

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dengan semakin berkembangnya dunia bisnis dan inovasi teknologi, memberikan tuntutan kepada perusahaan dalam menciptakan keunggulan yang kompetitif untuk masuk dalam persaingan industri saat ini. Dengan faktor tersebut, perusahaan cenderung dituntut untuk memberikan keterangan mengenai informasi perusahaan, produk dan keuangan perusahaan secara rinci yang dapat diakses dengan mudah oleh para pemegang saham atau yang berkepentingan untuk menilai suatu kinerja perusahaan. Kinerja perusahaan yang baik diasumsikan sebagai angka atau besarnya perolehan laba yang dilaporkan pada periode tertentu. Informasi perusahaan mengenai laporan keuangan yang terdiri dari posisi keuangan suatu entitas, kinerja serta perubahan pada posisi keuangan yang dilaporkan suatu entitas adalah rangkuman keseluruhan informasi atas proses akuntansi perusahaan yang terdiri dari identifikasi dan peristiwa ekonomi yang terjadi dalam suatu perusahaan. Informasi ini menjadi bagian penting bagi seluruh pihak baik Internal dan Eksternal perusahaan yang memiliki kepentingan dengan perusahaan seperti pemegang saham, penanam modal, vendor, kreditor, pelanggan perusahaan dan juga pemerintah.

Diharapkan laporan keuangan suatu entitas yang tercatat dapat dipertanggungjawabkan atau bebas daripada manipulasi atau salah saji secara material, sehingga dapat menampilkan posisi keuangan yang sebenarnya kepada pengguna laporan keuangan sebagai dasar penilaian suatu kinerja manajemen dalam

mengelola perusahaan dan pengambilan keputusan dalam perusahaan. Angka yang menjadi suatu patokan utama dalam menilai suatu kinerja perusahaan tersebut secara tidak langsung menjadi dasar pihak internal perusahaan (*agent*) dalam memanipulasi informasi pada laporan keuangan perusahaan, salah satu cara manajemen atau pihak internal perusahaan adalah melakukan rekayasa dengan mengubah besar kecilnya angka komponen laporan keuangan yang dicatat dalam menyusun data transaksi keuangan perusahaan pada periode tertentu atau yang kita kenal sebagai Manajemen Laba.

Beberapa kasus tindakan manajemen laba yang sempat terjalin pada industri yang terjadi. PT Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk adalah salah satu contoh yang terjadi pada tahun 2017. Perusahaan ini adalah salah satu entitas multinasional yang bergerak dibidang makanan dan minuman yang diduga melaksanakan penggelembungan pada laporan keuangan periode tahun 2017. Setelah melakukan investigasi oleh KAP Ernst dan Young pada bulan maret 2019, dugaan penggelembungan dibuktikan dengan temuan audit yang terjadi pada rekayasa akun piutang usaha, aset tetap dan persediaan perusahaan mencapai Rp 4.000.000.000.000. Penggelembungan ini dilakukan oleh manajemen lama yang mengalirkan dana pada pihak terafiliasi sebesar Rp 1.780.000.000.000, bukan hanya melakukan penggelembungan pada akun piutang, aset tetap dan persediaan perusahaan, PT Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk juga melakukan penggelembungan pos EBITDA, yakni laba tidak termasuk bunga, pajak, depresiasi dan amortisasi sebesar Rp 329.000000.000 dan juga pada akun pendapatan perusahaan sebesar Rp 662.000.000.000 dalam laporan keuangan. Hal ini dilakukan karena masalah

keuangan pada perusahaan sehingga tidak dapat melakukan pembayaran kewajiban sejumlah bunga obligasi dan sukuk Ijarah 1 pada tahun 2013 (Wareza, 2019).

Kasus manajemen laba juga terjadi pada PT Indofarma Tbk, setelah diteliti kembali, Bapepam mendapatkan beberapa bukti yang menyatakan bahwa manajemen perusahaan telah melakukan manajemen laba dengan menemukan beberapa bukti bahwasannya nilai barang pada perusahaan dinilai tidak sesuai yang mengidentifikasi (*overstated*) atau lebih tinggi dari yang sesungguhnya dalam pencatatan *stock* periode 2001 senilai Rp.28.870.000.000. Atas pencatatan tersebut menjadikan *Cost of Good Sold* ataupun yang kita kenal Harga pokok penjualan disajikan menjadi lebih rendah (*understated*) serta juga menjadikan laba perusahaan ikut meningkat (*overstated*) sebesar Rp 28.870.000.000 (Qamariyah, 2004).

Perilaku manajemen laba tersebut berhubungan dengan teori keagenan (*agency theory*) yang mengasumsikan ketidaksamaan tujuan atau konflik kepentingan antar manajer suatu entitas dengan para pemegang saham. Menurut Jensen dan Meckling (1976), menerangkan bahwa hubungan keagenan (*agency theory*) merupakan ikatan perjanjian antara manajer selaku *agent* dengan pemegang saham selaku *principal* yang mendefinisikan hak serta kewajiban tiap pihak. Pihak pemegang saham menyediakan fasilitas dan sumber daya untuk menjalankan bisnis dan pihak manajemen perusahaan diberikan kewenangan dan kepercayaan dalam mengelola perusahaan. Pemisahan kepemilikan ini menjadikan ketidakselarasan kepentingan antar pihak pemegang saham dengan manajer. Manajer memiliki tugas atau tanggungjawab menjalankan dan mengelola perusahaan dengan sebaik mungkin untuk memaksimalkan kesejahteraan pemegang saham dari segi finansial, sementara

pihak pemegang saham memiliki tugas atau kewajiban dalam melakukan pengendalian (*control*) terhadap kinerja manajer untuk memastikan apakah operasional perusahaan telah dikelola dengan baik dan memberikan apresiasi kepada pihak manajer yang diukur atas pencapaian kinerja perusahaan yang dicatat dalam laporan keuangan suatu entitas.

Suatu entitas yang memiliki skala besar seperti jenis industri sektor manufaktur pada subsektor industri barang serta konsumsi yang terutama terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia pada dasarnya lebih transparan karena mendapatkan perhatian yang lebih oleh segala pihak eksternal perusahaan, yakni pelanggan, *investor* dan juga kreditor. Adanya manajemen laba dalam suatu entitas, pada akhirnya akan berdampak tidak baik atau negatif. Dengan Informasi laporan keuangan yang tidak sesuai dengan kenyataannya akan merugikan banyak pihak yang berkaitan dalam perusahaan karena dengan adanya rekayasa pada informasi laporan keuangan perusahaan akan memengaruhi keputusan yang dibuat oleh pihak internal dan eksternal perusahaan, sebab informasi laporan keuangan memiliki peran penting atau dasar pengambilan keputusan serta tindakan-tindakan yang akan diambil untuk kemudian hari, karena hasil dari laporan keuangan yakni *profit* atau laba pada suatu perusahaan merupakan salahsatu tolak ukur dalam mengukur kinerja atau kemampuan perusahaan serta kemampuan manajer dalam mengelola perusahaan. Dan tolak ukuran internal maupun eksternal perusahaan seringkali menggunakan hasil laporan keuangan berupa laba yang menjadi andil dalam mengambil keputusan, baik dalam bekerja sama maupun berinvestasi. Dengan kecenderungan inilah yang menjadi dasar pihak internal yakni seorang manajer dalam melaksanakan praktik

manajemen laba dengan merekayasa laporan keuangan suatu entitas dalam menciptakan ekonomi perusahaan yang baik (Cinthya dan Indriani, 2015).

Beberapa elemen yang dapat memicu terjadinya manajemen laba lainnya antara lain *leverage*, profitabilitas, *free cash flow* dan *Sales Growth*. *Leverage* merupakan rasio pengukuran seberapa besar suatu entitas dibiayai oleh hutang, dengan kata lain komparasi antara jumlah keseluruhan utang perusahaan dengan total keseluruhan aset yang tercatat dan dimiliki oleh suatu perusahaan. Dengan tingginya rasio *leverage* menunjukkan kemungkinan lebih besar terjadinya kecurangan yang akan dilakukan dalam suatu entitas, indikasi ini diperkirakan karena suatu entitas dengan rasio *leverage* yang tinggi memungkinkan besaran risiko kreditur akan terjadi karena perusahaan diasumsikan tidak memiliki kemampuan dalam membayar kewajiban-kewajiban perusahaan (*default*) sesuai pada waktunya. Dengan asumsi tersebut perusahaan cenderung akan berusaha menghindari tingkat rasio *leverage* yang tinggi untuk menciptakan hasil laporan keuangan yang baik dihadapan para pemegang saham ataupun yang berkepentingan lainnya baik investor maupun kreditor.

Profitabilitas perusahaan adalah rasio kemampuan dari suatu entitas dalam menghasilkan atau memperoleh laba (*profit*) pada periode yang ditentukan. Tingkat laba yang diperoleh entitas menjadi dasar penting dalam penilaian kinerja perusahaan, semakin besar rasio profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan besarnya pencapaian atau keberhasilan perusahaan dan penilaian atas kinerja manajer dalam mengelola operasional dengan perolehan laba yang optimal. Jika perusahaan diperhadapkan dengan tingkat perolehan laba yang rendah, manajemen suatu entitas memungkinkan untuk melakukan kecurangan dengan praktik

manajemen laba untuk meningkatkan nilai laba atau *profit* perusahaan dalam mencapai profitabilitas yang sesuai dalam mencapai tujuan tertentu, baik penilaian hasil kinerja yang baik, ataupun keuntungan pribadi lainnya seperti bonus yang diperoleh oleh manajer.

Free cash flow adalah ukuran kinerja keuangan yang dimiliki oleh suatu entitas dalam melihat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas bebas yang diperoleh atas kegiatan operasi perusahaan. Definisi *Free cash flow* berdasarkan oleh penelitian Brigham dan Houston (2014), yakni arus kas bebas yang tersedia tanpa mengganggu atas kemampuan perusahaan melakukan operasi atau uang tunai yang ada dalam entitas sebelum didistribusikan pada investor-investor, baik kepada pemegang saham maupun pemilik hutang setelah suatu entitas menempatkan seluruh investasi perusahaan terhadap aktiva tetap, inovasi dengan produk baru yang diciptakan oleh suatu entitas serta modal kerja dalam mempertahankan operasi yang berjalan. Namun pada kenyataannya manajer cenderung memakai arus kas bebas perusahaan dalam melakukan investasi daripada membayar kewajibannya kepada pemegang saham yakni dividen (Bukit dan Nasution, 2015). Jika manajer melakukan investasi dengan prospek yang baik, tentu akan menghasilkan keuntungan bagi pemegang saham, namun jika tidak baik tentu merugikan pemegang saham. Untuk menutupi kerugian atas investasi tersebut, manajer cenderung menutupi hasil kinerja yang buruk tersebut dengan melakukan praktik manajemen laba.

Sales Growth adalah penjualan perusahaan yang memiliki peningkatan dari tahun ke tahunnya. Dengan adanya tingkat penjualan perusahaan yang terjadi pada tahun ke tahun berikutnya mencerminkan keberhasilan manajemen dalam mengelola

suatu perusahaan karena menampilkan angka yang selalu meningkat pada laporan keuangan perusahaan. Dengan peningkatan ini, pihak manajemen secara tidak langsung dituntut untuk mempertahankan atau meningkatkan kembali penjualan karena sudah memiliki *image* perusahaan yang memiliki penjualan yang baik dan meningkat setiap tahunnya. Bukan hanya tuntutan atas *image* perusahaan dihadapkan pemegang saham saja, namun juga pada seluruh pihak yang berkepentingan, baik kreditor maupun investor. Jika perusahaan diperhadapkan dengan penjualan yang rendah atau menurun dari tahun sebelumnya, umumnya pihak manajemen suatu entitas cenderung melakukan praktik manajemen laba dengan membesar akun penjualan pada laporan keuangan untuk tetap mempertahankan atau meningkatkan hasil laporan penjualan untuk terus bertahan atau meningkat setiap tahun.

Menurut beberapa penelitian yang menjadi teladan dan berkaitan mempunyai kaitan dengan pengaruh *leverage*, profitabilitas, *freecashflow*, dan *salesgrowth* terhadap manajemen laba yakni : penjelasan dari penelitian yang bertajuk tentang manajemen laba yang terdiri atas beberapa faktor yang memengaruhinya yaitu rasio keuangan perusahaan, yakni penelitian Agustina dan Suryani(2018). Penelitian ini diteliti tahun 2018 dengan beberapa entitas sektor pertambangan pada periode 2014 hingga 2016 dan sudah tercatat di BEI dengan metode analisis regresi data panel. Jika dikaitkan dengan variabel *leverage*, penelitian ini membuktikan bahwa hasil dari rasio menunjukkan sig positif pada *leverage*, karena dengan tingkatan *leverage* yang cukup tinggi pada suatu entitas diasumsikan memiliki banyak hutang dan memiliki kemungkinan tidak bisa membayar hutang

atau kewajiban perusahaan sesuai pada waktu atau jadwal yang sudah ditentukan. Menurut penelitian Prasadhita dan Intani (2017), Asyati dan Farida (2020), yang melakukan penelitian yang berkaitan dengan Profitabilitas pada manajemen laba dan menguji dengan analisis regresi berganda menyatakan bahwa nilai dari penelitian membuktikan ukuran profitabilitas juga memiliki pengaruh positif terhadap manajemen laba jika suatu entitas diperhadapkan dengan situasi penurunan laba secara signifikan pada periode tertentu. Adapun saran yang diberikan oleh peneliti adalah menggunakan sektor lainnya dan menambahkan variabel lainnya yang berkaitan dengan manajemen laba.

Kemudian pada rasio arus kas bebas atau free cash flow pada penelitian Satiman (2019) dan Cinthya dan Indriani (2015), meneliti dan memberikan bukti bahwa *free cash flow* dalam suatu entitas memiliki pengaruh negatif. Jika tingkat pada rasio *free cash flow* tinggi pada suatu entitas membuktikan bahwa entitas tersebut memiliki kinerja manajemen yang sangat baik dikarenakan memiliki asumsi publik bahwa entitas memiliki kemampuan bertahan dalam menjalankan operasional perusahaan. Sedangkan *sales growth* menurut penelitian Astari dan Suryana (2017), yang meneliti terkait dengan variabel *sales growth* membuktikan bahwa suatu entitas memiliki pengaruh positif pada manajemen laba dimana semakin tingginya tingkat pertumbuhan suatu entitas maka semakin memotivasi manajer dalam melakukan praktik manajemen laba.

Atas rangkuman beberapa pengkajian yang terdapat beberapa yang berbeda dengan yang terdahulu yaitu, menggunakan entitas dengan sektor manufaktur sub sektor industri barang dan konsumsi yang tercatat pada Bursa Efek

Indonesia (BEI), sedangkan penelitian sebelumnya banyak meneliti dengan perusahaan sektor manufaktur secara general. Jika dikaitkan dengan keadaan pandemi yang terjadi di Indonesia saat ini yakni covid-19, sektor manufaktur dengan industri barang dan konsumsi adalah suatu entitas yang memiliki peran penting untuk memenuhi kebutuhan manusia sehari-hari, seperti subsektor makanan dan minuman, subsektor farmasi, subsektor peralatan rumah tangga, subsektor kosmetik dan barang rumah tangga, serta subsektor rokok yang kita perlukan dalam kehidupan sehari-harinya. Dengan kebutuhan manusia yang cukup tinggi saat ini pada sub sektor tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti suatu entitas industri pada barang dan konsumsi yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2015-2020. Lalu, dalam melakukan penelitian ini, peneliti melakukan pendekatan dalam mendeteksi manajemen laba, pendekatan tersebut adalah Jones model (1991) yang sudah dimodifikasi oleh Dechow et al., (1995), peneliti menggunakan metode berikudikarenakan dianggap sebagai model yang paling efektif dalam penelitian mendeteksi manajemen laba, pernyataan ini didukung oleh penelitian Dechow, Sloan dan Sweeney, (2015). Praktik Manajemen laba dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, pada beberapa penelitian sebelumnya banyak yang sudah membahas beberapa variabel yang menyangkut dengan manajemen laba baik dari variabel yang ada pada laporan keuangan, pada sistem *Good Corporate Governance* ataupun hasil laporan audit suatu entitas. Namun pada penelitian ini, peneliti tertarik untuk meneliti variabel-variabel yang terfokus pada keadaan keuangan perusahaan atau rasio laporan keuangan yang dapat memengaruhi manajemen laba pada suatu entitas, sehingga peneliti tertarik dan melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh**

Leverage, Profitabilitas, Free cash flow dan Sales Growth terhadap Manajemen Laba

1.2 Masalah Penelitian

Berdasarkan dari uraian latar belakang diatas, pertanyaan yang menjadi masalah untuk dapat diteliti adalah sebagai berikut :

1. Apakah *leverage* dapat memengaruhi tingkat praktik manajemen laba pada perusahaan?
2. Apakah Profitabilitas dapat memengaruhi tingkat praktik manajemen laba pada perusahaan?
3. Apakah *Free Cash Flow* dapat memengaruhi tingkat praktik manajemen laba pada perusahaan?
4. Apakah *Sales Growth* dapat memengaruhi tingkat praktik manajemen laba pada perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada latar belakang dan juga rumusan masalah pada penjelasan diatas, maka penulis merangkum tujuan daripada penelitian sebagai berikut :

1. Memberikan bukti empiris mengenai pengaruh Leverage terhadap praktik Manajemen Laba
2. Memberikan bukti empiris mengenai pengaruh Profitabilitas terhadap praktik Manajemen Laba
3. Memberikan bukti empiris mengenai pengaruh Free Cash Flow terhadap praktik Manajemen Laba

4. Memberikan bukti empiris mengenai pengaruh Sales Growth terhadap praktik Manajemen Laba

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini, peneliti berharap dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, antara lain :

1. Bagi Perusahaan

Peneliti berharap dapat memberikan pemahaman dan wawasan yang baik bagi para manajemen agar menghindari praktik manajemen laba

2. Bagi Para Investor

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi ulasan kembali bagi para investor dalam mempertimbangkan dan lebih berhati-hati dalam menginvestasikan dana pada perusahaan yang menjalankan praktik manajemen laba

3. Bagi Para Kreditor

Peneliti berharap dapat memberikan pertimbangan bagi pemberi pinjaman atau kredit kepada suatu entitas yang melakukan praktik manajemen laba

4. Bagi Para Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pemahaman yang lebih luas mengenai manajemen laba, serta diharapkan dapat menyediakan informasi lebih terkait dengan *Leverage*, *Profitabilitas*, *Free cash flow* dan *Sales Growth* yang memengaruhi manajemen laba

5. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan referensi bagi peneliti selanjutnya terkait dengan *Leverage*, Profitabilitas, *Free cash flow* dan *Sales Growth* yang memengaruhi manajemen laba.

1.5 Batasan Masalah

Untuk menghindari pembahasan diluar dari permasalahan diluar pada fokus yang telah ditentukan. Peneliti memberikan batasan atas masalah terhadap masalah yang akan diuraikan dan diteliti lebih lanjut. Pada penelitian ini, peneliti akan memfokuskan 3 variabel yang menjadi topik dalam pembahasan, yakni variabel dependen yakni manajemen laba dan 4 variabel independen yakni *leverage*, profitabilitas, *free cash flow* dan *sales growth* pada entitas industri sektor manufaktur, subsektor barang dan konsumsi yang telah tercatat pada Bursa Efek Indonesia selama periode waktu 2015 – 2020.

1.6 Sistematika Penelitian

BAB I : PENDAHULUAN

Pada Bab I memuat tentang latar belakang atas masalah yang akan dibahas dalam penelitian, masalah penelitian yang akan dijabarkan, tujuan dalam penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan-batasan masalah pada penelitian serta sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Pada Bab II memuat tentang landasan teori yang memiliki keterkaitan dengan masalah penelitian yang dibahas dan berisi pengembangan hipotesis terkait dengan penelitian yang akan dilakukan.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada Bab III memuat proses operasional selama penelitian dan juga menguraikan tentang populasi, sampel, sumber data, teknik pengumpulan data, model empiris penelitian, definisi variabel operasional dan metode analisis data yang digunakan.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada Bab IV memuat berbagai macam metode analisis data yang digunakan selama penelitian berjalan berupa hasil dan pembahasannya.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Pada Bab V memuat kesimpulan dan hasil dari analisis data, implikasi hasil penelitian, keterbatasan penelitian dan memberikan saran yang dapat digunakan bagi peneliti selanjutnya.