

BAB II

LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan muncul ketika pemilik perusahaan (*principal*) tidak mampu mengelola perusahaan miliknya sendiri, sehingga pemilik harus melakukan kontrak dengan para manajer (*agent*) untuk mengelola bisnis perusahaan. Jensen dan Meckling (1976) menjelaskan bahwa hubungan agensi terjadi ketika satu orang atau lebih (*principal*) mempekerjakan orang lain (*agent*) untuk memberikan suatu jasa dan kemudian mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan kepada *agent* tersebut.

Masalah keagenan (*agency problem*) muncul ketika *principal* tidak dapat memonitor aktivitas *agent* sehari-hari untuk memastikan bahwa *agent* bekerja sesuai dengan keinginan *principal*. Sebaliknya, *agent* memiliki lebih banyak informasi penting mengenai kondisi dan kinerja perusahaan secara keseluruhan dibandingkan dengan *principal*. Hal tersebut memicu timbulnya ketidakseimbangan informasi antara *principal* dan *agent*. Kondisi ini dikenal sebagai asimetri informasi (Ujiyantho dan Pramuka, 2007). Menurut Jensen dan Meckling (1976), asimetri informasi merupakan suatu keadaan di mana manajer memiliki akses informasi atas prospek perusahaan yang tidak dimiliki oleh pihak luar perusahaan. Asimetri informasi antara manajer (*agent*) dan pemegang saham (*principal*) dapat memberikan kesempatan kepada manajer untuk melakukan manajemen laba (Richardson, 1998).

2.2. Manajemen Laba

2.2.1. Definisi Manajemen Laba

Menurut Schipper (1989), manajemen laba adalah suatu intervensi dengan tujuan tertentu dalam proses pelaporan keuangan eksternal, dengan maksud memperoleh beberapa keuntungan privat. Sedangkan menurut Scott (2012), manajemen laba didefinisikan sebagai kebijakan akuntansi yang dipilih oleh manajer untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut Healy dan Wahlen (1999), manajemen laba terjadi ketika manajer menggunakan keputusan tertentu dalam pelaporan keuangan dan mengubah transaksi dalam laporan keuangan sehingga menyesatkan *stakeholders* yang ingin mengetahui kinerja ekonomi perusahaan atau untuk mempengaruhi hasil kontrak yang menggunakan angka-angka akuntansi yang dilaporkan dalam laporan keuangan.

2.2.2. Teori Manajemen Laba

Watts dan Zimmerman (1986), merumuskan tiga hipotesis dalam *Positive Accounting Theory* yang dapat dijadikan dasar pemahaman tindakan manajemen laba, yaitu:

1. The bonus plan hypothesis

Hipotesis ini menyatakan bahwa bonus yang besar dapat memberikan motivasi bagi manajer untuk meningkatkan kinerja suatu perusahaan dalam satu periode. Besarnya bonus yang diberikan kepada pihak internal perusahaan, khususnya para manajer, dihitung berdasarkan laba yang telah diperoleh dan dilaporkan selama tahun berjalan. Hal ini akan mendorong para

manajer untuk memilih prosedur akuntansi yang dapat menggeser laba dari periode yang akan datang ke periode saat ini.

2. *The debt to equity hypothesis*

Hipotesis ini menyatakan bahwa melalui adanya perjanjian utang, pihak manajer akan memilih prosedur akuntansi yang dapat meningkatkan laba melalui penggeseran laba dari periode yang akan datang ke periode saat ini. Peningkatan laba ini dilakukan dalam rangka untuk menjaga reputasi perusahaan terutama bagi pihak kreditur.

3. *The political cost hypothesis*

Hipotesis ini menyatakan bahwa semakin besar perusahaan, maka semakin besar pula keinginan perusahaan untuk meminimalisir laba dengan menggunakan prosedur akuntansi tertentu. Hal ini disebabkan karena faktor-faktor *political cost* yang dikeluarkan akan tinggi dan sebanding dengan perusahaan yang besar. Sebagai contoh, tingginya laba perusahaan akan berdampak pada tingginya pajak yang akan dibayarkan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan akan berusaha untuk meminimalisir laba yang diperoleh selama tahun berjalan.

2.2.3. Motivasi Manajemen Laba

Menurut Scott (2012), motivasi manajer melakukan manajemen laba adalah sebagai berikut:

1. Mekanisme bonus

Manajer akan cenderung melakukan manajemen laba jika perusahaan mengkompensasi bonus manajer berdasarkan laba bersih. Healy (1985),

mengungkapkan fenomena ini melalui indikator *cap* dan *bogey*. *Cap* adalah tingkat laba maksimum untuk menerima tambahan bonus. Sedangkan *bogey* adalah tingkat laba minimum yang harus dicapai untuk dapat menerima bonus. Ketika laba bersih sebelum manajemen laba berada di atas *cap* maka manajer akan menurunkan laba bersih sampai berada di antara *bogey* dan *cap*, karena manajer hanya akan memperoleh bonus yang konstan jika tingkat laba bersih berada di atas *cap*.

2. Motivasi kontraktual lainnya

Manajer memiliki dorongan untuk memilih kebijakan akuntansi yang dapat memenuhi kewajiban kontraktual. Salah satu kewajiban kontraktual adalah kontrak utang jangka panjang (*debt covenant*). Perjanjian utang jangka panjang ini akan mendorong manajer untuk melakukan manajemen laba agar laba yang dihasilkan perusahaan maupun kas yang tersedia dari perusahaan mencukupi untuk membayar bunga kepada kreditur. Ketika perusahaan bisa menepati kontrak maka perusahaan akan memiliki reputasi yang baik dan hal ini akan berdampak baik bagi perusahaan. Perusahaan akan memperoleh termin utang yang lebih lama dari kreditur, tingkat bunga yang lebih rendah, dll.

3. Motivasi politik

Aspek politis tidak dapat dilepaskan dari perusahaan, khususnya perusahaan besar dan strategis yang aktivitasnya melibatkan hajat hidup orang banyak. Perusahaan yang beroperasi di bidang penyediaan fasilitas bagi kepentingan masyarakat luas seperti listrik, air, telekomunikasi, dan infrastruktur, secara

politis akan mendapat perhatian dari pemerintah dan masyarakat. Perusahaan seperti ini cenderung menurunkan laba untuk mengurangi visibilitasnya, khususnya selama periode kemakmuran. Tindakan ini dilakukan untuk memperoleh kemudahan dan fasilitas dari pemerintah seperti subsidi.

4. Motivasi perpajakan

Perpajakan merupakan salah satu alasan utama bagi perusahaan dalam melakukan manajemen laba. Perusahaan melakukan manajemen laba untuk menurunkan laba sebelum pajak yang dilaporkan dalam laporan keuangan supaya beban pajak yang ditanggung oleh perusahaan menjadi lebih kecil. Pada perusahaan-perusahaan yang melakukan pembelian aset baru pada periode dimana perusahaan memiliki laba yang tinggi, perusahaan memilih metode depresiasi saldo menurun ganda (*double declining method*) agar beban depresiasi perusahaan menjadi tinggi dan laba sebelum pajak yang dilaporkan dalam laporan keuangan perusahaan menjadi rendah.

5. Pergantian *Chief Executive Officer* (CEO)

Beberapa motivasi manajemen laba di sekitar pergantian CEO cukup bervariasi. Misalnya, CEO yang mendekati masa akhir pensiun akan melakukan manajemen laba yang mampu meningkatkan laba perusahaan untuk meningkatkan bonusnya. Demikian juga CEO yang memiliki kinerja yang kurang baik akan cenderung memaksimalkan laba untuk mencegah pemecatan terhadap dirinya. Namun berbeda dengan CEO baru yang ditunjuk untuk menggantikan CEO lama. CEO baru akan cenderung melakukan *take a*

bath dengan mengakui beban lebih tinggi di periode sekarang untuk meningkatkan kemungkinan laba yang lebih tinggi pada periode selanjutnya.

6. *Initial Public Offerings (IPO)*

Perusahaan yang akan melakukan IPO belum mempunyai harga pasar saham. Informasi berupa laba bersih dapat membantu dalam menentukan harga pasar saham perusahaan. Hal ini menimbulkan insentif manajer melakukan manajemen laba untuk melaporkan laba bersih yang tinggi di prospektus. Laba bersih yang tinggi membuat harga pasar saham juga tinggi.

2.2.4. Pola Manajemen Laba

Menurut Scott (2012), terdapat empat pola manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan, yaitu:

1. *Taking a bath*

Taking a bath biasanya dilakukan ketika perusahaan melakukan reorganisasi termasuk saat pergantian CEO. Teknik *taking a bath* mengakui adanya biaya-biaya pada periode mendatang, dan kerugian yang tidak dapat dihindari selama periode berjalan serta menghapus beberapa aktiva sehingga mengakibatkan laba periode yang akan datang menjadi lebih tinggi. Strategi *taking a bath* biasa digunakan bersamaan dengan strategi *income increasing* pada tahun-tahun berikutnya.

2. *Income minimization*

Income minimization adalah pola manajemen laba yang serupa dengan *taking a bath* namun dalam bentuk yang tidak terlalu ekstrim. *Income minimization* dilakukan dengan memilih kebijakan yang dapat meminimalkan laba seperti

penghapusan beberapa aset dan *intangible asset*, beban pemasaran, dan beban penelitian dan pengembangan (R&D). Dengan mengakui beban yang lebih besar maka laba yang dilaporkan akan menjadi lebih rendah. Salah satu motivasi perusahaan melakukan *income minimization* adalah untuk menghindari beban pajak yang tinggi.

3. *Income maximization*

Income maximization dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan laba perusahaan agar bisa mencapai *bogey* dalam skema bonus. Namun, *income maximization* yang dilakukan akan berhenti ketika sudah mencapai *cap* yang ada dalam skema bonus. *Income maximization* ini dilakukan dengan mempercepat pencatatan pendapatan, menunda biaya, dan memindahkan biaya untuk periode selanjutnya.

4. *Income smoothing*

Income smoothing merupakan pola manajemen laba yang digunakan sebagai strategi manajer dengan menjadikan laba perusahaan relatif konsisten dari periode satu ke periode selanjutnya. Strategi ini dilakukan untuk menghindari fluktuasi yang terlalu besar karena pada umumnya para investor lebih menyukai laba yang relatif stabil. Ketika perusahaan mengalami laba yang relatif rendah selama periode berjalan tetapi diperkirakan laba periode yang akan datang tinggi, maka manajer akan menggunakan prosedur akuntansi yang dapat meningkatkan laba periode berjalan dengan meminjam laba periode yang akan datang. Sedangkan ketika perusahaan mengalami laba yang relatif tinggi selama periode berjalan tetapi diperkirakan laba periode yang

akan datang relatif rendah, maka manajer akan menggunakan prosedur akuntansi yang dapat menurunkan laba periode berjalan agar dapat dialokasikan ke laba di periode yang akan datang.

2.2.5. Manipulasi Aktivitas Riil

Menurut Roychowdury (2006), manipulasi aktivitas riil adalah manajemen laba yang berangkat dari praktik operasi normal, terjadi ketika manajer melakukan tindakan yang menyimpang untuk mengelabui *stakeholders* agar percaya bahwa beberapa tujuan laporan keuangan telah tercapai melalui kegiatan operasi normal perusahaan. Manipulasi aktivitas riil dapat dilakukan dengan tiga cara, yaitu:

1. Manipulasi penjualan

Manipulasi penjualan merupakan usaha manajer dalam periode tertentu untuk meningkatkan penjualan dalam satu tahun dengan menawarkan potongan harga secara berlebihan atau memberikan persyaratan kredit yang lebih lunak. Usaha manajer tersebut dapat meningkatkan volume penjualan sementara waktu, namun volume penjualan akan kembali pada kondisi normal ketika perusahaan kembali pada tingkat harga yang lama. Volume penjualan pada periode perusahaan melakukan manipulasi penjualan akan meningkat, namun di sisi lain arus kas yang dilaporkan menjadi lebih rendah. Dari sisi arus kas, teknik ini menyebabkan arus kas operasi pada periode berjalan menjadi lebih rendah dibandingkan level penjualan normal. Arus kas operasi yang lebih rendah dari tingkat yang normal ini dapat dideteksi dengan proksi *abnormal cash flow from operations*. *Abnormal cash flow from operations* mengukur

selisih *cash flow from operations* aktualnya dengan *cash flow from operations* pada tingkat yang normal. Semakin tinggi tingkat manipulasi aktivitas riil suatu perusahaan akan menyebabkan munculnya *abnormal cash flow from operations* yang negatif.

Estimasi nilai *abnormal cash flow from operations* dengan model Roychowdury (2006):

$$\frac{CFO_t}{A_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_1 \left(\frac{S_t}{A_{t-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta S_t}{A_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$$

Keterangan:

CFO_t = Arus kas dari operasi perusahaan pada tahun ke-t

A_{t-1} = Total aset perusahaan pada tahun t-1

S_t = Penjualan perusahaan pada tahun ke-t

ΔS_t = Perubahan penjualan perusahaan pada tahun ke-t

ε_t = Nilai residu *abnormal cash flow from operations* pada tahun t

2. Produksi yang berlebihan (*overproduction*)

Overproduction merupakan usaha manajer untuk meningkatkan penerimaan dengan memproduksi barang dalam jumlah lebih dari yang dibutuhkan untuk memenuhi permintaan kebutuhan sesuai ekspektasi. Saat manajer memproduksi barang lebih banyak, maka biaya tetap dapat disebar ke dalam unit produksi yang lebih besar. Hal ini dilakukan agar produksi perusahaan mampu mencapai skala ekonomis tertentu karena total biaya produksi per unit produk menjadi lebih rendah. Beban pokok penjualan per unit produk juga menjadi lebih rendah sehingga laba yang dilaporkan menjadi lebih tinggi. Konsekuensi dari teknik ini adalah munculnya *production cost* dan *holding*

cost yang lebih tinggi sehingga arus kas operasi menjadi lebih rendah daripada tingkat produksi pada kondisi normal. Peningkatan produksi di atas normal ini dapat dideteksi dengan *abnormal production*. Peningkatan produksi ini adalah sesuatu yang tidak normal (*abnormal*) karena tingkat produksi terhadap penjualan perusahaan relatif menjadi lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat normalnya. Semakin tinggi tingkat manipulasi aktivitas riil suatu perusahaan akan menyebabkan munculnya *abnormal production* yang positif.

Estimasi nilai *abnormal production* dengan model Roychowdury (2006):

$$\frac{\text{Prod}_t}{A_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_1 \left(\frac{S_t}{A_{t-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta S_t}{A_{t-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{\Delta S_{t-1}}{A_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$$

Keterangan:

Prod_t = Jumlah dari beban pokok penjualan dan perubahan persediaan perusahaan pada tahun ke-t

A_{t-1} = Total aset perusahaan pada tahun t-1

S_t = Penjualan perusahaan pada tahun ke-t

ΔS_t = Perubahan penjualan perusahaan pada tahun ke-t

ΔS_{t-1} = Perubahan penjualan perusahaan pada tahun t-1

ε_t = Nilai residu *abnormal production* pada tahun t

3. Penurunan *discretionary expenses*

Penurunan *discretionary expenses* merupakan usaha manajer dengan membebaskan pengeluaran diskresioner seperti beban iklan, beban penelitian dan pengembangan (R&D), serta beban penjualan, umum dan administrasi (SG&A) dalam periode yang sama ketika terjadinya biaya. Hal ini umumnya

terjadi ketika biaya diskresioner tidak secara langsung menghasilkan penerimaan. Perusahaan yang mengurangi *discretionary expenses* akan menghentikan beberapa pengeluaran sehingga laba yang dilaporkan perusahaan menjadi lebih tinggi. Contohnya, perusahaan akan menghentikan R&D untuk produk-produk yang sudah memiliki penjualan yang tinggi dan tidak memerlukan sebuah inovasi dalam waktu dekat. Iklan untuk produk-produk yang sudah memiliki penjualan yang tinggi dan sudah dikenal oleh masyarakat juga bisa dihentikan. Beban penjualan maupun administrasi dan umum yang tidak terlalu diperlukan bisa dihentikan untuk sementara untuk meminimalkan beban yang harus dicatat oleh perusahaan. Pengurangan biaya diskresioner ini akan menyebabkan penurunan aliran kas keluar sehingga memiliki dampak positif terhadap arus kas dari operasi abnormal pada periode sekarang, namun dapat menyebabkan risiko arus kas operasi menjadi lebih rendah di periode berikutnya. Penurunan *discretionary expenses* yang lebih rendah dari tingkat yang normal ini dapat dideteksi melalui *abnormal discretionary expenses*. Penurunan *discretionary expenses* ini dianggap tidak normal (*abnormal*) karena *discretionary expenses* yang dilaporkan oleh perusahaan lebih rendah dibandingkan dengan *discretionary expenses* perusahaan pada tingkat yang normal. Semakin tinggi tingkat manipulasi aktivitas riil suatu perusahaan akan menyebabkan munculnya *abnormal discretionary expenses* yang negatif.

Estimasi nilai *abnormal discretionary expenses* dengan model Roychowdury (2006):

$$\frac{\text{DiscExp}_t}{A_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta \left(\frac{S_{t-1}}{A_{t-1}} \right) + \varepsilon_t$$

Keterangan:

DiscExp_t = Jumlah dari beban iklan, beban penelitian dan pengembangan (R&D), serta beban penjualan, umum, dan administrasi (SG&A)

A_{t-1} = Total aset perusahaan pada tahun t-1

S_{t-1} = Penjualan perusahaan pada tahun t-1

ε_t = Nilai residu *abnormal discretionary expenses* pada tahun t

2.3. Arus Kas Operasi

Subramanyam dan Wild (2009), menyatakan bahwa arus kas merupakan arus kas masuk operasi dengan pengeluaran yang dibutuhkan untuk mempertahankan arus kas operasi di masa mendatang. Apabila arus kas masuk lebih besar dibandingkan dengan arus kas keluar maka hal ini menunjukkan *positive cash flow*, dan sebaliknya apabila arus kas masuk lebih kecil dibandingkan dengan arus kas keluar maka hal ini menunjukkan *negative cash flow*.

Berdasarkan PSAK Nomor 2, dijelaskan bahwa arus kas dari kegiatan operasi merupakan arus kas yang berasal dari aktivitas penghasil utama pendapatan perusahaan dan aktivitas lain yang bukan merupakan aktivitas investasi dan aktivitas pendanaan. Arus kas dari aktivitas investasi mencerminkan penerimaan dan pengeluaran kas sehubungan dengan sumber daya yang ditujukan

untuk menghasilkan pendapatan dan arus kas masa depan. Arus kas dari aktivitas pendanaan merupakan arus kas yang menyebabkan perubahan dalam struktur modal atau pinjaman perusahaan.

Arus kas operasi merupakan indikator utama untuk menentukan apakah operasi entitas dapat menghasilkan arus kas yang cukup untuk melunasi pinjaman, memelihara kemampuan operasi entitas, membayar dividen, dan melakukan investasi baru tanpa mengandalkan sumber pendanaan dari luar (IAI, 2012). Arus kas operasi berkaitan langsung dengan kegiatan produksi, pembelian dan penjualan barang atau jasa, pembelian bahan baku, sampai pada laba atau rugi perusahaan (Pancawardani, 2009).

Berdasarkan PSAK Nomor 2, terdapat dua metode pelaporan arus kas kegiatan operasi:

1. Metode langsung

Metode langsung mengungkapkan kelompok utama dari penerimaan kas bruto dan pengeluaran kas bruto. Dalam metode ini, setiap perkiraan yang berbasis akrual pada laporan laba rugi diubah menjadi perkiraan pendapatan dan pengeluaran kas, sehingga menggambarkan penerimaan dan pengeluaran aktual dari kas. Dapat disimpulkan bahwa metode langsung memfokuskan pada arus kas daripada laba bersih akrual, sehingga dianggap lebih informatif dan terperinci.

2. Metode tidak langsung

Dalam metode tidak langsung, laba atau rugi bersih disesuaikan dengan mengoreksi pengaruh dari transaksi bukan kas, penangguhan (*deferral*) dari

penerimaan atau pengeluaran kas untuk operasi di masa lalu dan masa depan, dan unsur penghasilan atau beban yang berkaitan dengan arus kas investasi dan pendanaan.

Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) menganjurkan perusahaan untuk menggunakan metode langsung karena metode ini menghasilkan informasi yang berguna dalam mengestimasi arus kas masa depan yang tidak dapat dihasilkan dengan metode tidak langsung. Namun, penyusunan laporan arus kas dengan metode langsung lebih sulit dan memerlukan waktu yang lebih lama dibandingkan dengan metode tidak langsung.

2.4. Pengembangan Hipotesis dan Penelitian Terdahulu

2.4.1. Pengaruh Manipulasi Aktivitas Riil Terhadap Arus Kas Operasi Satu Tahun ke Depan

Manipulasi aktivitas riil dapat dilakukan dengan tiga cara, yaitu manipulasi penjualan, produksi yang berlebihan (*overproduction*), dan penurunan *discretionary expenses* (Roychowdury, 2006). Manipulasi penjualan dilakukan dengan meningkatkan diskon dan memberikan termin penjualan kredit yang lebih panjang. Dalam jangka pendek, diskon dan termin penjualan kredit yang lebih panjang akan meningkatkan volume penjualan. Laba pada periode sekarang akan meningkat dengan catatan margin labanya tetap positif. Pemberian diskon yang lebih tinggi dan termin penjualan kredit yang lebih panjang akan mengakibatkan arus kas perusahaan pada periode sekarang menjadi lebih rendah dibandingkan dengan tingkat penjualan normal. Diskon yang lebih tinggi membuat kas yang

diperoleh dari penjualan produk per itemnya menjadi lebih sedikit dan pengumpulan piutang perusahaan akan menjadi lebih lama karena termin kredit yang lebih panjang sehingga berdampak pada arus kas operasi perusahaan yang menjadi lebih rendah.

Gunny (2010), menyatakan bahwa beberapa manajer bersedia untuk mengorbankan keuntungan masa depan untuk meningkatkan penjualan di periode sekarang dengan meningkatkan diskon atau memperpanjang termin penjualan kredit. Perusahaan bisa kehilangan keuntungan yang lebih besar di masa depan ketika perusahaan kembali pada tingkat harga yang lama. Hal ini terjadi karena konsumen berharap untuk memperoleh diskon yang sama di periode berikutnya sehingga meningkatkan laba tahun sekarang akan berdampak pada aliran kas masa depan (Roychowdury, 2006). Jadi, semakin tinggi manipulasi aktivitas riil melalui manipulasi penjualan akan mengakibatkan rendahnya arus kas operasi satu tahun ke depan.

Manipulasi aktivitas riil dengan *overproduction* dilakukan dengan meningkatkan produksi di atas produksi normal perusahaan. Dengan meningkatkan jumlah produksi, biaya tetap dapat disebar pada jumlah unit produksi yang lebih banyak sehingga biaya produksi per unit produk menjadi lebih rendah. Penurunan biaya produksi ini akan menyebabkan perusahaan melaporkan beban pokok penjualan per unit produk yang lebih rendah sehingga margin laba perusahaan menjadi lebih tinggi. Namun, *overproduction* ini hanya dapat dilakukan dengan catatan biaya marginal seperti *cost holding inventory* tidak meningkat melebihi penurunan biaya produksi akibat *overproduction*.

Overproduction juga dapat terjadi akibat meningkatnya volume penjualan di periode sekarang. Hal ini akan berdampak pada kelebihan persediaan yang harus dijual di periode berikutnya dan perusahaan harus menanggung *cost holding inventory* yang lebih besar (Roychowdury, 2006). Hal ini mengakibatkan arus kas operasi pada periode berikutnya menjadi lebih rendah. Jadi, semakin tinggi manipulasi aktivitas riil melalui produksi yang berlebihan (*overproduction*) akan mengakibatkan rendahnya arus kas operasi satu tahun ke depan.

Manipulasi aktivitas riil dengan menurunkan *discretionary expenses* dilakukan perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan laba. Perusahaan menurunkan *discretionary expenses* dengan menghentikan beberapa pengeluaran seperti beban iklan, beban penelitian dan pengembangan (R&D), serta beban penjualan, umum, dan administrasi (SG&A). Dengan menghentikan beberapa *discretionary expenses* maka laba periode sekarang akan meningkat. Namun, pengurangan *discretionary expenses* secara agresif tanpa memperhatikan kondisi ekonomi di periode sekarang akan memungkinkan perusahaan kehilangan kesempatan untuk memperoleh laba yang lebih tinggi di masa yang akan datang. Hal ini disebabkan karena kemampuan perusahaan dalam menghadapi persaingan akan berkurang (Roychowdury, 2006). Jadi, semakin tinggi manipulasi aktivitas riil dengan menurunkan *discretionary expenses* akan mengakibatkan rendahnya arus kas operasi satu tahun ke depan.

Gunny (2005) menggunakan empat tipe manipulasi aktivitas riil, yaitu dengan menurunkan *discretionary R&D*, menurunkan *discretionary SG&A*, menjual aset tetap untuk melaporkan laba, dan memberikan diskon dan jaminan

kredit yang lebih lunak atau melakukan produksi yang berlebihan untuk menurunkan beban pokok penjualan. Sedangkan kinerja operasi masa depan diukur dengan menggunakan *Return on Assets* (ROA) satu tahun ke depan dan arus kas operasi satu tahun ke depan. Hasil dari penelitian Gunny (2005), menunjukkan bahwa keempat tipe manipulasi aktivitas riil tersebut berpengaruh negatif terhadap *Return on Assets* (ROA) satu tahun ke depan. Penurunan *discretionary R&D*, menjual aset tetap untuk melaporkan laba, dan memberikan diskon serta jaminan kredit yang lebih lunak atau melakukan produksi yang berlebihan untuk menurunkan beban pokok penjualan juga berpengaruh negatif terhadap arus kas operasi satu tahun ke depan.

Leggett *et al.* (2010), menggunakan proksi *abnormal discretionary expenses* untuk mengukur manipulasi aktivitas riil dan menggunakan proksi *Return on Assets* (ROA) satu tahun ke depan dan arus kas operasi satu tahun ke depan untuk mengukur kinerja operasi masa depan. Hasil penelitian Leggett *et al.* (2010) menunjukkan bahwa perusahaan yang berusaha menghindari kerugian dengan menurunkan *discretionary expenses* berpengaruh negatif terhadap *Return on Assets* (ROA) satu tahun ke depan dan arus kas operasi satu tahun ke depan.

Tabassum *et al.* (2013), menggunakan proksi *REM Index* untuk mengukur tingkat manipulasi aktivitas riil secara keseluruhan. Nilai *REM Index* diperoleh dari penjumlahan residual *abnormal cash flow from operations*, residual *abnormal production*, dan residual *abnormal discretionary expenses*. Terdapat empat variabel dependen yang digunakan dalam penelitian Tabassum *et al.* (2013), yaitu *Return on Assets* (ROA) satu tahun ke depan, *Return on Equity*

(ROE) satu tahun ke depan, *Earnings per Share* (EPS) satu tahun ke depan, dan P/E (*Price/Earnings*) *ratio* satu tahun ke depan sebagai proksi kinerja keuangan masa depan. Hasil penelitian Tabassum *et al.* (2013), menunjukkan bahwa manipulasi aktivitas riil melalui manipulasi penjualan, produksi yang berlebihan (*overproduction*), dan penurunan *discretionary expenditures* berpengaruh negatif terhadap *Return on Assets* (ROA) satu tahun ke depan, *Return on Equity* (ROE) satu tahun ke depan, *Earnings per Share* (EPS) satu tahun ke depan, dan P/E (*Price/Earnings*) *ratio* satu tahun ke depan.

Berdasarkan pengembangan hipotesis ini, maka dapat ditarik sebuah hipotesis:

Ha : Manipulasi aktivitas riil berpengaruh negatif terhadap arus kas operasi satu tahun ke depan.