

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Kusuma (2006) riset ini bertujuan untuk menguji relevansi laba dan nilai buku ekuitas dalam konteks perusahaan-perusahaan di Indonesia. Sampel yang diuji dalam riset ini diproksikan menjadi dua kelompok, yakni manajemen laba *discretionary accruals* menjadi *short-term* dan *long-term discretionary accruals*. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah metode *purposive sampling* dan diperoleh 495 perusahaan yang terdaftar di BEJ selama tahun 2003-2005 yang menjadi objek penelitian. Hasil riset ini menunjukkan bahwa laba dan nilai buku ekuitas tidak kehilangan relevansinya sebagai indikator untuk menilai kinerja suatu perusahaan. Riset ini juga menemukan bahwa, manajemen laba tidak memiliki dampak apapun terhadap relevansi laba dan nilai buku ekuitas ketika manajemen laba dilakukan melalui *short-term* dan *long-term discretionary accruals*.

Caylor (2010) risetnya bertujuan untuk menganalisis motivasi manajemen dalam melakukan manajemen laba melalui strategi pengakuan pendapatan (SRRN). Sampel yang digunakan adalah perusahaan non-keuangan tahun 2007. Hasil risetnya memperoleh bukti bahwa terdapat kecenderungan manajemen melakukan manajemen laba SRRN melalui penjualan kredit yang signifikan dengan indikator abnormal piutang dan pendapatan tangguhan. Namun, risetnya juga memberikan poin bahwa manajemen laba SRRN melalui abnormal piutang

lebih menggerus laba dan arus kas masa depan dibandingkan dengan pendapatan tangguhan.

Subekti (2012) riset ini bertujuan meneliti perilaku manajemen laba yang diukur dengan transaksi riil dan akrual, misalnya *abnormal cash flow of operation*, *abnormal production cost*, *abnormal discretionary*, *short-term discretionary accruals*, dan *long-term discretionary accrual*. Risetnya membuktikan bahwa Manajemen laba sudah menjadi praktik di dalam usaha. Namun, tidak semua perusahaan melakukan manajemen laba ini. Penelitian ini menerapkan *prospect theory* yang memprediksi perilaku manajemen laba. Dalam teori ini, diprediksikan bahwa manajer cenderung melakukan manajemen laba untuk menghindari *negative earning*. Hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar perusahaan di Indonesia cenderung mengelola penghasilan berdasarkan transaksi riil daripada akrual. Semua proksi manajemen laba riil mendukung hipotesis bahwa *positive earning around zero* ternyata dilakukan dengan transaksi riil. Sebaliknya, hanya pada diskresi akrual jangka panjang yang dilakukan dengan *accrual accounts*. Hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan di Indonesia melakukan manajemen laba sesuai dengan prediksi dari *prospect theory*, khususnya yang berdasarkan transaksi riil.

Darwis (2012) risetnya bertujuan untuk menemukan bukti empiris manajemen laba terhadap nilai perusahaan dengan *corporate governane* sebagai pemoderasi. Sampel diperoleh dari perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode observasi tahun 2008-2010 dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Hasil riset ini membuktikan bahwa manajemen laba

tidak berpengaruh pada nilai perusahaan. Selain itu riset ini menunjukkan manajemen laba yang dilakukan tidak akan memberikan reaksi yang menguntungkan yang nantinya akan berdampak pada peningkatan nilai perusahaan yang tercermin dalam harga saham perusahaan, sehingga ketika tujuan yang dimiliki antara pihak manajer dengan pemilik modal berbeda, maka pihak manajemen akan merugikan pemilik modal dengan berperilaku tidak etis dan melakukan kecurangan akuntansi.

Indriani et al., (2014) tujuan risetnya menyelidiki dan menganalisis efek dari *earning management* terhadap nilai perusahaan. Metode yang digunakan adalah metode *purposive sampling* dengan jumlah sampel perusahaan sektor otomotif yang terdaftar di BEI sebanyak 12 perusahaan. Hasil riset ini menunjukkan bahwa manajer berpengaruh signifikan dalam melakukan manajemen laba dengan menggunakan penilaian dan penyusunan laporan keuangan terhadap mengubah nilai perusahaan.

Wuryani (2015) riset ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan serta *earning management*. Riset ini dilakukan dengan metode sensus dengan populasi sebanyak 69 perusahaan yang dinyatakan telah go public, karena perusahaan-perusahaan tersebut dinyatakan telah berpartisipasi dalam pelaksanaan *good corporate governance perception index* (GCGPI) periode 2004-2008. Dalam riset ini variable ukuran perusahaan diukur dengan menggunakan logaritma dari asset, sedangkan variabel *earning management* diukur dengan *discretionary accruals*. Adapun dalam pengukuran kinerja perusahaan, penelitian ini menggunakan instrumen *Tobins Q*. Hasil riset

membuktikan bahwa ada pengaruh signifikan dan positif pada ukuran perusahaan terhadap *earning management*. Perusahaan berukuran besar akan memiliki kesempatan mendapatkan peluang yang lebih besar untuk memperoleh keuntungan melalui penjualan saham.

Yusnita et al., (2015) risetnya bertujuan untuk mengidentifikasi kecenderungan perusahaan untuk mengeksekusi manajemen laba dengan akrual dan manajemen pendapatan riil dan dampaknya terhadap kinerja perusahaan. Studi ini menggunakan data dari 46 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada 2010 hingga 2013. Manajemen laba diukur dengan akrual diskresioner berdasarkan modifikasi model Jones, sedangkan manajemen laba riil yang melalui asersi arus kas operasional dan biaya produksi. Kinerja perusahaan diukur dengan Tobin q. Kemudian, pengujian hipotesis yang digunakan yakni analisis regresi berganda. Hasilnya menunjukkan bahwa perusahaan manufaktur yang terdaftar di Indonesia Stock Exchange cenderung mengeksekusi manajemen laba akrual dan manajemen laba riil dengan arus kas operasional dan biaya produksi. Selain itu, manajemen laba akrual dan manajemen laba riil melalui arus kas operasional dan biaya produksi mempengaruhi kinerja perusahaan.

Dewi & Herusetya (2016) riset ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana respon pasar terhadap berbagai cara dalam melakukan manajemen laba seperti manajemen laba berbasis akrual, manajemen laba melalui aktivitas riil, dan manajemen laba melalui strategi pengakuan pendapatan. Dalam riset ini diuji menggunakan *pooled-OLS* untuk 748 pengamatan yang berasal dari perusahaan-

perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2004-2009. Hasil pengujian menunjukkan adanya hubungan negatif antara *earning response coefficients* dan kandungan informasi laba yang mengandung manajemen laba. Riset ini juga menemukan bahwa manajemen laba melalui transaksi riil atas aktivitas operasi memiliki hubungan negatif dengan *earning response coefficient*, namun tidak ditemukan bukti untuk manajemen laba dengan cara yang lain. Temuan penelitian ini mengindikasikan bahwa pelaku pasar mampu menangkap perilaku manajemen laba tertentu yang berkemungkinan menurunkan *earning response coefficient*.

Suprianto & Setiawan (2017) meneliti manajemen laba di Indonesia pada studi sebuah bibliografi. Risetnya mencoba mendeskripsikan perkembangan penelitian manajemen laba di Indonesia yang dari 6 jurnal akreditasi di Indonesia yang mewakili 3 Provinsi terbesar di Pulau Jawa. Sampel yang diperoleh dari tahun 1999 sampai dengan tahun 2016 diperoleh 67 artikel yang membahas tentang manajemen laba. Risetnya mengklasifikasikan artikel ini berdasarkan topik, metode penelitian, dan model yang digunakan oleh peneliti. Hasil yang diperoleh adalah sebagian besar artikel tentang manajemen laba di Indonesia diterbitkan di Jurnal Akuntansi & Keuangan Indonesia (JAKI), dan Jurnal Akuntansi dan Keuangan (JAK). Topik anteseden dari manajemen laba merupakan topik yang banyak diteliti, metode penelitian yang banyak digunakan adalah metode analitik dan model akrual Jones modifikasi adalah model yang paling populer digunakan karena model ini dianggap yang paling tepat untuk mengukur manajemen laba akrual dibandingkan model lainnya.

Yuliana & Alim (2017) Riset ini bertujuan untuk membuktikan pengaruh status perusahaan, yaitu keanggotaan di pasar modal syariah dan status sebagai perusahaan yang diduga melakukan manajemen laba riil (MLR). MLR dilakukan melalui peningkatan penjualan, peningkatan produksi, dan mengurangi biaya diskresioner untuk mencapai sebuah laba tertentu yang ditargetkan. Penelitian ini menggunakan teknik analisis distribusi laba, yang mengacu pada teori prospek melalui identifikasi perusahaan yang diduga melakukan manajemen laba riil. Perusahaan tersebut adalah perusahaan yang memiliki laba positif kecil. Sampel dari penelitian ini adalah perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2011 dan 2012. Berdasarkan hasil analisis regresi menunjukkan bahwa perusahaan terduga melakukan manajemen laba riil melalui ketiga aktivitas riil secara lebih agresif daripada perusahaan yang tidak diduga melakukan MLR. Selanjutnya, penelitian ini juga menunjukkan bukti empiris bahwa ada perbedaan dalam tindakan manajemen laba riil antara perusahaan yang terdaftar di pasar modal syariah dibandingkan dengan pasar modal konvensional. Kemudian, penelitian ini juga menunjukkan bukti empiris bahwa pasar modal syariah lebih tepat dalam menanggapi MLR dibandingkan pasar modal konvensional.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Teori Keagenan

Teori Keagenan atau *Agency Theory* merupakan cabang dari *Game Theory* yang menjelaskan tentang peran manusia dalam interaksi sosial (Scott, 2015). Teori ini dikemukakan oleh Jensen & Meckling (1976) dalam artikelnya *Theory of The Firm*. Jika merujuk pada *Game Theory*, dalam interaksi sosial individu memainkan peran tertentu. Interaksi dan permainan peran juga terjadi dalam organisasi (dalam hal ini perusahaan/korporasi). Dalam konteks organisasi bisnis, terdapat suatu interaksi antara pihak-pihak yang ada dalam perusahaan dapat dikategorisasi ke dalam dua kelompok besar yakni prinsipal dan agen (Jensen & Meckling, 1976).

Berdasarkan konteks Teori Keagenan prinsipal dalam hal ini adalah pemegang saham, sementara agen adalah manajer atau pengelola perusahaan. Jensen & Meckling menjelaskan bahwa adanya hubungan antara prinsipal dan agen (*agency relationship*). Dalam konteks organisasi bisnis, prinsipal mewakili kepentingannya kepada agen untuk mengelola sumber dayanya sedemikian rupa. Hubungan ini menghasilkan ikatan antara prinsipal dan agen yang disebut kontrak keagenan (*agency contract*). Singkatnya, agen diberi kompensasi atas jasa manajerial entitas sebagai bentuk dana dan kepentingan yang diwakilkan oleh prinsipal.

Karakteristik dari kontrak keagenan membawa suatu *inherent risk* (resiko melekat) di mana secara logis prinsipal tidak dapat selalu mengawasi atau memastikan tindakan yang dilakukan agen. Hal ini berimbas pada hadirnya

konflik dari kontrak keagenan tersebut (*agency conflict*). Konflik tersebut yakni adanya asimetri informasi (Scott, 2015). Asimetri informasi merupakan perbedaan perolehan informasi antara prinsipal dengan agen di mana secara logis, menempatkan agen sebagai pihak yang memiliki informasi lebih banyak dibandingkan prinsipal.

Asimetri informasi dapat berupa dua bentuk yakni *adverse selection* dan *moral hazard*. *Adverse selection* merupakan bentuk asimetri informasi di mana adanya keuntungan bagi agen akibat kondisi tersebut. Sementara *moral hazard* dapat didefinisikan sebagai bentuk asimetri informasi di mana agen dapat melakukan tindakan-tindakan yang tidak terkira untuk kepentingan tertentu.

Relevansi Teori Keagenan dalam riset ini adalah sebagai bingkai teori yang memberikan penjelasan tentang manajemen laba. Manajemen laba dapat dijelaskan oleh Teori Keagenan melalui perspektif konflik keagenan. Konflik keagenan seperti yang telah disebutkan sebelumnya berupa asimetri informasi. Asimetri informasi tersebut mendorong adanya konflik karena dalam Teori Keagenan dijelaskan bahwa asimetri memungkinkan hadirnya perilaku oportunistik dari agen, dalam hal ini manajer. Perilaku oportunistik hadir karena adanya sifat dasar manusia (*human assumption*) yang diamati dari kecenderungan-kecenderungan individu dalam teori ini. Beberapa sifat dasar manusia dalam teori ini adalah *self interest*, *utility maximisers*, *bounded rationality*, dan *risk averse* (Panda & Leepsa, 2017). Pada titik ini, manajemen laba merupakan representasi dari perilaku oportunistik manajer yang menunjukkan eksistensi dari keempat sifat

dasar tersebut. Manajemen laba dipandang sebagai alat untuk mewujudkan “kepentingan oportunistis” manajer.

Berkaitan dengan *agency contract*, manajer diharapkan untuk menunjukkan kinerja yang bagus dan memberikan nilai tambah bagi pemegang saham. Kompensasi yang diterima oleh manajer dijelaskan dalam bingkai *incentive alignment solution* yang dapat direpresentasikan melalui bonus, remunerasi, kepemilikan saham, hingga promosi (Jaswadi, 2013; Panda & Leepsa, 2017). Adanya tuntutan untuk menghasilkan kinerja yang bagus dan nilai tambah bagi pemegang saham cenderung sulit dicapai karena lingkungan bisnis yang begitu dinamis. Manajer tidak selalu dapat mendorong peningkatan penjualan karena adanya batasan pangsa pasar, persaingan kualitas maupun harga, serta berbagai faktor lainnya. Upaya memberikan nilai juga dapat dilakukan dengan mengelola sumber daya sedemikian rupa dengan orientasi *reduction cost*. Penurunan harga/biaya mungkin juga tidak dapat dilakukan di tengah lingkungan bisnis yang cenderung menunjukkan adanya inflasi. Ketika menghadapi kondisi-kondisi seperti ini manajer dapat mengolah angka laba untuk menunjukkan angka laba yang diharapkan, yakni mengindikasikan kinerja yang bagus, memungkinkan mendapat bonus, memberikan fleksibilitas keuntungan, dan lain sebagainya.

Manajemen laba sebagai alat bagi manajemen untuk memperoleh angka laba yang diharapkan memiliki dua bentuk umum, yakni *discretionary* dan *non-discretionary*. *Discretionary* merupakan bentuk manajemen laba yang dilakukan dengan berdasarkan pada kebijakan manajemen terkait dengan akrual, misalnya estimasi penyisihan piutang, pemilihan metode penyusutan dan amortisasi, dan

lain sebagainya. Manajemen mengolah angka laba melalui diskresi atau kebijakannya terkait dengan penggunaan metode akuntansi tertentu. Sementara *non-discretionary* adalah bentuk manajemen laba yang bukan berdasarkan kebijakan manajemen mengenai penggunaan metode akuntansi tertentu. Manajemen laba *non-discretionary* dilakukan berbasis aktivitas *riil*, misalnya *over production* untuk mereduksi harga pokok, *channel stuffing*, penjualan dengan *bill and hold*, dan lain sebagainya. Manajemen laba non-diskresioner dapat dilakukan dengan mengolah aktivitas tertentu untuk mendapat angka laba yang diinginkan. Pada penelitian ini, dimensi manajemen laba yang diteliti adalah manajemen laba akrual (*discretionary accruals*) dan strategi pengakuan pendapatan (*non-discretionary*).

2.2.2 Teori Sinyal

Teori sinyal didasarkan pada asumsi bahwa informasi yang diterima oleh masing-masing pihak tidak sama. Dengan kata lain, teori sinyal berkaitan dengan asimetri informasi. Teori sinyal menunjukkan adanya asimetri informasi antara manajemen perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan informasi. Untuk itu, manajer perlu memberikan informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan melalui penerbitan laporan keuangan. Teori sinyal mengemukakan tentang bagaimana seharusnya sebuah perusahaan memberikan sinyal kepada pengguna laporan keuangan. Sinyal ini berupa informasi mengenai apa yang sudah dilakukan oleh manajemen untuk merealisasikan keinginan pemilik. Sinyal dapat berupa promosi atau informasi lain yang menyatakan bahwa perusahaan tersebut lebih baik daripada perusahaan lain (Spence, 2002).

Manajer memberikan informasi melalui laporan keuangan bahwa mereka menerapkan kebijakan akuntansi konservatisme yang menghasilkan laba yang lebih berkualitas karena prinsip ini mencegah perusahaan melakukan tindakan membesar-besarkan laba dan membantu pengguna laporan keuangan dengan menyajikan laba dan aktiva yang tidak *overstate*. Informasi yang diterima oleh investor terlebih dahulu diterjemahkan sebagai sinyal yang baik (*good news*) atau sinyal yang jelek (*bad news*).

Apabila laba yang dilaporkan oleh perusahaan meningkat maka informasi tersebut dapat dikategorikan sebagai sinyal baik karena mengindikasikan kondisi perusahaan yang baik. Sebaliknya apabila laba yang dilaporkan menurun maka perusahaan berada dalam kondisi tidak baik sehingga dianggap sebagai sinyal yang jelek (Adi & Lesmana, 2017).

Relevansi Teori Sinyal dalam riset menjelaskan mengenai manajer menyampaikan transparansi informasi, salah satunya adalah laporan keuangan. Dengan adanya transparansi penyampaian laporan keuangan maka investor cenderung merespon tingkat laba yang dihasilkan dari sebuah perusahaan, dan dapat mengurangi konflik asimetri informasi antara manajer dengan investor.

2.2.3 Manajemen Laba

Manajemen laba merupakan suatu intervensi dengan tujuan tertentu dalam proses pelaporan keuangan eksternal, untuk memperoleh beberapa keuntungan pribadi (Wuryani, 2015). Sedangkan Herawaty (2008) mendefinisikan sebagai berikut: *earnings management* terjadi ketika manajemen menggunakan pertimbangan

dalam pelaporan keuangan yang dapat merubah laporan keuangan sehingga menyesatkan pihak-pihak yang berkepentingan dengan perusahaan.

Manajemen laba dapat terjadi karena dalam penyusunan laporan keuangan menggunakan basis akrual. Akuntansi berbasis akrual menggunakan prosedur akrual, deferral, dan pengalokasian yang bertujuan untuk menghubungkan pendapatan, biaya, keuntungan (*gains*), dan kerugian (*losses*) untuk menggambarkan kinerja perusahaan selama periode berjalan (Sochib, 2018). Manajemen laba diproksikan dengan menggunakan *discretionary accruals* (DA). Menurut Yusnita et al., (2015) konsep model akrual memiliki dua komponen, yaitu *discretionary accruals* dan *non discretionary accruals*.

2.2.4 Discretionary Accruals

Discretionary accruals merupakan komponen akrual yang dapat diatur dan direkayasa sesuai dengan diskresi manajemen. Sementara itu, *non discretionary accruals* merupakan komponen akrual yang tidak dapat diatur dan direkayasa sesuai dengan kebijakan manajer perusahaan (Yusnita et al., 2015). Manajer akan melakukan manajemen laba dengan memanipulasi akrual-akrual tersebut untuk mencapai tingkat pendapatan yang diinginkan. Dorongan merekayasa angka laba hadir karena manajer ingin menunjukkan kinerja yang baik kepada pemilik. Pada titik ini, konflik keagenan hadir berupa perbedaan kepentingan. Pemilik memiliki orientasi terhadap peningkatan harga saham dan dividen, sementara manajer berkepentingan untuk mendapatkan bonus. Ketidakpastian kondisi bisnis membuat upaya menunjukkan kinerja yang baik dipenuhi dengan melakukan manajemen laba. Berkaitan dengan manajemen laba akrual, manajer berusaha

menunjukkan kinerja yang baik atau mendapat respon positif dari pasar dengan cara memanfaatkan kebijakan maupun metode akuntansi seperti metode penyusutan, penyisihan piutang, dan lain sebagainya.

2.2.5 Strategi Pengakuan Pendapatan

Menurut Caylor (2010) manajemen laba dapat dilakukan dengan memanfaatkan aktivitas *riil*. Manajemen laba dari aktivitas *riil* dapat dilakukan dengan melalui tiga asersi yaitu penjualan, produksi dan biaya diskresioner (Roychowdurry, 2006). Ketiga asersi tersebut juga dapat dijadikan sebagai bahan untuk mendeteksi indikasi manajemen laba *riil* (Roychowdurry, 2006). Namun, Caylor (2010) menyatakan bahwa deteksi manajemen laba *riil* dapat dilakukan dengan mengidentifikasi abnormal pada akun piutang dan pendapatan tangguhan. Lebih lanjut, manajemen laba melalui kedua hal tersebut dinamakan sebagai manajemen laba melalui strategi pengakuan pendapatan (Dewi & Herusetya, 2016).

Strategi pengakuan pendapatan (*strategic revenue recognition*) yaitu adanya kemungkinan manajer memanipulasi pelaporan keuangan dengan metode pengakuan pendapatan untuk menghindari laba negatif (kerugian). Manajemen laba *riil* melalui strategi pengakuan pendapatan dengan asersi piutang dapat diprediksi dengan indikasi abnormal piutang bruto. Abnormal piutang dapat dihasilkan dari penjualan kredit yang signifikan di atas rata-rata industri. Penjualan kredit dapat didorong melalui pemberlakuan kebijakan kredit yang fleksibel hingga mempercepat pengiriman barang. Penjualan pada strategi pengakuan pendapatan dapat dilakukan ketika terdapat transaksi yang

memungkinkan fleksibilitas pengakuan pendapatan, misalnya penangguhan penjualan barang dan penjualan dengan kontrak-kontrak tertentu.

Selain itu, manajer juga melakukan manajemen laba melalui pendapatan tangguhan menggunakan manipulasi dalam perkiraan akuntansi melalui perubahan dalam perjanjian kontrak dengan pelanggan dalam rangka mempercepat pengakuan piutang. Strategi pengakuan pendapatan melalui asersi pendapatan tangguhan disebut juga sebagai *Strategic Revenue Recognition in Deferred Revenue/SRRD*. Penelitian ini berfokus pada manajemen laba strategi pengakuan pendapatan pada abnormal piutang (*Strategic Revenue Recognition in Accounts Receivable/SRRA*).

2.2.6 Nilai Perusahaan

Dewi & Sanica (2017) nilai perusahaan didefinisikan sebagai nilai pasar, karena nilai pasar perusahaan dapat memberikan kemakmuran pemegang saham secara maksimum apabila harga saham perusahaan meningkat. Perusahaan mempunyai tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan pemegang saham melalui peningkatan nilai perusahaan.

Nilai perusahaan yang tinggi akan diikuti oleh tingginya kemakmuran pemegang saham. Harga saham perusahaan semakin tinggi dipasar, semakin tinggi pula nilai perusahaan. Nilai perusahaan dapat dicapai dengan maksimum jika para pemegang saham menyerahkan urusan pengelolaan perusahaan kepada orang-orang yang berkompeten pada bidangnya, seperti manajer (Dewi & Sanica, 2017).

2.3 Pengembangan Hipotesis

2.3.1 Implikasi *Discretionary Accrual* Terhadap Nilai Perusahaan

Manajemen laba dapat diproksikan dengan menggunakan *discretionary accruals* (DA). *Discretionary accruals* adalah komponen akrual yang digunakan untuk mengurangi atau memperbesar laba yang dilaporkan dengan cara memilih kebijakan akuntansi oleh berdasarkan pertimbangan manajemen (Armando & Farahmita, 2012). Dalam hal pemilihan kebijakan akuntansi tertentu, terminologi pertimbangan manajer terhadap metode akuntansi tertentu dapat menjadi bias dengan kepentingannya. Indikasi manajemen laba akrual dapat diprediksi secara empiris dengan mengestimasi tingkat *Discretionary Accruals* (DA) perusahaan i , pada t tertentu dengan tingkat DA rata-rata industri. Jika lebih tinggi dari rata-rata industri, maka terdapat indikasi manajemen laba akrual.

Salah satu premis dalam Teori Keagenan adalah membahas mengenai sifat dasar manusia. Manusia dipandang sebagai subjek yang memiliki sifat dasar meliputi *self interest*, *utility maximisers*, *bounded rationality* serta *risk averse* (Panda & Leepsa, 2017). Keempat sifat dasar yang melekat pada individu tersebut memiliki implikasi terhadap hadirnya konflik keagenan. Konflik keagenan dalam konteks hubungan antara pemegang saham dan manajer adalah adanya asimetri informasi (Scott, 2015). Terdapat dua jenis asimetri informasi yaitu *adverse selection* dan *moral hazard*. Kedua bentuk asimetri informasi ini memungkinkan munculnya perilaku oportunistik manajer, seperti manajemen laba dengan teknik *discretionary accruals*.

Teori keagenan menjelaskan bahwa ketika manajemen laba dilakukan dengan teknik *discretionary accruals* yaitu melalui penurunan laba, maka akan terdapat penurunan kemakmuran yang diterima pemegang saham. Hal tersebut merupakan sinyal buruk, sehingga akan berpengaruh terhadap menurunnya harga saham sebagai akibat dari *bad news* tersebut. Menurunnya harga saham pada akhirnya akan mengakibatkan menurunnya nilai perusahaan. Sejalan dengan hal tersebut, penelitian yang menunjukkan dampak negatif dari manajemen laba terhadap nilai perusahaan yakni (Dewi & Herusetya, 2016; Suprianto & Setiawan, 2017; serta Yuliana & Alim, 2017). Maka berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah sebagai berikut:

H1: *Discretionary Accruals* berimplikasi negatif terhadap Nilai Perusahaan.

2.3.2 Implikasi *Strategic Revenue Recognition* Terhadap Nilai Perusahaan

Manajemen laba dapat dilakukan melalui beberapa teknik. Dua diantaranya adalah manajemen laba akrual dan strategi pengakuan pendapatan. Bagaimanapun, manajemen laba dengan teknik strategi pengakuan pendapatan juga dapat menggerus kualitas informasi akuntansi.

Strategi Pengakuan Pendapatan (*Strategic Revenue Recognition*) yaitu adanya kemungkinan manajer melakukan manipulasi pelaporan keuangan dengan metode pengakuan pendapatan untuk menghindari kerugian. Selain itu, manajer juga melakukan manajemen laba dalam pendapatan ditangguhkan dengan menggunakan manipulasi dalam perkiraan akuntansi melalui perubahan dalam perjanjian kontrak dengan pelanggan dalam rangka mempercepat pengakuan piutang (Dewi & Herusetya, 2016).

Berdasarkan konflik keagenan dalam konteks hubungan antara pemegang saham dan manajer yaitu adanya asimetri informasi (Scott, 2015). Asimetri informasi ini memungkinkan munculnya perilaku oportunistik manajer, seperti manajemen laba dengan teknik strategi pengakuan pendapatan pada perubahan abnormal piutang bruto dan pendapatan ditangguhkan.

Teori keagenan menjelaskan bahwa ketika manajer melakukan manajemen laba dengan teknik pengakuan pendapatan strategis untuk menurunkan laba yang dilaporkan kepada pemegang saham, yakni dengan strategi pengakuan pendapatan yang diukur pada perubahan abnormal piutang bruto dan pendapatan tangguhan akan memicu terjadinya peningkatan dalam praktik pengakuan pendapatan strategis. Aktivitas ini dapat berpotensi menurunkan kemakmuran pemegang saham. Hal tersebut merupakan sinyal buruk (*bad news*), karena laporan keuangan yang dilaporkan memuat informasi laba semu sehingga laba akan menjadi *meaningless* ketika dihasilkan dari teknik-teknik manajemen laba (Dewi & Herusetya, 2016). Dengan kata lain, laba tidak dapat digunakan untuk memprediksi arus kas masa depan.

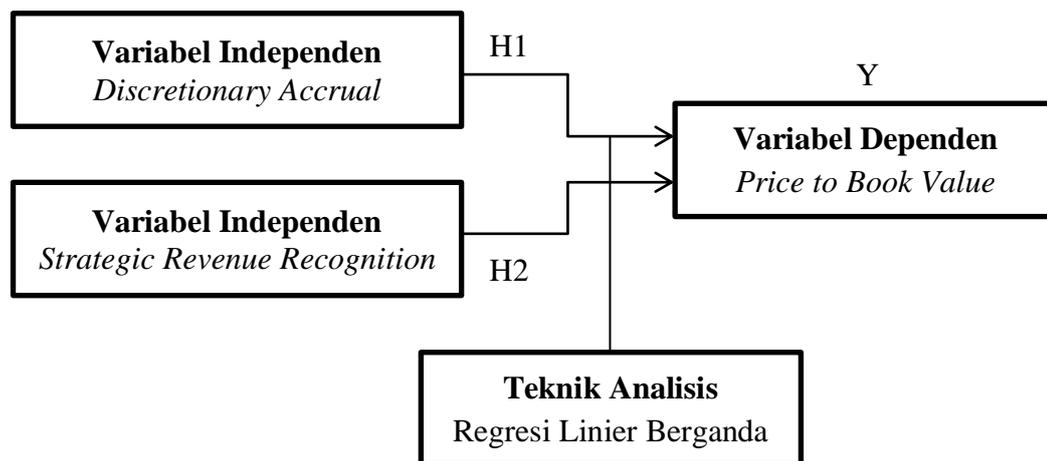
Informasi laba menjadi semu karena tidak menggambarkan informasi sesungguhnya. Implikasi yang lebih jauh adalah investor dapat mengalami *misleading* karena mengambil keputusan berdasarkan informasi semu. Strategi pengakuan pendapatan melalui perubahan abnormal piutang bruto merupakan manajemen laba yang memiliki dampak pada laba dan arus kas masa depan. Tingkat piutang yang abnormal dapat meningkatkan risiko ketertagihan di masa depan. Selain itu, mendorong penjualan untuk memenuhi laba jangka pendek

akan berimbas pada penurunan penjualan di masa mendatang. Implikasinya adalah menurunnya nilai perusahaan karena terdapat potensi penurunan pertumbuhan Caylor (2010). Penelitian Caylor (2010), Subekti (2012), Dewi & Herusetya (2016) telah menunjukkan bahwa manajemen laba dengan teknik strategi pengakuan pendapatan memiliki implikasi negatif terhadap nilai perusahaan. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang dapat dikembangkan adalah sebagai berikut:

H2: *Strategic Revenue Recognition* berimplikasi negatif terhadap Nilai Perusahaan.

2.4 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual adalah suatu hubungan atau kaitan yang mencerminkan hubungan antara variabel satu dengan variabel lainnya dari penelitian yang sedang diteliti. Kerangka konseptual penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

Keterangan:

—————> = Berimplikasi

Berdasarkan pada kerangka konseptual di atas, maka dapat diketahui bahwa penelitian ini bertujuan untuk menganalisis determinan nilai perusahaan. Variabel yang diduga menjadi determinan variabel nilai perusahaan adalah *discretionary accrual* dan *strategic revenue recognition*. Pengujian terhadap teori dirumuskan dalam bentuk hipotesis. Hipotesis tersebut didasarkan pada konsep dari setiap variabel. Kemudian, secara harfiah peneliti mengaitkan variabel bebas yang diduga dapat memprediksi variabel terikat dengan mengacu pada teori yang relevan. Untuk dapat menganalisis model di atas, maka alat analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda.