

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam perkembangan dunia bisnis yang meningkat pesat membuat persaingan perekonomian dari tahun ke tahun semakin kompetitif. Banyak perusahaan saat ini mengelola laporan keuangannya dengan baik dan benar untuk dapat memberikan informasi mengenai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Laporan keuangan dengan laba yang tinggi dapat dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan yang dilakukan oleh investor untuk pengambilan keputusan. Laba pada perusahaan sangat penting bagi pemilik perusahaan, investor, kreditor yang dapat menimbulkan adanya perilaku menyimpang dalam penyajian laporan keuangan dengan menaikkan maupun menurunkan laba perusahaan sesuai dengan keinginannya. Sehingga perilaku tersebut dapat dikenal dengan istilah manajemen laba (*earnings management*). Laporan laba rugi menjadi salah satu komponen dalam laporan keuangan yang sangat penting karena di dalamnya terdapat informasi laba yang bermanfaat bagi pemakai informasi laporan keuangan untuk mengetahui kemampuan dan kinerja keuangan perusahaan. Informasi laba merupakan indikator untuk mengukur kinerja atas pertanggungjawaban manajemen dalam mencapai tujuan operasi yang telah ditetapkan.

Manajemen laba merupakan tindakan yang dilakukan oleh manajer dengan mempertimbangkan kebijakan akuntansi tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Laba perusahaan dijadikan tolak ukur yang dapat mempengaruhi laporan keuangan perusahaan untuk periode yang akan datang, yang berguna untuk mempertahankan kinerja keuangan yang baik dan benar berdasarkan kemauan oleh pihak manajemen dengan memaksimalkan laba yang nantinya akan dilaporkan dalam laporan keuangan kepada pengguna laporan keuangan. Kebijakan pihak manajemen juga dilakukan dengan meminimalkan laba untuk keperluan pajak. Dengan demikian, tindakan manajemen laba dilakukan karena adanya kepentingan oleh pihak pengelola perusahaan untuk menarik perhatian dari pihak-pihak eksternal suatu perusahaan.

Tabel 1.1 Fenomena mengenai Manajemen Laba yang terjadi pada Perusahaan Non Keuangan

Nama Emiten	Fenomena
PT Garuda Indonesia Tbk (2019)	Pada tahun 2019 PT Garuda Indonesia Tbk ditemukan kejanggalan pada laporan keuangannya. Berawal dari hasil laporan keuangan untuk tahun buku 2018. Dalam laporan keuangan tersebut, PT Garuda Indonesia Tbk berhasil membukukan laba bersih sebesar USD809,85 ribu atau setara Rp 11,33 miliar dengan kurs Rp 14.000 per dollar AS. Angka ini melonjak tajam dibanding pembukuan sebelumnya yang menyatakan kerugian sebesar USD216,5 juta. Sehingga adanya lonjakan yang sangat signifikan atas laporan laba bersih dari kuartal sebelumnya. (CNBC Indonesia, 2021)
PT Tri Banyan Tirta (ALTO) (2020)	Pada tahun 2020 PT Tri Banyan Tirta (ALTO) membukukan penjualan neto sebesar Rp 93,77 miliar, naik 3,74% dibanding periode sama tahun lalu yang mencapai Rp 70,64 miliar. Dilihat dari laporan keuangan interim perusahaan, penjualan air mineral dalam kemasan mengalami kenaikan 27,90% secara tahunan menjadi Rp 89,87 miliar di kuartal I-2020. Sedangkan penjualan segmen lain-lain meroket 942,08% yoy menjadi Rp 3,89 miliar di kuartal I 2020. Beban pokok penjualan ALTO juga ikut terkerek naik 34,64% yoy menjadi Rp 84,14 miliar di kuartal I-2020 dari Rp 62,49 di kuartal I-2019. Namun, ada indikasi manipulasi dalam laporan keuangan karena rugi bersih ALTO malah bengkak di kuartal I – 2020. Beban keuangan ALTO melesat 88,16% yoy menjadi Rp 2,39 miliar di kuartal I 2020. Sebelumnya, beban keuangan ALTO hanya mencapai Rp 1,27 miliar di kuartal I 2019. Rugi bersih ALTO membengkak dari semula Rp 188,83 juta di kuartal I 2019 menjadi Rp 3,39 miliar di kuartal I 2020. (Kontan, 2020)
Lippo Karawaci Tbk (LPKR) (2019)	PT Lippo Karawaci Tbk (LPKR) mencatatkan rugi bersih sebesar Rp 1,98 triliun. Kinerja ini berbanding terbalik dengan capaian sepanjang tahun 2018, LPKR masih mencatatkan laba bersih sebesar Rp 720 miliar. LPKR menjual tanah sebesar Rp 838 miliar sedangkan 2019 hanya Rp 65 miliar. Meski begitu, LPKR mampu membukukan peningkatan marketing sales sebesar 15,5% mencapai Rp1,85 triliun dari posisi Rp1,6 triliun di tahun 2018. laba bruto LPKR menyusut menjadi Rp4,60 triliun pada 2019 dibandingkan dengan tahun 2019 yang sebesar Rp 5,25 triliun pada 2018. Ini lantaran laba bruto segmen real estate development turun 51,8%. Penurunan laba bruto ikut menekan laba sebelum bunga, pajak pada 2019 sebesar 43,4 persen menjadi Rp 1,30 triliun. (Kontan.co.id, 2020)

Berdasarkan fenomena Tabel 1.1 menjelaskan bahwa masih ada beberapa pihak manajemen perusahaan yang melakukan perilaku manajemen laba pada laporan keuangan perusahaan dengan cara melakukan indikasi manipulasi dalam laporan keuangan karena perusahaan mengalami kerugian, dan dengan penurunan laba bruto. Informasi yang disampaikan oleh perusahaan terkait kinerja keuangan terutama mengenai laba terkadang tidak sesuai dengan kinerja perusahaan yang sebenarnya. Hal tersebut dikarenakan pihak eksternal melihat perusahaan melalui

informasi laba sebagai tolok ukur keuangannya, sehingga manajemen perusahaan memberikan laporan keuangan yang menarik dengan melakukan manajemen laba.

Penelitian ini menggunakan Ukuran Perusahaan sebagai variabel moderasi. Dalam penelitian ini ukuran perusahaan diukur dengan menggunakan $Ln (Total\ Asset)$ yang menunjukkan skala yang dapat diklasifikasikan sehingga perusahaan lebih besar cenderung memiliki kompleksitas operasi dan kebutuhan dana yang lebih tinggi, sehingga mengakibatkan basis pemegang kepentingan perusahaan semakin luas pula. Hal tersebut menyebabkan tekanan pada suatu perusahaan melaporkan laporan keuangan yang baik dan benar, yang dapat memotivasi manajer untuk melakukan manajemen laba yang digunakan untuk menyajikan informasi yang benar sesuai fakta bagi para kepentingan perusahaan. Hasil penelitian sebelumnya menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap manajemen laba (Rahayu, 2018), dan ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap manajemen laba (Simanjuntak & Anugerah, 2018)

Beberapa faktor-faktor yang diduga dapat mempengaruhi Manajemen Laba antara lain Kualitas Audit, *Leverages*, Profitabilitas, Perencanaan Pajak, *Sales Growth*.

Kualitas Audit merupakan pengawasan dari eksternal yang digunakan sebagai salah satu faktor dalam manajemen laba. Auditor diharapkan dapat membantu perusahaan untuk mengatasi masalah yang timbul akibat adanya perbedaan kepentingan. Kualitas audit yang berkualitas dapat dilihat dari keandalan pada laporan keuangan yang dimiliki perusahaan melalui opini audit yang di keluarkan oleh Kantor Akuntan Publik (KAP). Pada hasil penelitian terdahulu menyatakan bahwa kualitas audit berpengaruh negatif terhadap manajemen laba (Hadi & Tifani, 2020). Sedangkan hasil penelitian yang lain menyatakan bahwa kualitas audit tidak berpengaruh terhadap manajemen laba (Setiawati & Ifgayani, 2021). Ketika perusahaan besar mengaudit laporan keuangannya menggunakan KAP *Big Four* diharapkan laporan keuangan lebih transparan dan akuntabel, maka dari itu perusahaan yang melakukan manajemen laba akan lebih cepat terdeteksi. Hal tersebut membuat perusahaan lebih berhati-hati dalam melakukan manajemen laba. Dalam hal ini ukuran perusahaan dapat memoderasi hubungan kualitas audit dengan manajemen laba.

Leverage merupakan kemampuan mengukur perusahaan dalam penggunaan utangnya untuk membiayai operasional perusahaan. Rasio keuangan *leverage* yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Debt to Equity Ratio* (DER). Perusahaan yang memiliki rasio *leverage* yang tinggi menunjukkan perusahaan memiliki jumlah utang yang besar dibandingkan dengan jumlah aset yang dimiliki. Sehingga hal ini berpengaruh pada perusahaan dalam mendapatkan pinjaman karena perusahaan ditakutkan tidak mampu membayar utangnya dengan semua jumlah aset yang dimilikinya. Pada perusahaan yang memiliki aset dari utang-utang yang dipinjam, akan lebih berpotensi tinggi untuk melakukan manajemen laba, hal ini dilakukan agar perusahaan dapat menghindari kemungkinan tidak dapat memenuhi kewajiban dalam melunasi jumlah hutang yang sudah jatuh tempo. Pada hasil penelitian terdahulu menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap manajemen laba (Lestari & Abbas, 2022). Sedangkan hasil penelitian yang lain menyatakan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba (Setiawati & Ifgayani, 2021). Ketika perusahaan yang besar yang memiliki rasio hutang yang tinggi, berarti perusahaan memiliki pinjaman jangka panjang yang besar dan memiliki resiko yang besar pula. Sehingga semakin meningkatnya *leverage* akan semakin tinggi keinginan perusahaan untuk melakukan manajemen laba. Dalam hal ini ukuran perusahaan memperkuat hubungan antara *leverage* dengan manajemen laba.

Profitabilitas merupakan kemampuan yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan laba melalui pengoperasian aktivitas operasional perusahaan. Dalam penelitian ini rasio profitabilitas menggunakan *Return on Assets* (ROA). Dengan tingkat *Return on Assets* (ROA) yang semakin tinggi maka para penggunaan aktiva semakin efisien dan laba yang didapatkan perusahaan semakin besar dari perusahaan. Banyak pengguna laporan keuangan fokus terhadap rasio ROA untuk menilai kinerja perusahaan dari laba yang dihasilkan. Pada hasil penelitian terdahulu menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap manajemen laba (Setiawati & Ifgayani, 2021). Sedangkan hasil penelitian yang lain menyatakan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap manajemen laba (Sari & Susilowati, 2021). Ketika ukuran perusahaan besar maka pengaruh profitabilitas terhadap manajemen laba akan meningkat karena ukuran perusahaan yang besar akan memiliki aktivitas operasional yang lebih kompleks sehingga akan memungkinkan perusahaan besar

untuk melakukan manajemen laba. Dalam hal ini ukuran perusahaan memperkuat hubungan profitabilitas dengan manajemen laba.

Perencanaan pajak merupakan cara yang dimanfaatkan perusahaan sebagai wajib pajak dalam meminimumkan kewajiban pajaknya. Tahap ini dilakukan dengan cara mengumpulkan dan meneliti peraturan perpajakan agar dapat dilakukan tindakan penghematan pajak. Perusahaan yang melakukan perencanaan pajak untuk mengurangi beban pajak pada perusahaan seminimal mungkin dan membuat laba bersih setelah pajak perusahaan meningkat sehingga dapat menimbulkan praktik manajemen laba. Perencanaan pajak yang tinggi membuat perusahaan melakukan tindakan manajemen laba akan semakin besar. Oleh karena itu dapat mempengaruhi pengelolaan kinerja keuangan pada perusahaan. Pada hasil penelitian terdahulu menyatakan bahwa perencanaan pajak berpengaruh terhadap manajemen laba (Maslihah, 2019). Sedangkan hasil penelitian yang lain menyatakan bahwa perencanaan pajak tidak berpengaruh terhadap manajemen laba (Sufany, Khosasi, & Napitupulu, 2022). Ketika perusahaan yang besar dengan laba yang tinggi pasti memiliki beban pajak yang tinggi pula. Tingginya beban pajak akan menurunkan laba perusahaan sehingga akan memicu perusahaan untuk melakukan perencanaan pajak guna untuk meminimalkan beban pajak yang akan dibayar, maka hal tersebut akan mempengaruhi perusahaan untuk melakukan manajemen laba. Dalam hal ini ukuran perusahaan dapat memperkuat hubungan antara perencanaan pajak dengan manajemen laba.

Sales Growth merupakan nilai yang menunjukkan besar kecilnya penjualan oleh perusahaan. *Sales growth* yang tinggi memungkinkan perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang tinggi juga. Dengan keuntungan tinggi yang didapatkan perusahaan artinya perusahaan sedang berkembang pesat sehingga laba yang didapatkan perusahaan akan semakin besar. Pada perusahaan-perusahaan besar lebih menjaga laporan keuangannya, yang membuat kinerjanya tidak baik. Sehingga perusahaan yang memperoleh pertumbuhan penjualan rendah memiliki kecenderungan untuk melakukan manajemen laba. Pada hasil penelitian terdahulu menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh terhadap manajemen laba (Cahyanto & Madelyn, 2022). Sedangkan hasil penelitian yang lain menyatakan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba (Sufany, Khosasi, & Napitupulu,

2022). Perusahaan yang semakin besar akan dibarengi pula dengan tingginya *sales growth*. Tingginya *sales growth* maka akan semakin besar kebutuhan dana yang dibutuhkan perusahaan untuk pembiayaan ekspansi. Hal ini membuat semakin besar keinginan perusahaan untuk melakukan manajemen laba. Sehingga ukuran perusahaan memperkuat hubungan antara *sales growth* dengan manajemen laba.

Berdasarkan latar belakang diatas beserta fenomena yang ditemukan dan dengan adanya perbedaan hasil penelitian - penelitian terdahulu yang berhubungan dengan manajemen laba, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Manajemen Laba dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Non Keuangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2021".

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dari latar belakang diatas adalah:

1. Apakah kualitas audit, *leverage*, profitabilitas, perencanaan pajak, dan *sales growth* berpengaruh terhadap manajemen laba pada Perusahaan Non Keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019 – 2021 ?
2. Apakah ukuran perusahaan mampu memoderasi hubungan kualitas audit, *leverage*, profitabilitas, perencanaan pajak, dan *sales growth* dengan manajemen laba pada Perusahaan Non Keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019 – 2021 ?

1.3 Ruang Lingkup

Ruang lingkup dari penelitian ini meliputi:

1. Variabel Endogen yaitu Manajemen Laba diproksikan dengan *Discretionary Accruals* (DAC)
2. Variabel Eksogen yaitu:
 - a. Kualitas Audit
 - b. *Leverage* diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio* (DER)
 - c. Profitabilitas diproksikan dengan *Return On Assets* (ROA)
 - d. Perencanaan Pajak diproksikan dengan *Tax Retention Rate* (TRR)
 - e. *Sales Growth*

3. Variabel Moderasi yang digunakan pada penelitian ini yaitu Ukuran Perusahaan
4. Objek penelitian ini dilakukan pada Perusahaan Non Keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
5. Periode penelitian ini dilakukan pada periode 2019 – 2021.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah, dan ruang lingkup maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh kualitas audit, *leverage*, profitabilitas, perencanaan pajak, dan *sales growth* terhadap manajemen laba pada Perusahaan Non Keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019 – 2021.
2. Untuk menguji dan menganalisis kemampuan ukuran perusahaan dalam memoderasi hubungan kualitas audit, *leverage*, profitabilitas, perencanaan pajak, dan *sales growth* dengan manajemen laba pada Perusahaan Non Keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019 – 2021.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, diantaranya:

1. Bagi Manajemen Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak manajemen perusahaan sebagai masukan yang dapat digunakan sebagai bahan evaluasi, untuk menelaah lebih lanjut mengenai pengaruh kualitas audit, *leverage*, profitabilitas, perencanaan pajak, dan *sales growth* terhadap manajemen laba sehingga dengan pemahaman tersebut penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber pertimbangan untuk mengambil keputusan yang tepat atas laporan keuangan.

2. Bagi Investor

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan informasi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen laba sehingga dapat digunakan sebagai bahan

pertimbangan dalam pengambilan keputusan investasi yang memberikan informasi tentang manajemen laba.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dan menambah wawasan pengetahuan bagi peneliti selanjutnya mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen laba.

1.6 Originalitas Penelitian

Penelitian ini merupakan hasil replikasi dari penelitian sebelumnya dengan judul penelitian “Pengaruh Kualitas Audit, *Leverage* dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba dengan Moderasi Ukuran Perusahaan” (Setiawati & Ifgayani, 2021). Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya sebagai berikut:

1. Variabel Independen

Variabel independen yang digunakan peneliti terdahulu yaitu kualitas audit, *leverage*, dan profitabilitas. Sedangkan penelitian ini menambah variabel perencanaan pajak dan *sales growth*. Adapun alasan penambahan variabel adalah sebagai berikut:

a. Perencanaan Pajak

Alasan menambah variabel perencanaan pajak pada penelitian ini karena tingginya laba perusahaan akan memicu perusahaan untuk melakukan perencanaan pajak. Dengan peningkatan laba tersebut akan menyebabkan beban pajak yang ditanggung perusahaan juga akan tinggi sehingga dapat mendorong perusahaan untuk melakukan perencanaan pajak untuk meminimalkan beban pajak yang akan dibayar dengan seminimal mungkin agar laba setelah pajak akan tinggi, sehingga hal tersebut dapat memicu manajer perusahaan untuk melakukan manajemen laba (Maslihah, 2019).

b. *Sales Growth*

Alasan menambah variabel *sales growth* pada penelitian ini karena perusahaan akan mengalami peningkatan keuntungan, sehingga akan meningkatkan laba perusahaan. Apabila keuntungan perusahaan meningkat maka dapat diartikan bahwa perusahaan sedang bertumbuh pesat dan laba

yang dihasilkan oleh perusahaan akan ada mengalami kenaikan. Dengan demikian semakin tinggi *sales growth* dapat membuat manajer mengabaikan praktik bisnis yang baik. Sehingga hal ini mendorong perusahaan untuk melakukan manajemen laba (Cahyanto & Madelyn, 2022).

2. Objek Pengamatan

Pada penelitian terdahulu dilakukan pada perusahaan aneka industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Sedangkan pada penelitian ini dilakukan pada perusahaan non keuangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

3. Periode Pengamatan

Penelitian terdahulu menggunakan periode 2016-2019. Sedangkan dalam penelitian ini menggunakan periode 2019-2021.



UNIVERSITAS
MIKROSKIL