

## **BAB II**

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

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Kepemilikan Manajerial**

###### **2.1.1.1 Pengertian Kepemilikan Manajerial**

Menurut Agustia (2013), kepemilikan manajerial adalah saham yang dimiliki oleh manajemen baik secara pribadi maupun saham yang dimiliki oleh anak cabang perusahaan bersangkutan beserta afiliasinya. Masalah keagenan yang timbul dapat diminimalisir dengan menerapkan mekanisme kepemilikan manajerial. Hal ini dikarenakan, mekanisme kepemilikan manajerial dapat menyelaraskan antara kepentingan manajer dan pemegang saham.

Menurut Pujiati dan Arfan (2013), jika kepemilikan perusahaan dimiliki oleh manajer, maka manajer akan bertindak sesuai dengan kepentingan pemegang saham. Ketika manajer memiliki kepemilikan, maka manajer akan berusaha untuk memastikan bahwa laporan keuangan telah disajikan secara wajar dan mencerminkan kondisi yang sebenarnya (Agustia 2013, Susanto 2016).

Menurut Imanata dan Satwiko (2011:68) kepemilikan manajerial adalah “merupakan kepemilikan saham perusahaan oleh pihak manajer atau dengan kata lain manajer juga sekaligus sebagai pemegang saham”. Sedangkan menurut Faizal (2011) bahwa pengertian kepemilikan manajerial adalah: “tingkat kepemilikan saham pihak manajemen yang secara aktif ikut dalam pengambilan keputusan, diukur oleh proporsi saham yang dimiliki manajer pada akhir tahun yang dinyatakan dalam %”. Jadi, dengan kata lain kepemilikan manajerial merupakan proporsi saham

yang dimiliki manajer yang dinyatakan dalam % sehingga manajer sekaligus sebagai pemegang saham.

Menurut Ni Putu (2012) bahwa kepemilikan manajerial dapat didefinisikan sebagai presentase saham yang dimiliki oleh direktur dan komisaris. Kepemilikan manajerial merupakan kompensasi yang diberikan perusahaan kepada karyawannya. Secara matematis, nilai kepemilikan manajerial diperoleh dari presentase saham perusahaan yang dimiliki oleh direksi dan komisaris. Ni Putu (2012) kepemilikan manajerial adalah: “para pemegang saham yang juga berarti dalam hal ini sebagai pemilik dalam perusahaan dari pihak manajemen yang secara aktif ikut dalam pengambilan keputusan pada suatu perusahaan yang bersangkutan”.

Dwi Sukirni (2012), kepemilikan manajerial yaitu : “para pemegang saham yang juga berarti dalam hal ini sebagai pemilik dalam perusahaan dan pemilik manajer secara aktif ikut dalam pengambilan keputusan pada suatu perusahaan yang bersangkutan”. Kepemilikan seorang manajer akan ikut menentukan kebijakan dan pengambilan keputusan. Manajer dalam hal ini memegang peranan penting karena manajer melaksanakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengawasan serta pengambilan keputusan.

Menurut Brigham et al (2009), dalam teori keagenan dijelaskan bahwa kepentingan manajemen dan kepentingan pemegang saham mungkin bertentangan. Perbedaan kepentingan itulah timbul konflik yang biasanya disebut agency conflict. Untuk menjamin agar para manajer melakukan hal yang terbaik bagi pemegang saham secara maksimal, perusahaan harus menanggung biaya keagenan, berupa :

- a) pengeluaran untuk memantau tindakan manajemen,
- b) pengeluaran untuk menata struktur organisasi sehingga kemungkinan timbulnya perilaku manajemen yang tidak dikehendaki semakin kecil, dan

c) biaya kesempatan karena hilangnya kesempatan memperoleh laba sebagai akibat dibatasinya kewenangan manajemen sehingga tidak dapat mengambil keputusan secara tepat waktu, yang seharusnya dapat dilakukan jika manajer menjadi pemilik perusahaan atau disebut managerial ownership.

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa kepemilikan manajerial merupakan pemilik saham perusahaan yang berasal dari manajemen yang ikut serta dalam pengambilan keputusan suatu perusahaan yang bersangkutan. Dengan demikian kepemilikan pemegang saham oleh manajer, diharapkan akan berindak sesuai dengan keinginan para principal karena manajer akan termotivasi untuk menikatakankinerja. Besar kecilnya jumlah kepemilikan saham manajerial dalam perusahaan mengindikasikan adanya kesamaan kepentingan antara manajer dengan pemegang saham.

Menurut Jensen dan Meckling (1976) dalam Putri (2012) menyatakan bahwa untuk meminimalkan konflik dengan keagenan adalah dengan meningkatkan kepemilikan manajerial dalam perusahaan. Ross et al (1999) dalam Noor Laila (2011) menyatakan bahwa: “dengan kepemilikan manajerial dalam perusahaan, maka manajemen akan cenderung berusaha meningkatkan kinerja kepentingan untuk kepentingan pemegang saham dan kepentingan sendiri”.

#### **2.1.1.2 Pengukuran Kepemilikan Manajerial**

Menurut Dwi Sukirni (2012) kepemilikan manajerial diukur dengan menggunakan indikator jumlah presentase kepemilikan saham yang dimiliki oleh pihak manajemen dari seluruh jumlah modal saham yang beredar. Menurut Akhmad Riduwan dan Enggar Fibria Verdana Sari (2013) Pengukuran.

Menurut Agustia (2013), kepemilikan manajerial adalah saham yang dimiliki oleh manajemen baik secara pribadi maupun oleh anak cabang perusahaan beserta afiliasinya. Proxy yang digunakan untuk kepemilikan manajerial dalam penelitian ini selaras dengan penelitian Agustia (2013), yaitu:

$$MOWN = \frac{\text{Jumlah Kepemilikan Saham}}{\text{Jumlah Saham yang beredar}} \times 100\%$$

## **2.1.2 Pertumbuhan Penjualan**

### **2.1.2.1 Pengertian Pertumbuhan Penjualan**

Menurut Swastha dan Handoko (2011:98) pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan/atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan.

Menurut Brigham dan Houston (dalam Mahapsari dan Taman,2013) sebuah perusahaan yang penjualannya relatif stabil akan aman dalam mengambil lebih banyak hutang dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi daripada perusahaan yang penjualannya tidak stabil. Peningkatan penjualan dapat meningkatkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh pendapatan dan laba perusahaan.

Sedangkan pertumbuhan penjualan menurut Armstrong (2012:327) adalah perubahan penjualan per tahun. Pertumbuhan penjualan suatu produk sangat tergantung dari daur hidup produk .

Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan

dalam suatu industri. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang (Barton,dalam Detiana,2013)

Dari beberapa definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan atau pertumbuhan pendapatan atas penjualan merupakan indikator penting dari produk dan/atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang diterima dari penjualan baik barang dan/atau jasa akan digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan. Perusahaan juga harus mengukur tingkat pertumbuhan penjualan yang konsisten dengan realita perusahaan dan pasar keuangan untuk mengimplementasikannya dalam bentuk rencana keuangan. Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang dengan tujuan perusahaan mendapatkan laba yang diinginkan.

Secara umum transaksi penjualan yang dilaksanakan dengan dua cara yaitu :

- Penjualan tunai yaitu penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli oleh perusahaan.
- Penjualan kredit yaitu penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

### **2.1.2.2Indikator Pertumbuhan Penjualan**

Menurut Horne (2013:122) tingkat pertumbuhan penjualan dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$g = \frac{S1 - S0}{S0} \times 100\%$$

Keterangan :

$g$  = Growth Sales Rate (tingkat pertumbuhan penjualan)

$S_1$  = Total Current Sales (total penjualan selama periode berjalan)

$S_0$  = Total Sales For Last Period (total penjualan periode yang lalu)

Sedangkan menurut Weston dan Copeland (2010:240) rumus untuk menghitung pertumbuhan penjualan adalah:

$$G = \frac{S_{t} - S_{t-1}}{S_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan :

$G$  = Growth Sales Rate (tingkat pertumbuhan penjualan)

$S_t$  = Total Current Sales (total penjualan selama periode berjalan)

$S_{t-1}$  = Total Sales For Last Period (total penjualan periode yang lalu)

### 2.1.3 Leverage

Menurut Sutrisno (2012:217) “Leverage merupakan seberapa besar dana perusahaan dibelanjai dengan hutang”. Apabila perusahaan tidak mempunyai leverage atau leverage factornya = 0 artinya perusahaan dalam operasi sepenuhnya menggunakan modal sendiri atau tanpa menggunakan hutang. Semakin rendah leverage *factor*, maka perusahaan mempunyai risiko yang kecil bila kondisi ekonomi merosot. Menurut Sutrisno (2012:217) penggunaan dana hutang bagi perusahaan tersebut mempunyai 3 dimensi yaitu:

- b. Pemberi kredit akan menitik beratkan pada besarnya jaminan atas kredit yang diberikan
- c. Dengan menggunakan dana pinjaman apabila perusahaan mendapatkan keuntungan yang lebih besar dari beban tetapnya, maka keuntungannya akan meningkat
- d. Dengan menggunakan dana hutang, pemilik mendapatkan dana tanpa kehilangan pengendalian pada perusahaannya.

Risma dan Regi (2017) mengungkapkan bahwa leverage merupakan seberapa besar kebutuhan dana perusahaan yang dibiayai oleh hutang. Menurut I Gusti dan Desy (2015) leverage merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka panjang. Besarnya total hutang perusahaan akan berdampak pada risiko bisnis yang dihadapi terutama apabila kondisi perekonomian memburuk dan profitabilitas yang akan diperoleh perusahaan karena dana yang dimiliki akan digunakan untuk membayar bunga pinjaman dan hutang pokoknya. Dengan biaya bunga yang semakin besar, maka laba bersih setelah pajak semakin berkurang maka hak investor untuk mendapatkan deviden akan berkurang.

Namun penulis mendapatkan pendapat berbeda menurut Anggraini (2015) dalam A.A Ayu dan Ida Bagus (2017) mengungkapkan bahwa perusahaan yang memiliki hutang dipandang sebagai perusahaan yang yakin dengan prospek usaha di masa yang akan datang karena perusahaan tersebut dianggap sudah berkembang serta mempunyai keberanian untuk memperoleh keuntungan dengan menggunakan dana pinjaman. Sehingga diharapkan investor dapat merespon positif dan tertarik untuk membeli saham perusahaan tersebut.

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa leverage merupakan kemampuan untuk mengukur seberapa besar kebutuhan perusahaan dibiayai

dengan hutang dari total aktiva. Menurut Sutrisno (2012:217) ada lima indikator rasio leverage yang dapat digunakan oleh perusahaan, yaitu:

a *Debt to Total Asset Ratio* (DAR)

Sutrisno (2012:217) mengemukakan Rasio total hutang dengan total aktiva atau disebut dengan *Debt to Total Asset Ratio* (DAR) merupakan rasio untuk mengukur presentase besarnya dana yang berasal dari hutang. Yang dimaksud dengan hutang yaitu semua hutang yang dimiliki oleh perusahaan baik hutang jangka pendek maupun hutang jangka panjang. Sedangkan menurut Lukman Syamsuddin (2011:54) *Debt to Total Asset Ratio* (DAR) merupakan rasio untuk mengukur seberapa besar aktiva perusahaan yang dibiayai oleh hutang.

*Debt to Total Asset Ratio* (DAR) digunakan untuk mengukur perbandingan antara total hutang dengan total aktiva perusahaan (Risma dan Regi, 2017). Menurut I Gusti dan Desy (2015) *Debt to Total Asset Ratio* (DAR) merupakan rasio untuk mengukur seberapa besar Hutang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva. Semakin tinggi *Debt to Total Asset Ratio* (DAR) maka akan semakin besar jumlah modal pinjaman dalam menghasilkan keuntungan bagi perusahaan (Windi Novianti, 2016).

Dalam penelitian ini penulis mengambil *Debt to Total Asset Ratio* (DAR) sebagai indikator penelitian. Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa *Debt to Total Asset Ratio* (DAR) merupakan rasio untuk mengukur besarnya total hutang jangka pendek dan jangka panjang terhadap total aktiva perusahaan. Perusahaan yang memiliki rasio hutang tinggi dapat menimbulkan masalah keuangan ketika keadaan ekonomi merosot yang berdampak terhadap kinerja perusahaan rendah, seperti jika terjadi inflasi dan suku bunga tinggi.

Indikator untuk mengukur *Debt to Total Asset Ratio* (DAR) menurut Sutrisno (2012:217), yaitu:

$$\text{Debt to Total Asset Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

c. *Debt to Equity Ratio* (DER)

Rasio hutang dengan modal sendiri merupakan imbalan antara hutang yang dimiliki perusahaan dengan modal sendiri. Semakin besar rasio ini berarti modal sendiri semakin sedikit dibanding dengan hutangnya.

a. *Time Interest Earned Ratio*

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi beban tetapnya berupa bunga dengan laba yang diperolehnya atau mengukur berapa kali besarnya laba bisa menutupi beban bunganya.

d. *Fixed Charge Coverage Ratio*

Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan untuk menutup beban tetapnya termasuk pembayaran deviden saham preferen, bunga, angsuran pinjaman dan sewa. Karena mungkin saja perusahaan menggunakan aktiva tetap dengan cara *leasing*, sehingga harus membayar angsuran tertentu.

5. *Debt Service Ratio* (DSR)

*Debt Service Ratio* (DSR) merupakan kemampuan perusahaan dalam memenuhi beban tetapnya termasuk angsuran pokok pinjaman.

## **2.1.4 Manajemen Laba**

### **2.1.4.1 Pengertian Manajemen Laba**

Dalam aktivitas yang serba kompleks dan penuh persaingan serta dipenuhi oleh keinginan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal secara cepat, maka berbagai bentuk tindakan dilakukan agar perolehan keuntungan itu dapat diterima. Informasi laba memainkan peranan yang signifikan dalam proses pengambilan keputusan ekonomi oleh pengguna laporan keuangan. Manajer memiliki kepentingan yang sangat kuat dalam pemilihan kebijakan akuntansi untuk mengelola laba agar terlihat bagus secara finansial. Menurut Irham Fahmi (2014: 321) manajemen laba adalah: "...suatu tindakan yang mengatur laba sesuai dengan yang dikehendaki oleh pihak tertentu atau terutama oleh manajemen perusahaan (company management)".

Menurut Healy dan Wahlen, dalam Sulistyanto (2014:50) manajemen laba muncul ketika manajer menggunakan keputusan tertentu dalam pelaporan keuangan dan mengubah transaksi untuk mengubah laporan keuangan untuk menyesatkan stakeholders yang ingin mengetahui kinerja ekonomi yang diperoleh perusahaan untuk mempengaruhi hasil kontrak yang menggunakan angka-angka akuntansi yang dilaporkan itu.

Manajemen laba merupakan sisi lain dari teori agensi yang menekankan pentingnya penyerahan operasionalitas 3 perusahaan dari pemilik (principals) kepada pihak lain yang mempunyai kemampuan untuk mengelola perusahaan dengan lebih baik. Manajemen laba muncul sebagai dampak masalah keagenan yang terjadi karena adanya ketidakselarasan kepentingan antara pemegang saham (principals) dan manajemen perusahaan (agents). Pihak prinsipals tertarik jika laba yang diperoleh perusahaan terus meningkat sehingga nilai saham atau hasil

keuangan mereka bertambah, sedangkan agents berkeinginan untuk memaksimalkan kebutuhan dan keinginan pribadinya. Dalam kondisi seperti ini diperlukan suatu mekanisme pengendalian yang dapat mensejajarkan perbedaan kepentingan antara kedua belah pihak.

Menurut Sulistyanto (2014:51) manajemen laba adalah aktivitas manajerial untuk “mempengaruhi” dan mengintervensi laporan keuangan. Selain itu menurut Sugiri dalam Heli Sriyanto (2014:16) membagi manajemen laba menjadi dua yaitu:

1. Definisi sempit

Earnings management dalam hal ini hanya berkaitan dengan pemilihan metode akuntansi. Earnings management dalam arti sempit didefinisikan sebagai perilaku manajer untuk “bermain” dengan komponen 24 discretionary accrual dalam menentukan besarnya earning.

2. Definisi luas

Earnings management merupakan tindakan manajemen untuk meningkatkan (mengurangi) laba yang dilaporkan saat ini atas suatu unit dimana manajer bertanggung jawab, tanpa mengabaikan peningkatan (penurunan) profitabilitas ekonomis jangka panjang unit tersebut.”

#### **2.1.4.2 Motivasi Manajemen Laba**

Menurut Rankin et al. (2012) ada 2 motivasi utama yang mendorong manajer untuk melakukan manajemen laba. Motivasi pertama adalah untuk

menguntungkan perusahaan, yaitu untuk memenuhi ekpektasi investor dan analis; memaksimalkan harga saham dan nilai perusahaan; menyampaikan informasi privat secara akurat; serta untuk menghindari pelanggaran perjanjian utang. Motivasi kedua adalah untuk memaksimalkan kompensasi yang diterima oleh manajer. Laba merupakan salah satu pengukuran yang paling umum digunakan dalam menentukan nilai perusahaan. Metode penilaian perusahaan dengan menggunakan laba dilakukan dengan menentukan nilai sekarang dari nilai masa depan laba yang disesuaikan lagi dengan tingkat risiko yang dihadapi. Karena alasan tersebut, maka para analis membuat prediksi laba hingga 5 tahun ke depan. Laba yang tidak memenuhi prediksi laba tersebut cenderung dianggap sebagai sinyal negatif oleh para investor yang berimbas pada menurunnya harga saham. (Rankin et al., 2012). Manajer bisa menggunakan manajemen laba untuk menghindari hal tersebut.

Menurut Sulistyawan et al. (2011) kenaikan laba akan menghasilkan hubungan positif atas kenaikan harga saham perusahaan. Semakin mendekati periode penggunaan hak opsi, yaitu periode dimana masa tunggu atau vesting period opsi telah terlewati, CEO akan termotivasi untuk menaikkan laba dengan memanfaatkan manajemen laba. (Hu et al., 2015). Kenaikan laba ini akan mempengaruhi reaksi pasar yang ditunjukkan oleh naiknya harga saham. CEO yang memanfaatkan manajemen laba untuk menaikkan laba akan mendapatkan keuntungan yang lebih maksimal dari penggunaan hak opsinya karena kenaikan harga saham yang didorong oleh kenaikan laba tersebut.

Manajer juga bisa menggunakan manajemen laba untuk mengurangi ketidakstabilan laba. Laba yang tidak stabil mengindikasikan kemampuan perusahaan yang rendah dalam memenuhi kewajibannya. Rendahnya kemampuan

perusahaan dalam memenuhi kewajibannya tersebut menunjukkan tingkat risiko yang tinggi. Karena tingkat risiko menentukan nilai perusahaan, maka manajer bisa melakukan manajemen laba untuk menghindari penurunan nilai perusahaan. (Rankin et al., 2012).

Manajemen laba juga digunakan untuk menyampaikan informasi privat mengenai kegiatan operasional perusahaan kepada para investor. Misalnya adalah penggunaan tingkat depresiasi untuk sebuah komputer yang berbeda dari tingkat depresiasi yang umumnya digunakan dalam industri tersebut. Penggunaan tingkat depresiasi yang berbeda ini memberikan sinyal bahwa kemajuan teknologi menjadikan komputer tersebut lebih cepat usang daripada yang umumnya digunakan dalam industri tersebut. (Rankin et al., 2012).

Manajer juga memanfaatkan manajemen laba untuk menghindari pelanggaran perjanjian utang. Biasanya kreditur memberikan syarat-syarat yang tidak boleh dilanggar oleh perusahaan sebagai debitur dalam perjanjian pemberian pinjamannya. Syarat-syarat ini bisa berupa rasio akuntansi, seperti rasio laba terhadap aset. Pelanggaran terhadap syarat perjanjian utang tersebut bisa sangat merugikan perusahaan. (Scott, 2015; Rankin et al., 2012). Contohnya adalah perusahaan harus melakukan perjanjian utang baru dengan tingkat suku bunga yang lebih tinggi atau mengharuskan perusahaan membayar seluruh utangnya pada saat itu juga. (Rankin et al., 2012). Untuk menghindari pelanggaran perjanjian utang tersebut, manajer bisa memanfaatkan manajemen laba.

Motivasi yang kedua adalah untuk memaksimalkan kompensasi yang diterima manajer. (Rankin et al., 2012). Menurut teori keagenan, CEO memiliki kepentingan yang berbeda dengan para pemegang saham. Kontrak pemberian kompensasi digunakan untuk mengatasi masalah perbedaan kepentingan tersebut.

Secara umum, kompensasi yang diberikan kepada manajer berupa 4 macam, yaitu (1) gaji pokok; (2) bonus kas; (3) saham atau opsi saham, dan (4) hadiah diluargaji, seperti fasilitas transportasi. (Rankin et al., 2012). Sebagian besar kompensasi tersebut biasanya diberikan jika kinerja perusahaan mencapai tingkat tertentu. Salah satu pengukuran kinerja tersebut adalah besarnya laba untuk menentukan besarnya bonus yang akan diterima CEO.

Pemberian bonus ini biasanya memiliki batas atas dan batas bawah. Jika laba melebihi batas atas, manajer tidak akan mendapatkan bonus tambahan. Jika laba kurang dari batas bawah, manajer tidak akan mendapatkan bonus. (Scott, 2015). Pemberian bonus ini akan mendorong manajer melakukan manajemen laba. Ketika laba melebihi batas atas atau kurang dari batas bawah, manajer akan mengurangi besarnya laba dan membentuk cadangan laba untuk digunakan dimasa depan. Ketika laba berada di antara batas atas dan batas bawah, manajer akan meningkatkan laba untuk memaksimalkan bonus yang diterima.

Selain motivasi-motivasi yang disebutkan di atas, ada beberapa insentif lain yang mendorong manajer untuk melakukan manajemen laba. Menurut Scott (2015) beberapa insentif lain dalam melakukan manajemen laba adalah untuk mengurangi biaya politik, untuk mendapatkan subsidi dari pemerintah, untuk menghindari tuntutan dari serikat buruh.

#### **2.1.4.3 Teknik Manajemen Laba**

Manajer bisa terlibat dalam berbagai teknik manajemen laba. Teknik Manajemen Laba menurut Scott (2015) :

1. Taking a bath

Pola ini biasanya terjadi pada periode dimana perusahaan sedang mengalami masalah organisasi (organizational stress) atau melakukan restrukturisasi. Pola ini juga terjadi pada periode dimana CEO baru menjabat karena CEO baru tersebut tidak mau disalahkan atas kinerja buruk CEO sebelumnya. (Scott, 2003; Rankin et al., 2012). Pola Taking a bath atau big bath adalah praktik manajemen laba dengan menghapus aset-aset yang akan menimbulkan biaya di masa depan.

Pembalikan akrual akan meningkatkan kemungkinan laba yang dilaporkan di masa depan, dengan kata lain menyimpan cadangan laba untuk masa depan. Cadangan laba ini bisa dimanfaatkan beberapa waktu kemudian ketika pengawasan dewan terhadap manajemen laba agresif sudah berkurang dan hak opsi sudah bisa digunakan. Pemanfaatan cadangan laba pada periode ini akan memaksimalkan keuntungan yang diperoleh CEO.

## 2. Income minimization

Manajemen laba dilakukan dengan penghapusan aset kapital dan aset tak berwujud, serta membebankan pengeluaran R&D. Salah satu pertimbangan dalam menurunkan laba adalah peraturan pajak dan motivasi politis. Menurut Hu et al. (2015) manajer cenderung konservatif di awal masa jabatannya. Upaya untuk meminimalkan laba ini bisa dilakukan CEO di awal masa jabatannya untuk menyimpan cadangan laba. Cadangan laba ini bisa dimanfaatkan CEO ketika memasuki periode dimana pengawasan dewan terhadap manajemen laba agresif sudah berkurang serta hak opsi sudah bisa digunakan. Praktik ini akan memaksimalkan keuntungan yang diperoleh CEO.

## 3. Income maximization

Praktik manajemen laba ini biasanya dilakukan oleh manajer untuk memaksimalkan perolehan bonus dan menghindari risiko pelanggaran perjanjian utang. Pemberian bonus berdasarkan besarnya laba akan mendorong manajer untuk memaksimalkan laba. Salah satu upaya untuk memaksimalkan laba tersebut adalah dengan memanfaatkan praktik manajemen laba. Praktik manajemen laba ini dimanfaatkan CEO beberapa waktu setelah menjabat, yaitu ketika pengawasan dewan terhadap manajemen laba agresif sudah berkurang, kemampuan manajer sudah semakin terasah melalui pengalaman, dan hak opsi sudah bisa digunakan seperti yang dikemukakan oleh Hu et al. (2015). Periode penggunaan hak opsi ini merupakan periode dimana masa tunggu atau vesting period sudah terlewati.

#### 4. Income smoothing

Ada berbagai alasan yang mendorong manajer untuk melakukan praktik manajemen laba ini. Dilihat dari segi kompensasi, manajer yang tidak menyukai risiko mungkin melakukan income smoothing untuk mendapatkan kompensasi yang relatif konstan. Dilihat dari segi perjanjian utang, income smoothing dilakukan untuk mengurangi ketidakstabilan laba yang dilaporkan sehingga mengurangi kemungkinan pelanggaran terhadap perjanjian utang. Manajer juga melakukan income smoothing untuk mengurangi risiko dipecat karena income smoothing mengurangi kemungkinan laba yang dilaporkan rendah. Terakhir, income smoothing dilakukan untuk menyampaikan kekuatan earnings persistence kepada pasar.

#### **2.1.4.4 Metode Manajemen Laba**

Dalam melakukan pengaturan laporan keuangan, terdapat beberapa metode yang digunakan menurut Sulistyanto (2014:174), metode-metode tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pemilihan metode akuntansi Metode depresiasi garis lurus atau saldo menurun untuk mengalokasikan harga perolehan (cost) aktiva tetap. Metode FIFO dan LIFO untuk menentukan harga pokok persediaan. Selain itu, ada metode estimasi akuntansi untuk menentukan umur ekonomis. Presentasi biaya kerugian dan penurunan nilai aktiva yang dimiliki perusahaan.
2. Penerapan metode akuntansi Setelah memilih metode akuntansi dan menentukan nilai estimasi akuntansi sesuai dengan kepentingannya, manajer membuat kebijakan bagaimana cara menerapkannya tanpa harus melanggar prinsip akuntansi.
3. Waktu menerapkan metode akuntansi Manajer menentukan kebijakan dan bagaimana suatu transaksi dan atau peristiwa diakui sebagai transaksi dan peristiwa akuntansi yang harus diungkapkan dalam laporan keuangan.
4. Pemilihan waktu Pemilihan waktu akuisisi aktiva dan disposisi dapat mempengaruhi laba akuntansi.”

Untuk mendeteksi adanya manajemen laba dapat dilakukan dengan cara menghitung komponen-komponen Accrual. Accrual menurut Sulistyanto (2014:61) adalah:

“Komponen yang tidak memerlukan bukti kas secara fisik sehingga accrual tidak harus disertai dengan kas yang diterima atau dikeluarkan diperusahaan. Contohnya adalah piutang dagang, pendapatan diterima dimuka, hutang biaya, depresiasi, biaya cadangan dan lain-lain.”

Menurut Sulistyanto (2014:164), Komponen Accrual terdiri dari:

“1. Discretionary Accrual merupakan komponen Accrual hasil rekayasa manajerial dengan memanfaatkan kebebasan dan keleluasaan dalam estimasi dan pemakaian standar akuntansi. Misalnya adalah kebebasan menentukan estimasi dan memilih metode depresiasi aktiva tetap, menentukan estimasi presentase jumlah piutang tak tertagih, memilih metode jumlah persediaan dan lain-lain. 2. Non Discretionary Accrual merupakan komponen Accrual yang diperoleh secara alamiah dari dasar pencatatan Accrual dengan mengikuti standar akuntansi yang diterima secara umum. Misalnya metode depresiasi dan penentuan persediaan yang dipilih harus mengikuti metode yang diakui dalam prinsip akuntansi.” Kebebasan dalam memilih kebijakan akuntansi yang sesuai dengan Prinsip Akuntansi Berterima Umum pada penerapan akuntansi akrual memberikan peluang bagi manajer untuk menggunakan kebijakan akuntansi yang dapat menguntungkan tidak hanya bagi perusahaan, tetapi dapat menguntungkan manajer itu sendiri.

Untuk dapat mendeteksi manajemen laba penelitian ini menggunakan model empiris dalam mendeteksi manajemen laba. Menurut Sulistyanto (2014:211) Model empiris pertama kali dikembangkan oleh Healy, DeAngelo dan Jones. Selanjutnya Dechow, Sloan, dan Sweeney mengembangkan model Jones menjadi model Jones yang dimodifikasi (Modified Jones Model). Penelitian ini menggunakan salah satu dari model empiris tersebut yaitu menggunakan model Jones yang dimodifikasi (modified Jones model). Model ini banyak digunakan karena dinilai sebagai model yang paling baik dalam mendeteksi manajemen laba dan memberikan hasil yang akurat.

Manajemen laba diukur dengan proksi discretionary accrual (DA). Perhitungan besarnya discretionary accrual dilakukan dalam tiga tahap yaitu sebagai berikut:

1. Menghitung Total Akruai Total akruai yang ditetapkan dalam penelitian ini menggunakan data arus kas dari aktivitas operasi yang langsung diperoleh dari laporan arus kas.

Dengan menggunakan pendekatan laporan arus kas maka total akruai dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$Tait = Niit - CFOit$$

Dimana:

Tait : total akruai perusahaan i pada tahun t

Niit : laba bersih (net income) perusahaan i pada tahun t

CFOit : kas dari operasi (cash flow operation) perusahaan pada tahun t

2. Menghitung akruai nondiskresi (non-discretionary accrual) Untuk menilai manajemen laba yang dilakukan dalam perusahaan, nilai total akruai dibedakan menjadi discretionary accrual dan non discretionary accrual. Dalam menghitung discretionary accrual, digunakan model Jones yang dimodifikasi karena model ini dianggap paling baik diantara model lain yang sama-sama digunakan untuk mendeteksi manajemen laba (Dechow, Sloan, Sweeny, 1995). Model perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$Tait/Ait-1 = 1(1/Ait-1) + \beta_1(\Delta REVit/Ait-1 - \alpha \Delta RECit/Ait-1) + \beta_2(PPEit/Ait1) + \epsilon it$$

Dimana :

TAit : total akruai perusahaan i pada tahun t

$\Delta REVit$  : pendapatan perusahaan i pada tahun dikurangi pendapatan tahun t-1

$\Delta RECit$  : piutang perusahaan i pada tahun t dikurangi piutang tahun t-1

PPEit : aktiva tetap perusahaan i pada tahun t

Ait-1 : total aktiva perusahaan i tahun t-1

$\epsilon_{it}$  : error term perusahaan i tahun t

Perhitungan untuk nondiscretionary accrual menurut model Jones yang dimodifikasi kemudian dirumuskan sebagai berikut:

$$NDA_{it} = 1/(A_{it-1}) + \beta_1(\Delta REV_{it}/A_{it-1} - \alpha \Delta REC_{it}/A_{it-1}) + \beta_2(PPE_{it}/A_{it-1})$$

3. Menghitung akrual discretionary (discretionary accrual) Pada tahap terakhir ini, discretionary accrual diestimasi dengan cara berikut:

$$DA_{it} = T_{it}/A_{it-1} - NDA_{it}$$

Menurut Ma'ruf (2006) dalam Heli Sriyanto (2014:22), salah satu kelebihan dalam pendekatan total akrual adalah pendekatan tersebut berpotensi untuk dapat mengungkapkan cara-cara untuk menurunkan atau menaikkan laba keuntungan, karena cara-cara tersebut kurang mendapat perhatian untuk diketahui pihak luar. Menurut Perry dan William (1994) dalam Heli Sriyanto (2014:22), total akrual terdiri dari komponen discretionary accruals dan nondiscretionary accruals. Discretionary accruals adalah komponen akrual yang berada dalam kebijakan manajemen. Artinya manajer memberikan intervensinya dalam proses pelaporan keuangan. Sedangkan non discretionary accruals adalah akrual diluar kebijakan manajemen.

Jika total aset meningkat maka discretionary accruals akan meningkat begitupun sebaliknya bila total aset mengalami penurunan maka discretionary accruals pun akan menurun, sehingga akan berpengaruh pada tindakan manajemen laba pada perusahaan tersebut.

Mendeteksi manajemen laba menggunakan Model Jones dapat memberikan informasi bagi manajemen. Yang dimaksud dengan memberikan informasi bagi manajemen adalah seperti Manajemen Cost. Manajemen Cost adalah sistem yang didesain untuk menyediakan informasi bagi manajemen untuk pengidentifikasian

peluang- peluang penyempurnaan, perencanaan strategi, dan pembuatan keputusan operasional mengenai pengadaan dan penggunaan sumber-sumber yang diperlukan oleh organisasi. ([www.definisi-pengertian.com](http://www.definisi-pengertian.com)).

### 2.1.5 Penelitian Terdahulu

Sebelum penulis melakukan penelitian, penulis mempelajari dan membaca penelitian terdahulu yang dilakukan oleh peneliti terdahulu. Untuk menjaga keaslian penelitian, maka dapat dibandingkan dengan penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan variabel penelitian, yaitu sebagai berikut:

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Penelitian Terdahulu	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Pengaruh Leverage, Net Profit Margin, Return On Asset dan Operating Profit Margin terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Aneka Industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2014  Jurnal. Oleh : Opanthio Nugraha (2017)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Leverage (DAR) tidak berpengaruh dan signifikan terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Aneka Industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2014.	Variabel Leverage (DAR), Manajemen Laba teknik analisis menggunakan analisis regresi linear berganda,	Variabel Net Profit Margin, Return On Asset, dan Operating Profit Margin Unit penelitian Perusahaan Aneka Industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2014
2.	Pengaruh NPM, FDR, Komite Audit, Pertumbuhan Usaha, Leverage dan Size terhadap Manajemen Laba  Jurnal. Oleh :	Hasil penelitian menunjukan bahwa secara simultan NPM, FDR, KA, growth, leverage dan size secara simultan berpengaruh terhadap manajemen laba, dan	Variabel Leverage, Manajemen Laba, teknik analisis menggunakan metode analisis regresi linier berganda,	Variabel NPM, FDR, Komite Audit, Pertumbuhan Usaha

	Mahfudzotun Nahar dan Taguh Erawati (2017)	sedangkan secara parsial hanya NPM yang berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba, dan lainnya tidak berpengaruh signifikan.		
3.	Pengaruh Firm Size, Corporate Governance, dan Karakteristik Perusahaan terhadap Manajemen Laba  Jurnal. Oleh : Lavenia Arifin dan Nicken Destriana (2015)	Hasil penelitian menunjukkan dewan board of independence, institutional ownership, profitability, dan leverage berpengaruh terhadap manajemen laba. Disisi lain, firm size, board of director, audit quality dan managerial ownership tidak berpengaruh terhadap manajemen laba.	Variabel Managerial Ownership, Leverage, teknik analisis menggunakan metode analisis regresi linier berganda,	Variabel Firm Size, Corporate Governance
4.	Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Institusional, dan Kepemilikan Manajerial terhadap Manajemen Laba  Jurnal Oleh : Dendi Purnama (2017)	Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini sebagai berikut: 1) Profitabilitas berpengaruh positif terhadap manajemen laba. 2) Leverage tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. 3) Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap manajemen laba. 4) Kepemilikan Institusional tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. 5) Kepemilikan Manajerial berpengaruh negatif terhadap manajemen laba.	Variabel Leverage, Kepemilikan Manajerial, dan Manajemen Laba	Variabel Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Kepemilikan Institusional
5	Pengaruh Kepemilikan	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa	Variabel Kepemilikan	Variabel Kepemilikan

	<p>Manajerial dan Kepemilikan Institusional pada Manajemen Laba Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia</p> <p>Jurnal Oleh : I dewa Gede Pingga Mahariana dan I Wayan Ramantha (2014)</p>	<p>1)Kepemilikan manajerial berpengaruh negatif pada manajemen laba. Hasil ini membuktikan dengan adanya peningkatan kepemilikan saham oleh manajer dalam perusahaan akan mampu untuk menciptakan kinerja perusahaan secara optimal dan memotivasi manajer dalam bertindak agar lebih berhati-hati, karena mereka ikut menanggung konsekuensi dari setiap tindakan yang dilakukannya.</p> <p>2)Kepemilikan institusional tidak berpengaruh pada manajemen laba. Mengindikasikan banyak atau sedikitnya hak suara yang dimiliki oleh institusi tidak dapat mempengaruhi tingkat besar kecilnya manajemen laba yang dilakukan oleh manajemen.</p>	<p>Manajerial, dan Manajemen Laba. Unit penelitian Perusahaan Manufaktur</p>	<p>Institusional</p>
6	<p>Pengaruh Kepemilikan Instutusional,Kepe milikan Manajerial, dan Kualitas Audit terhadap Manajemen Laba</p> <p>Jurnal Oleh : Inne Aryanti, Farida Titik Kristanti dan Hendratno (2017)</p>	<p>Hasil Penelitian menunjukkan bahwa analisis regresi data panel menunjukan bahwa kepemilikan institusional, kepemilikan manajerial dan kualitas audit secara simultan berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Secara parsial kepemilikan institusional tidak</p>	<p>Variabel Kepemilikan Manajerial dan Manajemen Laba</p>	<p>Variabel Kepemilikan Institusional dan Kualitas Audit</p>

		berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba, sedangkan kepemilikan manajerial berpengaruh signifikan dengan arah positif dan kualitas audit berpengaruh signifikan dengan arah positif terhadap manajemen laba.		
7	<p>Pengaruh Corporate Governance dan Faktor Lainnya terhadap Manajemen Laba Perusahaan Publik Non Keuangan</p> <p>Jurnal oleh : Yunietha dan Agustin Palupi (2017)</p>	<p>Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap manajemen laba, dan Berdasarkan hasil tersebut Pertumbuhan penjualan berpengaruh secara positif terhadap manajemen laba. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka semakin tinggi pula kemungkinan terjadinya praktik manajemen laba.</p>	<p>Variabel Kepemilikan Manajerial, Pertumbuhan Penjualan, Leverage, dan Manajemen Laba</p>	<p>Variabel Corporate Governance dan Unit Penelitian pada Perusahaan Publik Non Keuangan</p>
8	<p>Pengaruh Profitabilitas Leverage, Struktur Kepemilikan, Pertumbuhan Penjualan, dan Komisaris Independen terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di BEI Tahun 2012-2014)</p> <p>Jurnal Oleh : Arief Fahmie (2018)</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan bahwa Profitabilitas, Leverage, Struktur Kepemilikan, Pertumbuhan Penjualan, dan Komisaris Independen berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba.</p>	<p>Variabel Leverage, Struktur Kepemilikan, Pertumbuhan Penjualan, dan Manajemen Laba</p>	<p>Variabel Profitabilitas, dan Komisaris Independen. Unit penelitian pada Perusahaan Industri Barang dan Konsumsi.</p>
9	<p>Pengaruh ROA, Pertumbuhan</p>	<p>Hasil Penelitian menunjukan bahwa :</p>	<p>Variabel Pertumbuhan</p>	<p>Variabel ROA</p>

	<p>Penjualan, dan Leverage terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar&amp;Kimia yang terdaftar di BEI Periode 2014-2017)</p> <p>Jurnal Oleh : Karina dan Sutandi (2019)</p>	<p>1.Return on asset (ROA) tidak berpengaruh terhadap manajemen laba</p> <p>2.Pertumbuhan penjualan (sales growth) tidak berpengaruh terhadap manajemen laba.</p> <p>3.Leverage berpengaruh terhadap manajemen laba</p> <p>4. Return on asset (ROA), pertumbuhan penjualan (sales growth), dan leverage secara bersama-sama berpengaruh terhadap manajemen laba</p>	<p>Penjualan, Leverage dan Manajemen Laba, unit penelitian Perusahaan Manufaktur</p>	
10	<p>The Impact of Selected Corporate Governance Variables in Mitigating Earnings Management in the Philippines</p> <p>Mc Reynald S. Banderlpe II</p>	<p>Hasil Penelitian menunjukkan bahwa : Direktur independen, dan Kepemilikan Manajerial berpengaruh signifikan untuk manajemen laba.</p>	<p>Variabel manajemen laba, Kepemilikan manajerial</p>	<p>Variabel tata kelola perusahaan, menggunakan analisis cross-sectional. 1</p>
11	<p>Ownership Structure and Earnings Management in Emerging Markets: The Case of Jordan</p> <p>Nedal Al-Fayoumi, David Alexander.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa: bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh signifikan dan secara positif mempengaruhi manajemen laba. Hasil ini konsisten dengan hipotesis entrenchment yang menyatakan bahwa kepemilikan orang dalam dapat menjadi tidak efektif dalam menyelaraskan orang dalam untuk mengambil keputusan yang mengaksemimasi nilai</p>	<p>Variabel Kepemilikan Manajerial dan Manajemen Laba</p>	<p>Unit penelitian di Pasar Berkembang kasus Jordan.</p>
12	<p>The Effect of Leverage on</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa :</p>	<p>Variabel Leverage dan Manajemen</p>	<p>Unit penelitian di Brazil.</p>

Earnings Management in Brazil	leverage tidak berpengaruh terhadap manajemen laba.	Laba, menggunakan metode regresi linier berganda.	
Kym Marcel Martins Ardison, Antonio Lopo Martinez (2012)			

Sumber: Data jurnal penelitian terdahulu yang diolah penulis

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Manajemen laba muncul karena adanya masalah agency problem yang terkait dengan pemisahan kepemilikan dan pengendalian. Di satu sisi, manajer menginginkan penilaian kinerja yang baik melalui perolehan laba yang terus meningkat. Di sisi lainnya, pemilik perusahaan menginginkan manajer menjamin kepentingan pemegang saham dalam bentuk pengembalian atas modal yang telah diinvestasikan di perusahaan. Sehingga muncullah benturan kepentingan antara manajemen (agent) dan pemilik saham (principal).

Leverage mengukur seberapa besar perusahaan dibiayai dengan hutang. Leverage biasanya digunakan untuk menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menggunakan aktiva atau dana yang mempunyai beban tetap (fixed cost assets or funds). Struktur kepemilikan saham pada suatu perusahaan terdiri dari kepemilikan institusional dan kepemilikan manajerial. Pertumbuhan penjualan yang dimiliki perusahaan, dapat memotivasi manajer dalam memperoleh laba.

### 2.2.1 Hubungan Kepemilikan Manajerial dengan Manajemen Laba

Kepemilikan merupakan bentuk komitmen dari pemegang saham untuk mendelegasikan pengendalian dengan tingkat tertentu kepada para manajer. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Inne Aryanti, Farida Titik Kristianti, dan Hendratno (2017) membuktikan bahwa kepemilikan manajerial memiliki

pengaruh yang signifikan terhadap manajemen laba. Kepemilikan manajerial bernilai positif yang menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan kepemilikan manajerial maka manajemen laba akan mengalami peningkatan. Atau dapat diartikan bahwa semakin tinggi kepemilikan manajerial maka tindakan manajemen laba akan semakin tinggi atau sebaliknya.

### **2.2.2 Hubungan Pertumbuhan Penjualan dengan Manajemen Laba**

Tingkat pertumbuhan penjualan menunjukkan tingkat perubahan penjualan dari tahun ke tahun. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan, perusahaan akan lebih banyak mengandalkan modal eksternal.

Menurut Savitri (2014), perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan laba dan penjualan yang tinggi cenderung menggunakan utang sebagai sumber dana eksternal yang lebih besar bila dibandingkan dengan perusahaan yang pertumbuhannya rendah. Perusahaan dengan penjualan cenderung meningkat akan membutuhkan dana yang lebih besar untuk meningkatkan kegiatan operasionalnya yang mungkin tidak dapat tercukupi melalui sumber dana internal, sehingga perusahaan membutuhkan dana dari pihak eksternal. Dengan adanya pertumbuhan penjualan, akan memberikan sinyal bagi para kreditur untuk memberikan kredit atau memberikan pinjaman kepada perusahaan. Selain itu, perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi juga memiliki motivasi untuk melakukan manajemen laba guna mempertahankan trend penjualan dan trend laba yang ada di perusahaan.

### **2.2.3 Hubungan Leverage dengan Manajemen Laba**

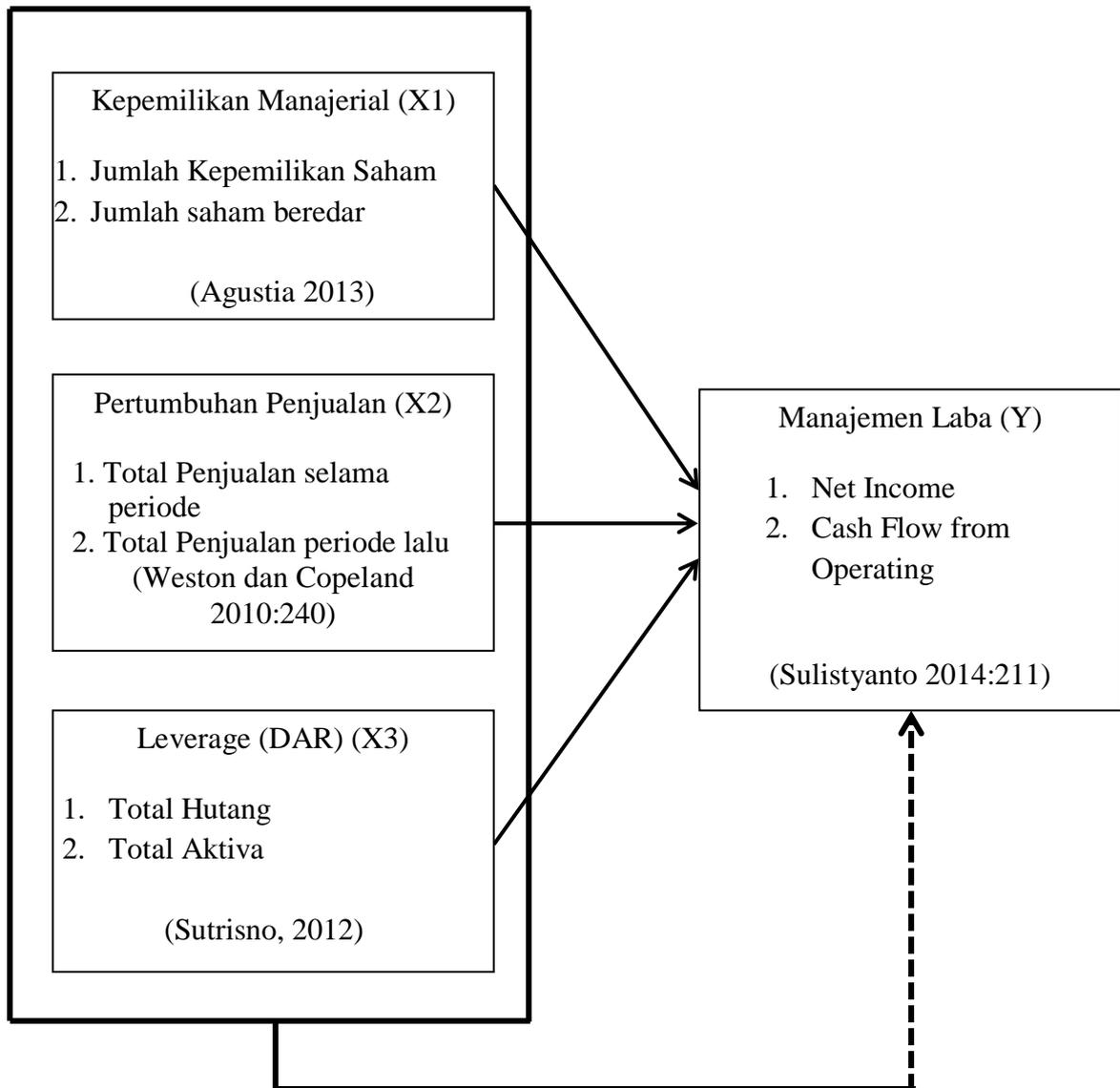
Menurut Van Horne dalam Savitri (2014), leverage adalah penggunaan biaya tetap dalam usaha untuk meningkatkan profitabilitas. Rasio leverage menunjukkan besarnya perusahaan menggunakan pinjaman yang berasal dari hutang untuk membiayai investasi dan operasional perusahaan. Rasio leverage menunjukkan risiko yang dihadapi oleh perusahaan. Apabila risiko yang dihadapi semakin besar maka ketidakpastian untuk menghasilkan laba di masa depan juga akan meningkat (Agustia,2013).

#### **2.2.4 Hubungan Kepemilikan Manajerial, Pertumbuhan Penjualan, dan**

##### **Leverage dengan Manajemen Laba**

Manajemen laba dapat dilihat dari kondisi keuangan perusahaan, seperti profitabilitas, leverage dan pertumbuhan penjualan. Serta dapat ditinjau juga dari struktur kepemilikan dan persentase komisaris independen (Arief Fahmie 2018).

Semakin tinggi leverage, ada kemungkinan bahwa manajemen akan melakukan praktek manajemen laba. Leverage secara tidak langsung berpengaruh terhadap manajemen laba. Struktur kepemilikan manajerial dalam perusahaan dapat mempengaruhi hasil laporan keuangan. Para pemilik saham manajerial berusaha agar dapat memperbaiki laporan keuangan untuk mencapai kepentingan mereka. Pertumbuhan penjualan, rendahnya pertumbuhan penjualan dapat memicu manajemen untuk melakukan praktek manajemen laba. Dari penjelasan dan hasil penelitian diatas maka kerangka pemikiran padapenelitian ini adalah sebagai berikut:



**Gambar 2.1**

**Paradigma Penelitian**

Keterangan:

————→ Parsial

-----→ Simultan

**2.3 Hipotesis**

Menurut Sugiyono (2017:50) menjelaskan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat

pertanyaan yang selanjutnya kebenarannya akan dibuktikan secara empiris berdasarkan data dari lapangan. Dikatakan sementara, karena jawaban tersebut baru didasarkan pada teori-teori yang relevan dan belum ada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.

Menurut Uma Sekaran dan Roger Bougie (2017:94) mengemukakan bahwa hipotesis merupakan pernyataan sementara, namun bisa diuji untuk memprediksi pernyataan penelitian dalam data empiris.

Dari beberapa pendapat yang dipaparkan diatas dapat disimpulkan bahwa hipotesis merupakan jawaban penelitian sementara yang belum pasti pengaruhnya karena belum ada fakta-fakta empiris. Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, peneliti mencoba merumuskan hipotesis yang merupakan kesimpulan sementara dari penelitian ini sebagai berikut:

- H1 : Kepemilikan Manajerial berpengaruh terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Manufaktur sektor Tekstil dan Garment yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2019.
- H2 : Pertumbuhan Penjualan berpengaruh terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Manufaktur sektor Tekstil dan Garment yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2019.
- H3 : Leverage berpengaruh terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Manufaktur sektor Tekstil dan Garment yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2019.
- H4 : Kepemilikan Manajerial, Pertumbuhan Penjualan dan Leverage secara simultan berpengaruh terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Manufaktur sektor Tekstil dan Garment yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2019.