjualan

TR<sub>i,t</sub> = Perubahan piutang dagang

Langkah III: Menghitung nilai *discretionary accruals* (DA), yaitu selisih antara total akrual (TAC) dengan *nondiscretionary accrual* (NDA). *Discretionary accruals* merupakan proksi manajemen laba.

$$DA = TAC - NDA$$

#### 4. Model Jones Modifikasi

Model Jones dimodifikasi merupakan modifikasi dari model Jones yang didesain untuk mengeliminasi kecenderungan untuk menggunakan perkiraan yang bisa salah dari model Jones untuk menentukan *discretionary accruals* ketika *discretion* melebihi pendapatan.

Langkah I: Menghitung nilai total akrual (TAC) yang merupakan selisih dari pendapatan bersih (*net income*) dengan arus kas operasi untuk setiap perusahaan dan setiap tahun pengamatan.

$$TAC = Net\ Income - Cash\ Flows\ From\ Operations$$

Langkah II: Menghitung nilai *accruals* yang diestimasi dengan persamaan regresi OLS (*Ordinary Least Square*)

$$\frac{TAC_{i,t}}{TA_{i,t-1}} = \hat{b}_0 \left[ \frac{1}{TA_{t-1}} \right] + \hat{b}_1 \left[ \frac{\Delta Sales_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right] + \hat{b}_2 \left[ \frac{PPE_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right] + \sum$$

Keterangan :  $TA_{t-1}$  = Total akrual periode  $t-1$   
 $Sales_{i,t}$  = Perubahan penjualan  
 $PPE_{i,t}$  = Aktiva tetap (*gross property plant and equipment*)

Langkah III: Menghitung nilai *nondiscretionry total accrual* (NDTA) dihitung sebagai berikut:

$$NDTA_{i,t} = \hat{b}_0 \left[ \frac{1}{TA_{i,t-1}} \right] + \hat{b}_1 \left[ \frac{\Delta Sales_{i,t} - \Delta TR_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right] + \hat{b}_2 \left[ \frac{PPE_{i,t}}{TA_{i,t-1}} \right]$$

Keterangan :  $TR_{i,t}$  = Perubahan piutang dagang

Langkah IV: Menghitung nilai *discretionary accruals* (DTA) merupakan selisih total akrual (TAC) dengan *nondiscretionary total accruals* (NDTA).

$$DTA = TAC - NDTA$$

Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan selalu melakukan manajemen laba dalam mencatat dan menyusun laporan keuangannya. Nilai nol menunjukkan manajemen laba dilakukan dengan pola perataan laba (*income smoothing*), sedangkan nilai positif menunjukkan bahwa manajemen laba dilakukan dengan pola penaikan laba (*income increasing*) dan nilai negatif menunjukkan manajemen laba dengan pola penurunan laba (*income decreasing*). Adapun penjelasan mengenai keterkaitan dengan rumus tersebut, antara lain:

## 1. Total AkruaI

Pengertian Accrual menurut Agus Sartono (2010):

“Accruals adalah kewajiban jangka pendek yang terjadi berulang terus-menerus. Sebagai contoh adalah utang upah, utang pajak, dan bunga terutang.”

Menurut Utami (2006), total akrual adalah: ...Selisih antara laba dan arus kas yang berasal dari aktivitas operasi. Total akrual dapat dibedakan menjadi dua bagian yaitu bagian akrual yang sewajarnya ada dalam proses penyusunan laporan keuangan disebut normal akrual atau *non discretionary accrual* dan bagian akrual yang merupakan manipulasi data akuntansi yang disebut dengan abnormal akrual atau *discretionary accrual*.

Menurut Sri Sulistyanto (2008:164):

“*Nondiscretionary accrual* merupakan komponen akrual yang diperoleh secara alamiah dari dasar pencatatan akrual dengan mengikuti standar akuntansi yang diterima secara umum.”

Sedangkan menurut Chan, Jegadesh, dan Lakonoshok (2001) dalam *discretionary accrual* adalah: ....sebagai indikator adanya praktik manajemen laba, karena manajemen laba lebih menekankan pada keleluasaan atau kebijakan (*discretion*) yang tersedia dalam memilih dan menerapkan prinsip-prinsip akuntansi untuk mencapai hasil akhir, dan dijalankan dalam kerangka praktik yang berlaku secara umum yang masih diperdebatkan. Atau dengan kata lain, *discretionary accrual* merupakan *accrual* dimana manajemen memiliki fleksibilitas dalam mengontrol jumlahnya karena *discretionary accrual* ada di bawah kebijaksanaan (*discretion*) manajemen.

## 2. Laba

Menurut Soemarso (2004:245) Laba adalah: ...selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut selama periode tertentu. Dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan laba sejauh mana suatu perusahaan memperoleh pendapatan dari kegiatan penjualan sebagai selisih dari keseluruhan usaha yang didalam usaha itu terdapat biaya yang dikeluarkan untuk proses penjualan selama periode tertentu.

Pengertian laba menurut Zaky Baridwan (2010 : 29) adalah:

“Kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali yang termasuk dari pendapatan (*revenue*) atau investasi oleh pemilik.

Menurut Theodorus M. Tuanakotta (2001 : 219) mengemukakan jenis-jenis laba dalam hubungannya dengan perhitungan laba, yaitu :

- a. Laba kotor
- b. Laba dari operasi
- c. Laba bersih

Adapun penjelasan jenis – jenis laba diatas sebagai berikut :

(1.)Laba kotor

Laba kotor yaitu perbedaan antara pendapatan bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan.

(2.)Laba dari operasi

Laba dari operasi yaitu selisih antara laba kotor dengan total beban biaya.

(3.)Laba Bersih

Laba bersih yaitu angka terakhir dalam perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya laba operasi bertambah pendapatan lain-lain dikurangi oleh beban lain-lain. Setiap perusahaan ataupun jenis usaha lainnya mempunyai tujuan yang sama, yaitu memperoleh laba yang besar untuk dapat memperoleh keuntungan.

### 3. Arus Kas

Dalam PSAK No.2 paragraf 6 (IAI: 2009) dinyatakan bahwa: Arus kas adalah arus masuk dan arus keluar kas atau setara kas.

Dari pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa laporan arus kas berisi ikhtisar sumber dan penggunaan kas atau setara kas suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu dan diklasifikasikan menurut aktivitas, investasi dan pendanaan selama periode akuntansi tertentu selama perusahaan melakukan aktivitasnya. Adapun klasifikasi laporan arus kas yaitu:

#### (1.)Aktivitas Operasi

Dalam PSAK No. 2 paragraf 13 (IAI : 2009) dinyatakan bahwa jumlah arus kas yang berasal dari aktivitas operasi merupakan indikator yang menentukan apakah dari operasinya perusahaan dapat menghasilkan arus kas yang cukup untuk melunasi pinjaman, memelihara kemampuan operasi perusahaan, membayar deviden dan melakukan investasi baru tanpa mengandalkan pada sumber pendanaan dari luar. Informasi mengenai unsur tertentu arus kas historis bersama dengan informasi lain, berguna dalam memprediksi arus kas operasi masa depan. Arus kas dari aktivitas operasi terutama diperoleh dari aktivitas penghasil utama pendapatan entitas. Oleh karena itu, arus kas tersebut pada umumnya berasal dari transaksi dan peristiwa lain yang mempengaruhi penetapan laba atau rugi bersih. Beberapa contoh arus kas dari aktivitas operasi adalah:

- a. Penerimaan kas dari penjualan barang dan pemberian jasa.
- b. Penerimaan kas dari royalti, *fee*, komisi, dan pendapatan lain.
- c. Pembayaran kas kepada pemasok barang dan jasa.
- d. Pembayaran kas kepada dan untuk kepentingan karyawan.
- e. Penerimaan dan pembayaran kas oleh entitas asuransi sehubungan dengan premi, klaim, anuitas, dan manfaat polis lainnya.

## (2.)Aktivitas Investasi

Dalam PSAK No. 2 paragraf 16 (IAI : 2009) dinyatakan bahwa pengungkapan terpisah arus kas yang berasal dari aktivitas investasi perlu dilakukan sebab arus kas tersebut mencerminkan pengeluaran yang telah terjadi untuk sumberdaya yang dimaksudkan menghasilkan pendapatan dan arus kas masa depan. Beberapa contoh arus kas yang berasal dari aktivitas investasi adalah:

- a. Pembayaran kas untuk membeli aset tetap, aset tidak berwujud, dan aset jangka panjang lain, termasuk biaya pengembangan yang dikapitalisasi dan aset tetap yang dibangun sendiri.
- b. Penerimaan kas dari penjualan tanah, bangunan, dan peralatan, serta aset tidak berwujud dan aset jangka panjang lain.
- c. Pembayaran kas untuk membeli instrumen utang atau instrumen ekuitas entitas lain dan kepemilikan dalam ventura bersama (selain pembayaran kas untuk instrumen yang

dianggap setara kas atau instrumen yang dimiliki untuk diperdagangkan atau diperjanjikan).

- d. Kas yang diterima dari penjualan instrumen utang dan instrumen ekuitas entitas lain dan kepemilikan ventura bersama (selain penerimaan kas dari instrumen yang dianggap setara kas atau instrumen yang dimiliki untuk diperdagangkan atau diperjanjikan).
- e. Uang muka dan pinjaman yang diberikan kepada pihak lain (selain uang muka dan kredit yang diberikan oleh lembaga keuangan).

### (3.)Aktivitas Pendanaan

Dalam PSAK No. 2 paragraf 17 (IAI : 2009) dinyatakan bahwa pengungkapan terpisah arus kas yang berasal dari aktivitas pendanaan penting dilakukan karena berguna untuk memprediksi klaim atas arus kas masa depan oleh para penyedia modal entitas. Beberapa contoh arus kas yang berasal dari aktivitas pendanaan adalah:

- a. Penerimaan kas dari emisi saham atau instrumen modal lainnya.
- b. Pembayaran kas kepada pemilik untuk menarik atau menebus saham entitas.
- c. Penerimaan kas dari emisi obligasi, pinjaman, wesel, hipotek, dan pinjaman jangka pendek dan jangka panjang lainnya.

- d. Pelunasan pinjaman.
- e. Pembayaran kas oleh penyewa (*lessee*) untuk mengurangi saldo kewajiban yang berkaitan dengan sewa pembiayaan (*finance lease*).

#### **4. Sales (Penjualan)**

Menurut Soemarso (2004:160) penjualan adalah:

“Transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva”.

Sedangkan menurut Mulyadi (2008:160) penjualan adalah”

“Suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun tunai”.

#### **5. Aktiva Tetap**

Sri Sulistyanto (2008:197) mengemukakan aktiva tetap merupakan harta perusahaan yang mempunyai wujud fisik, dipakai dalam operasi normal perusahaan, dimiliki perusahaan lebih dari satu periode akuntansi, dan tidak dimaksudkan untuk dijual.

Aktiva tetap dapat diklasifikasikan menjadi aktiva tetap yang umurnya terbatas dan aktiva tetap yang umurnya tidak terbatas. Aktiva tetap yang umurnya terbatas adalah aktiva tetap tidak dapat terus menerus digunakan tetapi suatu saat akan rusak atau usang sehingga harus diganti dengan aktiva sejenisnya, misalkan gedung, kendaraan, mesin, dan lain-lain (Sri Sulistyanto, 2008).

## 6. Piutang

Menurut Sri Sulistyanto (2008:185) piutang merupakan:

“Tagihan perusahaan kepada pihak lain karena perusahaan telah menjual produknya kepada pihak lain secara kredit (nontunai)”.

Menurut Marihot dan Dearlian (2005:36):

Piutang adalah semua tuntutan terhadap pelanggan, baik berbentuk perkiraan uang, barang maupun jasa, serta segala hal yang berbentuk perkiraan seperti transaksi. Selanjutnya, piutang merupakan kewajiban pelanggan yang disepakati dan mereka mengharapkan pembayaran itu diselesaikan dengan tanda terima yang sah.

Pengertian piutang, menurut Marihot dan Dearlian (2005:26), adalah:

The term receivable is applicable to all claims against other, whether are claims for money, for goods, or for serving, for accounting purpose, however the termsd is employed is a narrower sense to designate claims that claims that are expected to be settled by the receipt of money.

Menurut Marihot dan Dearlian (2005:36) mengartikan piutang sebagai: ...unsur modal kerja yang selalu berputar menurut siklus perusahaan normal.

### 2.2 Kerangka Pemikiran

Definisi manajemen laba yang diungkapkan oleh Schipper (1998) dalam Rahmawati, dkk. (2007) adalah: ...merupakan suatu intervensi dengan tujuan tertentu dalam proses pelaporan keuangan eksternal, untuk memperoleh beberapa keuntungan privat. Manajemen laba adalah campur tangan dalam proses pelaporan keuangan eksternal dengan tujuan untuk menguntungkan diri sendiri. Manajemen laba merupakan salah satu faktor yang dapat mengurangi kredibilitas laporan keuangan,

manajemen laba menambah bias dalam laporan keuangan dan dapat mengganggu pemakai laporan keuangan yang mempercayai angka laba hasil rekayasa tersebut sebagai angka laba tanpa rekayasa dalam (Rahmawati, dkk. 2006). Manajemen laba dapat diukur melalui *discretionary accruals* yang dihitung dengan cara menselisihkan *total accruals* (TACC) dan *non discretionary accruals* (NADCC). Dalam menghitung DACC, digunakan *Modified Jones Model* karena dapat mendeteksi manajemen laba lebih baik dibandingkan dengan model-model lainnya yang sejalan dengan penelitian Rahmawati, 2006.

Scout (2000:32) mengemukakan beberapa motivasi terjadinya manajemen laba antara lain: *Bonus Purpose*, *political motivations*, *taxation motivations*, pergantian CEO, *initital public offering (IPO)*, dan pentingnya memberi informasi.

Dalam *bonus purpose*, manajer yang memiliki informasi atas laba bersih perusahaan akan bertindak secara *opportunistic* untuk melakukan manajemen laba dengan memaksimalkan laba saat ini. Dalam *political motivations*, manajemen laba digunakan untuk mengurangi laba yang dilaporkan pada perusahaan publik. Perusahaan cenderung mengurangi laba yang dilaporkan karena adanya tekanan. Dalam *taxation motivations*, motivasi penghematan pajak menjadi motivasi manajemen laba yang paling nyata. Berbagai metode akuntansi digunakan dengan tujuan penghematan pajak pendapatan. Selanjutnya dalam pergantian CEO, CEO yang mendeteksi masa pensiun akan cenderung menaikkan pendapatan untuk meningkatkan bonus mereka. Jika kinerja perusahaan buruk, mereka akan memaksimalkan pendapatan agar tidak diberhentikan. Dalam *Initital Public Offering*

(*IPO*), Perusahaan yang akan *go public* belum memiliki nilai pasar, dan menyebabkan manajer perusahaan yang akan *go public* melakukan manajemen laba dalam prospectus mereka dengan harapan dapat menaikkan harga saham perusahaan. Sedangkan yang terakhir dalam pentingnya memberi informasi kepada investor, informasi mengenai kinerja perusahaan harus disampaikan kepada investor sehingga pelaporan laba perlu disajikan agar investor tetap menilai bahwa perusahaan tersebut dalam kinerja yang baik. Sedangkan menurut teori akuntansi positif yang dikemukakan oleh Sri Sulistyanto, 2008 terdapat 3 hipotesis yang mendorong terjadinya manajemen laba yaitu; *Bonus Plans Hypothesis*, *Debt Covenant Hypothesis*, dan *Political Cost Hypothesis*.

Dalam *Bonus Plans Hypothesis*, menyatakan bahwa rencana bonus atau kompensasi manajerial akan cenderung memilih menggunakan metode-metode akuntansi yang akan membuat laba yang dilaporkannya menjadi lebih tinggi. Untuk *Debt Covenant Hypothesis*, menyatakan bahwa perusahaan yang mempunyai rasio antara utang dan ekuitas atau aktiva lebih besar, cenderung memilih dan menggunakan metode-metode akuntansi dengan laporan laba yang lebih tinggi serta cenderung melanggar perjanjian utang apabila ada manfaat dan keuntungan tertentu yang dapat diperoleh. Sedangkan dalam *Political Cost Hypothesis*, menyatakan bahwa perusahaan cenderung memilih dan menggunakan metode-metode akuntansi yang dapat memperkecil atau memperbesar laba yang dilaporkannya.

### 2.2.1 Pengaruh *Leverage* Terhadap Manajemen Laba

Menurut Kasmir (2010, 112), Rasio leverage atau rasio solvabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai dengan utang, artinya berapa besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivanya.

Posisi *leverage* pada faktor-faktor yang mendorong terjadinya manajemen laba menurut teori akuntansi positif yang dikemukakan oleh Sri Sulistyanto, 2008, terdapat pada *Debt Covenant Hypothesis*.

Dalam *debt covenant hypothesis*, hubungan *leverage* dengan faktor *debt covenant hypothesis* adalah pada saat perusahaan yang mempunyai rasio antara utang dan ekuitas atau aktiva lebih besar, cenderung memilih dan menggunakan metode-metode akuntansi dengan laporan laba yang lebih tinggi serta cenderung melanggar perjanjian utang apabila ada manfaat dan keuntungan tertentu yang dapat diperoleh.

Watts & Zimmerman (1986) dalam Eka Damayanti (2004) menyatakan bahwa perusahaan dengan rasio hutang tinggi cenderung menggunakan prosedur akuntansi yang bersifat meningkatkan laba (*income-increasing*). Manajemen diduga akan memilih prosedur akuntansi yang meningkatkan aktiva, mengurangi utang dan meningkatkan pendapatan dengan tujuan untuk menghindari pelanggaran *debt-covenant*.

Sugiri dan Abdullah (2003:15-16) berpendapat bahwa: “Besaran *leverage* berpengaruh terhadap manajemen laba”. Hubungan kedua variabel diatas juga diteliti oleh Gul et,al (2003) dalam Sugiri dan Abdullah, hasilnya mewujudkan hubungan

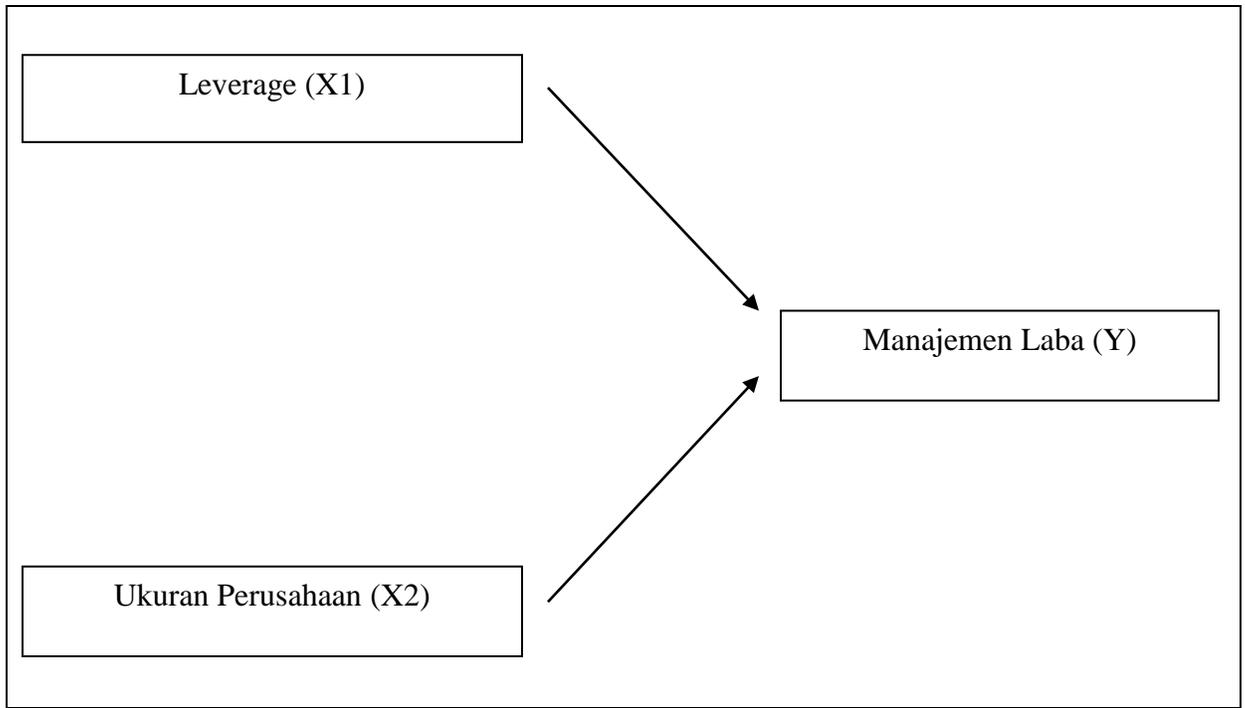
yang signifikan antara *leverage* perusahaan dengan praktik manajemen laba. Perusahaan dengan tingkat *leverage* tinggi termotivasi untuk melakukan manajemen laba agar terhindar dari pelanggaran perjanjian utang.

### **2.2.2 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba**

Herawaty (2005:138) menemukan bukti bahwa perusahaan yang lebih besar memiliki dorongan yang lebih besar pula untuk melakukan manajemen laba dibandingkan dengan perusahaan yang lebih kecil karena perusahaan yang lebih besar menjadi subjek pemeriksaan (pengawasan yang lebih ketat dari pemerintah dan masyarakat umum) dan dipandang lebih kritis oleh para investor.

Foster dalam Suwito dan Herawaty (2005) mengungkapkan bahwa tujuan perataan laba adalah untuk memperbaiki citra perusahaan di mata pihak eksternal dan menunjukkan bahwa perusahaan tersebut memiliki risiko yang rendah. Berdasarkan penelitian terdahulu Fita Lestiyana (2014) membuktikan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Resti Ningsaptiti (2010) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis membuat bagan kerangka pemikiran, seperti terlihat pada gambar berikut :



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Pemikiran**

### **2.3 Hipotesis Penelitian**

Menurut Sugiyono (2014 : 64), hipotesis penelitian adalah :

“Penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif. Pada penelitian kualitatif, tidak dirumuskan hipotesis, tetapi justru diharapkan dapat ditemukan hipotesis. Selanjutnya hipotesis tersebut akan diuji oleh peneliti dengan menggunakan pendekatan kuantitatif”

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang telah diuraikan, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

H1 : Leverage Berpengaruh terhadap Manajemen Laba.

H2 : Ukuran Perusahaan Berpengaruh terhadap Manajemen Laba.