

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Laporan Keuangan**

Laporan keuangan adalah *output* dan hasil akhir dari proses akuntansi. Laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan. Selain itu, laporan keuangan juga merupakan bentuk pertanggungjawaban manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepadanya. Tujuan laporan keuangan menurut SAK adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.

Pemakai laporan keuangan meliputi investor sekarang dan investor potensial, karyawan, pemberi pinjaman, pemasok dan kreditor usaha lainnya, pelanggan, pemerintah dan masyarakat. Informasi yang disajikan dalam laporan keuangan bersifat umum sehingga tidak sepenuhnya dapat memenuhi kebutuhan informasi setiap pemakai.

Kandungan informasi dalam pelaporan keuangan harus memiliki karakter tertentu sehingga tujuan pelaporan keuangan dapat dicapai. SFAC No. 2 menjelaskan karakter kualitas informasi yang harus ada dalam pelaporan keuangan, meliputi:

## 1. Kualitas Utama

### a. *Relevance*

Informasi disebut relevan apabila dapat mempengaruhi keputusan ekonomi pemakai laporan keuangan. Informasi harus memiliki *predictive value* (meramalkan nilai masa yang akan datang) dan *feedback value* (mengoreksi harapan sebelumnya), serta pada saat yang sama dan harus disampaikan tepat waktu (*timeliness*).

### b. *Reliability*

Informasi dikatakan *reliable* (andal) jika bebas dari pengertian yang menyesatkan dan kesalahan material. Untuk meningkatkan *reliability*, maka laporan keuangan harus dapat diverifikasi. *Verifiability* merujuk pada cara yang benar dalam menghasilkan informasi. Penyajian yang jujur (*faithful representation*) dan kelengkapan (*completeness*) merujuk pada hubungan antara data akuntansi dan kejadian yang menyebabkan data tersebut disajikan. *Neutrality* berarti dalam penyajian informasi tidak memihak pada sekelompok pengguna tertentu.

## 2. Kualitas Sekunder

### a. *Comparability*

*Comparability* berarti bahwa dalam menyusun laporan keuangan, informasi akuntansi yang disajikan perusahaan tertentu dapat dibandingkan dengan perusahaan lain.

*b. Consistency*

*Consistency* berarti bahwa metode akuntansi tidak dapat diubah apabila telah dipilih. Namun dalam prinsip akuntansi disebutkan bahwa boleh mengubahnya apabila alternatif lain yang juga sesuai dengan prinsip akuntansi yang lazim dianggap lebih baik. Perubahan dan alasannya tersebut harus diungkapkan.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan, laporan keuangan disajikan atas dasar akrual. Dengan dasar akrual, pengaruh transaksi diakui pada saat terjadinya dan dilaporkan pada laporan keuangan periode tersebut. Dengan adanya dasar ini, manajemen dapat memanipulasi informasi laporan keuangan sehingga pada akhirnya akan menyesatkan para pemakai informasi.

Pada umumnya ada 4 daftar yang diperlukan dalam laporan keuangan, yaitu:

1. *Balance sheet* (neraca)

Menunjukkan posisi keuangan perusahaan, seperti *asset*, *liability*, *stockholder's equity* pada tanggal tertentu, misalnya pada akhir tahun.

2. *Income Statement* (laporan laba rugi)

Menunjukkan hasil operasi perusahaan, yaitu: *revenue*, *expenditure*, dan *net profit or loss* pada suatu periode akuntansi tertentu.

3. *Statement of Retained Earnings* (laporan laba ditahan)

Menunjukkan perubahan laba ditahan perusahaan, biasanya yang ditampilkan adalah *profit or loss* dikurangi dalam pembayaran *cash dividend*.

#### 4. *Statement of Cash Flow* (laporan arus kas)

Laporan arus kas menunjukkan informasi mengenai *cash inflow* dan *cash outflow* dari kegiatan operasi, keuangan dan investasi selama periode akuntansi tertentu.

#### 2.2. *Earnings Management*

*Earnings management* merupakan suatu fenomena di dalam perkembangan akuntansi. Akuntansi memiliki kelemahan yang inheren seperti yang diungkapkan oleh Worthy (Setiawati dan Na'im, 2000) yaitu metode akuntansi memberikan peluang untuk mencatat suatu fakta yang sama dengan cara yang berbeda dan metode akuntansi memungkinkan bagi pihak manajemen untuk melibatkan subyektivitas dalam menyusun estimasi. Kelemahan inilah yang merupakan salah satu hal yang memberikan peluang atau kesempatan bagi pihak manajemen untuk melakukan *earnings management*.

Selain kelemahan dalam metode akuntansi, penyebab lainnya adalah informasi asimetri antara manajemen dengan pihak luar pemakai laporan keuangan. Pihak manajemen memiliki informasi yang relatif lebih banyak dibandingkan pihak eksternal. Sehingga tidak mustahil bagi manajemen untuk melakukan rekayasa laba di dalam laporan keuangan sesuai dengan konsep teori agensi maupun teori kontrak (Healy dan Palepu dalam Setiawati dan Na'im, 2000).

### 2.2.1. Konsep *Earnings Management*

Menurut SFAC No. 1, informasi laba merupakan perhatian utama untuk menaksir kinerja atau pertanggungjawaban manajemen. Selain itu, informasi laba juga membantu pemilik atau pihak lain dalam menaksir *earnings power* perusahaan di masa yang akan datang.

Adanya kecenderungan lebih memperhatikan laba ini disadari oleh manajemen. Khususnya manajer yang kinerjanya diukur berdasarkan informasi tersebut sehingga mendorong timbulnya perilaku menyimpang, yang salah satu bentuknya adalah *earnings management*.

Beberapa definisi *earnings management* dari beberapa penulis adalah sebagai berikut:

1. William R. Scott

Menurut Scott (2000), *earnings management* merupakan cara yang digunakan manajer untuk mempengaruhi angka laba secara sistematis dengan sengaja dengan cara memilih kebijakan akuntansi dan prosedur akuntansi tertentu yang bertujuan untuk memaksimalkan *utility* manajer dan harga saham.

2. Slamet sugiri

Sugiri (Dalam Suharli, 2005), membagi definisi *earnings management* menjadi dua, yaitu:

a. Definisi sempit

*“Earnings management* adalah perilaku manajer untuk “bermain” dengan komponen *discretionary accrual* dalam menentukan besarnya *earnings.*”

Dalam hal ini *earnings management* hanya berkaitan dengan pemilihan metode akuntansi.

b. Definisi luas

*Earnings management* adalah tindakan manajer untuk meningkatkan (mengurangi) laba yang dilaporkan saat ini atas suatu unit dimana manajer bertanggung jawab tanpa mengakibatkan peningkatan (penurunan) profitabilitas ekonomi jangka panjang unit tersebut.

3. K. Schipper

Menurut Schipper (dalam Suwarno, 2002), *earnings management* adalah upaya yang dilakukan pihak manajemen untuk melakukan intervensi dalam menyusun laporan keuangan dengan tujuan untuk menguntungkan dirinya sendiri.

4. Healy dan Wahlen

Healy dan Wahlen (1999) menyatakan bahwa *earnings management* terjadi ketika para manajer menggunakan *judgement* dalam pelaporan keuangan dan penyusunan transaksi untuk mengubah laporan keuangan, sehingga menyesatkan stakeholder tentang kinerja ekonomi perusahaan atau untuk mempengaruhi hasil yang berhubungan dengan kontrak yang tergantung pada angka akuntansi yang dilaporkan.

*Earnings management* merupakan salah satu faktor yang dapat mengurangi kredibilitas laporan keuangan. *Earnings management* menambah bias dalam laporan keuangan dan dapat mengganggu pemakai laporan keuangan yang

mempercayai angka laba hasil rekayasa laba tersebut sebagai angka laba tanpa rekayasa (Setiawati dan Na'im, 2000).

### 2.2.2. Teori Yang Mendasari *Earnings Management*

Beberapa teori yang mendasari *earnings management* adalah sebagai berikut:

#### 1. *Agency Theory*

Konsep *Agency theory* menurut Anthony dan Govindarajan (Widyaningdyah, 2001) adalah hubungan atau kontrak antara *principal* dan *agent*. *Principal* mempekerjakan *agent* untuk melakukan tugas untuk kepentingan *principal*, termasuk pendelegasian otoritas pengambilan keputusan dari *principal* kepada *agent*.

*Agency theory* memiliki asumsi bahwa masing-masing individu semata-mata termotivasi oleh kepentingan dirinya sendiri sehingga menimbulkan konflik kepentingan antara *principal* dan *agent*. Pihak *principal* termotivasi mengadakan kontrak untuk menyejahterakan dirinya dengan profitabilitas yang selalu meningkat. *Agent* termotivasi untuk memaksimalkan pemenuhan kebutuhan ekonomi dan psikologisnya, antara lain dalam hal memperoleh investasi, pinjaman, maupun kontrak kompensasi. Konflik kepentingan meningkat terutama karena *principal* tidak dapat memonitor aktivitas *agent* sehari-hari.

*Principal* tidak memiliki informasi yang cukup tentang kinerja *agent*. *Agent* mempunyai lebih banyak informasi mengenai kapasitas diri, lingkungan kerja, dan perusahaan secara keseluruhan. Hal inilah yang mengakibatkan adanya

ketidakseimbangan informasi yang dimiliki oleh *principal* dan *agent*. Ketidakseimbangan informasi inilah yang disebut dengan asimetri informasi. Adanya asumsi bahwa individu-individu bertindak untuk memaksimalkan dirinya sendiri, mengakibatkan *agent* memanfaatkan adanya asimetri informasi yang dimilikinya untuk menyembunyikan beberapa informasi yang tidak diketahui *principal*. Asimetri informasi dan konflik kepentingan yang terjadi antara *principal* dan *agent* mendorong *agent* untuk menyajikan informasi yang tidak sebenarnya kepada *principal*, terutama jika informasi tersebut berkaitan dengan pengukuran kinerja *agent*.

Berdasarkan penelitian sebelumnya (Watts dan Zimmerman, 1986) secara empiris membuktikan bahwa hubungan *principal* dan *agent* sering ditentukan oleh angka akuntansi. Hal ini memacu *agent* untuk memikirkan bagaimana angka akuntansi tersebut dapat digunakan sebagai sarana untuk memaksimalkan kepentingannya. Salah satu bentuk tindakan *agent* tersebut adalah yang disebut sebagai *earnings management*.

## 2. Contracting View

Menurut Watts dan Zimmerman (1986), perusahaan dipandang sebagai sebuah tim yang terdiri dari individu-individu dengan berbagai kepentingan. Mereka mengakui bahwa kesejahteraannya tergantung pada kesuksesan perusahaan dalam bersaing dengan perusahaan lain. Setiap individu juga mengakui bahwa individu lain akan berperilaku untuk memaksimalkan utilitasnya sendiri bukan utilitas individu lain.

Akibatnya, timbullah kebutuhan untuk melakukan perjanjian diantara pihak yang berkepentingan tersebut. Perjanjian tersebut tidak menjamin pelaksanaan perjanjian yang optimal karena terdapat pihak luar (pemegang saham, kreditur, pemerintah) yang tidak dapat mengobservasi perilaku pihak dalam perusahaan. Fakta menyatakan perusahaan publik dimiliki oleh pemegang saham tetapi dikelola oleh individu yang memiliki sebagian kecil dari saham yang beredar. Diasumsikan masing-masing akan memaksimalkan utilitasnya yang mendorong terjadinya konflik.

Perilaku *earnings management* yang bertujuan memaksimalkan utilitasnya manajemen berkaitan dengan *contracting view* dibagi menjadi tiga, yaitu berhubungan dengan peningkatan kompensasi, perjanjian utang, dan biaya politik.

### 3. *Positive accounting Theory*

Teori ini dipelopori oleh Watts dan Zimmerman (1986) dalam bukunya yang berjudul *Positive Accounting Theory*. Watts dan Zimmerman memaparkan suatu teori akuntansi yang berusaha mengungkapkan bahwa faktor-faktor ekonomi tertentu atau ciri-ciri suatu unit usaha tertentu bisa dikaitkan dengan perilaku manajer atau para pembuat laporan keuangan. Lebih khusus, Watts dan Zimmerman mengungkapkan pengaruh variabel-variabel ekonomi terhadap motivasi manajer untuk memilih suatu metode akuntansi. Manajemen laba diduga muncul atau dilakukan oleh manajer atau para pembuat laporan keuangan dalam pelaporan keuangan suatu organisasi karena mengharapkan suatu manfaat dari tindakan yang dilakukan dalam rekayasa laba.

Terdapat beberapa hipotesis yang dikemukakan oleh Watts dan Zimmerman, yaitu: 1). Hipotesis *bonus plan* menyatakan bahwa manajer pada perusahaan dengan *bonus plan* cenderung akan menggunakan metode akuntansi yang akan meningkatkan *income* saat ini; 2). Hipotesis *debt to equity* menyebutkan bahwa perusahaan akan meningkatkan pendapatan maupun laba untuk menghindari pelanggaran perjanjian kontrak; 3). Hipotesis *political cost* menyatakan bahwa pada perusahaan yang besar, yang kegiatan operasinya menyentuh sebagian besar masyarakat akan cenderung untuk mengurangi laba yang dilaporkan (Widyaningdyah, 2001).

### 2.2.3. Motivasi *Earnings Management*

Menurut Scott (2000), terdapat berbagai motivasi mengapa perusahaan, dalam hal ini manajer, melakukan *earnings management*, yaitu:

#### 1. *Bonus Scheme*

Banyak perusahaan yang berusaha memacu dan meningkatkan kinerja karyawan (dalam hal ini manajer) dengan cara menetapkan kebijakan pemberian bonus setelah mencapai target yang telah ditetapkan. Laba sering dijadikan indikator penilaian prestasi manajer perusahaan, dengan cara menetapkan tingkat laba yang harus dicapai dalam periode tertentu.

#### 2. *Other Contractual Motivation*

Manajer memiliki dorongan untuk memilih kebijakan akuntansi yang dapat memenuhi kewajiban kontraktual. *Debt covenants* harus dipenuhi

dalam penilaian layak tidaknya suatu permohonan hutang, karena bila tidak dipenuhi perusahaan akan dikenakan sanksi.

3. *Political Motivasion*

Untuk mengurangi *political cost* dan pengawasan dari pemerintah, pemerintah biasanya memberi perhatian khusus pada perusahaan yang menjadi sorotan publik, misalnya karena memiliki banyak karyawan, menguasai sebagian besar pangsa pasar dalam pemasaran produk industri tertentu, dan lain-lain. Dalam kasus ini, manajemen laba dilakukan dengan cara menurunkan laba. Selain itu, untuk memperoleh kemudahan dan fasilitas dari pemerintah, misalnya: subsidi, perlindungan dari pesaing luar negeri dan meminimalkan tuntutan serikat buruh. Dalam kasus ini, manajemen laba dilakukan dengan cara menurunkan laba.

4. *Changes of Chief Executive Officer*

Manajer melakukan manajemen laba salah satunya agar kinerjanya dinilai baik. Dalam kasus pergantian manajer biasanya di akhir tahun tugasnya, manajer akan melaporkan laba yang tinggi sehingga CEO yang baru akan merasa sangat berat untuk mencapai tingkat laba tersebut.

5. *Initial Public Offering*

Manajer melakukan manajemen laba dalam laporan keuangan bertujuan untuk mempengaruhi pasar, yaitu persepsi investor. Dalam rangka *go public*, perusahaan pembuat laporan keuangan cenderung mempertinggi laba. Tindakan mempertinggi laba dilakukan dalam usaha memaksimalkan penerimaan (*proceeds*) dari penawaran perdana saham perusahaan

tersebut. Jika perusahaan sudah *go public*, manajemen laba yang dilakukan tidak hanya mempertinggi laba tetapi dalam periode tertentu juga dapat menurunkan laba. Tindakan ini dilakukan dengan tujuan agar laba yang dilaporkan tidak bergejolak (*income smoothing*) sehingga menimbulkan persepsi pada pasar bahwa perusahaan stabil atau tidak beresiko tinggi.

#### 6. *To Communicate Information to Investors*

Manajemen melakukan manajemen laba agar laporan keuangan perusahaan terlihat lebih baik. Hal ini dikarenakan kecenderungan investor untuk melihat laporan keuangan dalam menilai suatu perusahaan. Pada umumnya investor lebih tertarik pada kinerja keuangan perusahaan di masa yang akan datang dan menggunakan laba yang dilaporkan saat ini untuk meninjau kembali kemungkinan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang.

#### 2.2.4. Jenis-jenis *Earnings management*

Kecenderungan lebih memperhatikan laba yang terdapat dalam laporan laba rugi telah disadari oleh manajemen, terutama dari kalangan manajer yang kinerjanya diukur berdasarkan informasi tersebut. Hal itu mendorong manajemen melakukan perilaku tak semestinya (*disfunctional behavior*). Menurut Scott (2000) jenis-jenis *earnings management* adalah sebagai berikut:

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

Terjadinya *taking a bath* pada periode *stress* atau reorganisasi termasuk pengangkatan CEO baru. Bentuk ini mengakui adanya biaya pada periode

mendatang dan kerugian pada periode berjalan ketika kondisi buruk yang tidak menguntungkan tidak dapat dihindari pada periode tersebut. Untuk itu manajemen harus menghapus beberapa aktiva dan membebankan perkiraan biaya mendatang serta melakukan *clear the desk*, sehingga laba yang dilaporkan di periode yang akan datang meningkat.

## 2. *Income Minimization*

Bentuk ini hampir sama dengan “*taking a bath*”, namun lebih sedikit lunak, yakni dilakukan sebagai alasan politis pada periode laba yang tinggi dengan mempercepat penghapusan aktiva tetap dan aktiva tak berwujud dan mengakui pengeluaran-pengeluaran sebagai biaya. Pada saat profitabilitas perusahaan sangat tinggi dengan maksud agar tidak mendapat perhatian secara politis, kebijakan yang diambil dapat berupa penghapusan atas barang modal dan aktiva tak berwujud, biaya iklan dan pengeluaran untuk *Research and Development*, hasil akuntansi untuk biaya eksplorasi minyak, gas, dan sebagainya.

## 3. *Income Maximization*

Tindakan atas *income maximization* bertujuan untuk melaporkan *net income* yang tinggi untuk tujuan bonus yang lebih besar. Perusahaan yang melakukan pelanggaran perjanjian hutang mungkin akan memaksimalkan pendapatan. Jadi, *income maximization* dilakukan pada saat laba menurun.

## 4. *Income Smoothing*

Perataan laba merupakan normalisasi laba yang dilakukan secara sengaja untuk mencapai *trend* atau level tertentu (Belkaoui). Dalam hal ini, perataan laba

menunjukkan suatu usaha manajemen perusahaan untuk mengurangi batas-batas yang diijinkan dalam praktik akuntansi dan prinsip manajemen yang wajar.

#### 2.2.5. Peluang dan Teknik *Earnings Management*

Dalam Setiawati dan Na'im (2000) disebutkan bahwa kesempatan bagi manajemen untuk mendistorsi laba timbul karena:

1. Kelemahan yang inheren dalam akuntansi itu sendiri. Sebagaimana diungkapkan oleh Worthy (1984), fleksibilitas dalam menghitung angka laba disebabkan oleh:
  - Metode akuntansi memberikan peluang bagi manajemen untuk mencatat suatu fakta tertentu dengan cara yang berbeda, dan
  - Metode akuntansi memberikan peluang bagi manajemen untuk melibatkan subyektivitas dalam menyusun estimasi.
2. Informasi asimetri antara manajer dengan pihak luar (Healy dan Palepu, 1993). Manajer relatif memiliki lebih banyak informasi dibandingkan pihak luar (termasuk investor). Mustahil bagi pihak luar untuk dapat mengawasi semua perilaku dan semua keputusan manajer secara detail.

Teknik *Earnings Management* dapat dikelompokkan menjadi 3, yaitu: memanfaatkan peluang untuk membuat estimasi akuntansi, mengubah metode akuntansi, dan menggeser periode biaya atau pendapatan.

- **Memanfaatkan peluang untuk membuat estimasi akuntansi**

Cara manajemen untuk mempengaruhi laba melalui *judgement* 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.

- **Mengubah metode akuntansi**

Perubahan metode akuntansi yang digunakan untuk mencatat suatu transaksi, contoh: mengubah metode depresiasi aktiva tetap, dari metode depresiasi angka tahun ke metode depresiasi garis lurus.

- **Menggeser periode biaya atau pendapatan**

Beberapa orang menyebut rekayasa jenis ini sebagai manipulasi keputusan operasional. Contoh rekayasa periode biaya atau pendapatan antara lain: mempercepat atau menunda pengeluaran untuk penelitian sampai periode akuntansi berikutnya, mempercepat atau menunda pengeluaran promosi sampai periode akuntansi berikutnya, kerjasama dengan vendor untuk mempercepat atau menunda pengiriman tagihan sampai periode akuntansi berikutnya, mempercepat atau menunda pengiriman produk ke pelanggan, menjual investasi sekuritas untuk memanipulasi tingkat laba, dan mengatur saat penjualan aktiva tetap yang sudah tidak dipakai. Perusahaan yang mencatat persediaan menggunakan asumsi LIFO, juga dapat mereayasa peningkatan laba melalui pengaturan saldo persediaan (Frankel dan Treservant, 1994).

### 2.3. Mendeteksi *Earnings Management*

Setiawati (2000) mengungkapkan cara mendeteksi manajemen laba sebagai berikut:

#### 1. *Unexpected accrual* sebagai proksi manajemen laba

Penggunaan *unexpected accruals* (sering juga disebut *discretionary accrual*) dipelopori oleh Healy (1985). Healy menggunakan *total accrual* sebagai proksi *discretionary accrual*.

$$TA_{it} = (\Delta Ca_{it} - \Delta Cl_{it} - \Delta Cash_{it} - \Delta STD_{it} - \Delta Dep_{it}) / (A_{it-1})$$

Dengan,

$TA_{it}$  = total akrual perusahaan i pada tahun t

$\Delta Ca_{it}$  = perubahan dalam aktiva lancar perusahaan i periode ke t

$\Delta Cl_{it}$  = perubahan dalam utang lancar perusahaan i periode ke t

$\Delta Cash_{it}$  = perubahan dalam kas dan ekuivalen kas perusahaan i periode ke t

$\Delta STD_{it}$  = perubahan dalam utang jangka panjang yang termasuk dalam utang lancar perusahaan i periode ke t

$\Delta Dep_{it}$  = perubahan biaya depresiasi dan amortisasi perusahaan i periode ke t

$A_{it-1}$  = total aktiva perusahaan i periode ke t-1

Young (1999) melakukan simulasi terhadap model-model untuk memproksi tingkat akrual yang *discretionary*, Young menemukan bahwa tingkat kesalahan dari model Healy paling besar dibandingkan model-model yang lain.

Deangelo (1986) mengasumsikan bahwa tingkat akrual yang *non discretionary* mengikuti pola *random walk*. Dengan demikian, tingkat akrual yang *non discretionary* perusahaan i pada periode t diasumsikan sama dengan tingkat

akrual yang *non discretionary* pada periode t-1. Jadi, selisih total akrual antara periode t dan t-1 merupakan tingkat akrual yang *discretionary*.

$$DA_{it} = (TA_{it} - TA_{it-1}) / A_{it-1}$$

Berikutnya, berlandaskan pada model Healy (1985), Jones (1991) model untuk memisahkan *discretionary accrual* dari *non discretionary accrual*. Jones mengembangkan menggunakan pendapatan dan aktiva tetap untuk memproksi tingkat akrual yang normal. Model berikut ini digunakan oleh Jones untuk mengestimasi tingkat akrual normal.

$$TA_{it} / A_{it-1} = \beta_0 (1 / A_{it-1}) + \beta_1 (\Delta REV_{it} / A_{it-1}) + \beta_2 (PPE_{it} / A_{it-1}) + \epsilon_{it}$$

dengan,

$TA_{it}$  = Total akrual perusahaan i pada tahun t

$\Delta REV_{it}$  = Pendapatan perusahaan i pada tahun t dikurangi pendapatan tahun t-1

$PPE_{it}$  = Aktiva tetap perusahaan i pada tahun t

$A_{it-1}$  = Total aktiva perusahaan i pada tahun t-1

$\epsilon_{it}$  = Error term perusahaan i pada tahun t

Selanjutnya, nilai *discretionary accrual* dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$DA_{it} = TA_{it} / A_{it-1} - [\beta_0 (1 / A_{it-1}) + \beta_1 (REV_{it} / A_{it-1}) + \beta_2 (PPE_{it} / A_{it-1})]$$

dengan,

$DA_{it}$  = *Discretionary accrual* perusahaan i pada tahun t

Dechow dkk (1995) menguji berbagai alternatif model akrual dan mereka menyatakan bahwa model modifikasi Jones merupakan model yang paling baik untuk menguji manajemen laba. Model modifikasi Jones adalah sebagai berikut:

$$TA_{it} / A_{it-1} = \beta_0 (1 / A_{it-1}) + \beta_1 (\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) / A_{it-1} + \beta_2 (PPE_{it} / A_{it-1}) + \epsilon_{it}$$

dengan,

$\Delta REC_{it}$  = Piutang dagang perusahaan i tahun t dikurangi piutang dagang tahun t-1

Namun, penelitian Hall dan Stammerjohan (1997) membuktikan bahwa model Jones tidak berbeda secara signifikan dengan model modifikasi Jones.

## 2. *Specific accrual* sebagai proksi manajemen laba

Ada juga penelitian yang melihat akrual tertentu, bagaimana manajer mempengaruhi laba melalui akrual tertentu (McNichols dan Wilson, 1988; Ahmed *et al.*, 1998). Dalam dua penelitian tersebut, cadangan piutang tak tertagih atau *provision for bad debt* digunakan sebagai proksi manajemen laba.

## 3. Pilihan metode akuntansi sebagai proksi manajemen laba

Metode lain yang juga digunakan untuk mengevaluasi ada tidaknya rekayasa laba adalah dengan melihat pilihan metode akuntansi yang digunakan. Dalam penelitian Neill *et al.*, (1995), perusahaan yang menggunakan metode depresiasi dipercepat (*accelerated depreciation*) dan metode pencatatan persediaan LIFO dikelompokkan sebagai perusahaan yang *income decreasing*. Sedangkan perusahaan yang tidak menggunakan metode depresiasi dipercepat dan metode LIFO dikelompokkan sebagai perusahaan yang *income increasing*.

## 4. Aktivitas operasional sebagai proksi manajemen laba

Beberapa penelitian melihat manajemen laba dari aktivitas operasional manajer, seperti bagaimana manajer menggeser pembelian persediaan pada tahun

yang akan datang untuk dimasukkan ke dalam pembelian tahun ini (Frankel dan Trezervant, 1994), bagaimana manajer memilih waktu penjualan aktiva perusahaan atau *long-lived assets and investment* (Bartov, 1993; Black et al., 1998). Maydew (1997) juga menggunakan penundaan pengakuan pendapatan dan percepatan pengakuan biaya sebagai proksi manajemen laba.

#### 2.4. Kajian Peneliti Terdahulu dan Pengembangan Hipotesis

Mendhall and Nichols (1988) mengatakan bahwa manajer menggunakan akuntansi interim untuk menunda pengeluaran *bad news*. Burgstahler dan Dichev (1997) menunjukkan bahwa manajer meningkatkan laba kuartalan untuk mencegah pelaporan penurunan dan kerugian baik pada laporan kuartalan maupun tahunan.

Jeter dan Shivakumar (1999) berpendapat bahwa karena laporan keuangan kuartalan tidak diaudit, hal itu memberikan kesempatan yang lebih besar bagi manajer untuk mengatur laba dan sebab itu, menjadikan deteksi *earnings management* lebih mungkin dalam kuartalan. Mendhall and Nichols (1988), Kross dan Schroeder (1990), dan Salamon dan Stober (1994) menunjukkan bahwa manajer memiliki keleluasaan yang lebih besar disekitar laba interim dibandingkan disekitar laba kuartal keempat ketika audit tahunan diadakan. Jones dan Bublitz (1990) menemukan bahwa *earnings management* dalam kuartalan lebih nyata dibandingkan pada kuartal keempat ketika audit tahunan diadakan. Basu *et al.* (dalam Krishnan dan Yang, 2005) mengatakan dalam penelitiannya

bahwa karena auditor lebih fokus pada angka tahunan, manajer dapat memanipulasi laba kuartalan lebih mudah dibandingkan laba tahunan.

Manajer memiliki kecenderungan untuk memanipulasi laba kuartalan, mereka memiliki insentif maupun kemampuan untuk memanipulasinya (Krishnan dan Yang, 2005). Hal itu dikarenakan laporan keuangan kuartalan secara umum tidak diaudit, dan mengandung lebih sedikit pengungkapan yang detail dibandingkan laporan tahunan, sehingga manajer mungkin memiliki kebebasan atau ruang gerak yang lebih untuk memanipulasi angka kuartalan daripada angka tahunan (Jeter & Shivakumar, 1999). Namun, belum ada bukti empiris mengenai *earnings management* pada laporan keuangan kuartalan, literatur yang ada masih berfokus pada insentif manajer untuk memanipulasi laba tahunan. Jika *earnings management* muncul dalam kuartalan dan akhirnya disesuaikan dalam kuartal keempat dimana laporan audit dipersiapkan, hasil perhitungan angka *accruals* tahunan tidak akan menangkap perilaku *earnings management* kuartalan. Maka, rumusan hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

$H_a$ : Ada perbedaan *earnings management* antara laporan keuangan kuartalan dengan laporan keuangan tahunan.