

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Laba merupakan cerminan kinerja perusahaan yang bisa dikelola secara efisien atau oportunistis. Secara efisien artinya dikelola untuk meningkatkan keinformatifan dari laporan keuangan, dan secara oportunistis artinya untuk meningkatkan laba sesuai dengan yang diinginkan dan menguntungkan pihak-pihak tertentu (Suryani, 2010). Untuk menunjukkan prestasi perusahaan dalam menghasilkan laba, manajemen cenderung mengelola laba secara oportunistis dan melakukan manipulasi laporan keuangan agar menunjukkan laba yang memuaskan meskipun tidak sesuai dengan kondisi perusahaan yang sebenarnya. Manajemen perusahaan dapat menentukan kebijakan penggunaan metode akuntansi dalam menyusun laporan keuangan untuk mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan.

Perusahaan menggunakan berbagai strategi, termasuk *earnings management*, untuk menonjolkan laporan keuangan mereka, terutama laporan laba rugi. Tindakan *earnings management* secara khusus melibatkan penilaian dampak yang dimiliki manajer terhadap laba untuk mencapai keuntungan perusahaan dengan menggunakan kebijakan akuntansi sebagai alat untuk menyembunyikan perilaku ilegal (Scott, 2015). Menurut Bergstresser & Philippon, (2006), perilaku *earnings management* terjadi sebagai perubahan laba dalam laporan keuangan karena adanya kebutuhan mendesak untuk meningkatkan kompensasi bonus atas laba yang dihasilkan, sehingga dapat dilihat bagaimana kepemilikan menjadi tiga kali lipat dalam beberapa tahun terakhir. Manajemen laba dapat dilakukan dengan memilih metode akuntansi atau dengan menggunakan metode *discretionary accrual*.

Sejumlah bisnis di seluruh dunia telah merasakan dampak dari tindakan *earnings management*. Di tingkat internasional antara lain Enron, Merck, WorldCom, dan mayoritas perusahaan Amerika Serikat (Cornett et al., 2006). Beberapa kasus akibat *earnings management* juga terjadi di Indonesia, yaitu PT. Lippo Tbk dan PT. Kimia

Farma Tbk. Laporan keuangan perusahaan – perusahaan tersebut awalnya terdeteksi manipulasi (Boediono, 2005).

Salah satu kasus *earnings management* yaitu skandal akuntansi yang dilakukan Toshiba. Seperti yang dipublikasikan oleh Yan (2015), kasus tersebut bermula ketika Toshiba sendiri mulai menyelidiki praktik akuntansi sektor energi. Perusahaan menggelembungkan laba operasi Toshiba sebesar \$1,2 Miliar selama tujuh tahun. Kepala eksekutif Toshiba dan presiden Hisao Tanaka mengundurkan diri di tengah skandal akuntansi yang mengguncang perusahaan. Delapan anggota dewan, termasuk wakil ketua Norio Sasaki, juga mengundurkan diri sebagai bagian dari perombakan manajemen besar-besaran di perusahaan. Saham Toshiba turun sekitar 20% sejak masalah akuntansi terungkap pada awal April di tengah skandal akuntansi yang mengguncang perusahaan. Perusahaan kehilangan sekitar \$13,4 miliar nilai pasar, dan para analis memperkirakan saham Toshiba akan terus jatuh. Reputasi Toshiba sebagai salah satu merek elektronik paling terkenal di dunia kini hancur akibat skandal akuntansi yang dilakukan oleh perusahaan tersebut.

Selain kasus Toshiba, fenomena *earnings management* yang terdapat pada perusahaan PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk (AISA) yang diduga melakukan penggelembungan dana sebesar Rp. 5 Triliun pada laporan keuangan tahun 2017 oleh direksi lama. Dua anak perusahaan dari PT. Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk yaitu PT. Indo Beras Unggul dan PT. Jati Sari Rezeki diduga melakukan praktik kecurangan dalam penjualan beras dengan memproduksi beras yang tidak sesuai dengan keterangan label. Kejadian tersebut bermula dari tanggal 20 Juli 2017. Dikarenakan kejadian ini, harga saham AISA turun drastis. Kejadian tersebut membuat pihak manajemen perusahaan berniat untuk memperbaiki laporan keuangan pada laporan keuangan tahun 2017. Pada Desember 2018, manajemen baru perseroan menunjuk PT Ernest & Young Indonesia (EY) untuk mengaudit ulang laporan keuangan tahun 2017 yang telah diaudit oleh KAP Aryanto Amir Jusuf dan Mawar. Belakangan diketahui bahwa adanya penggelembungan dana sebesar 5 triliun pada akun piutang usaha, persediaan, dan aset tetap PT. Tiga Pilar Sejahtera Food pada tahun buku 2017. Pada saat yang sama, ada aliran dana yang tidak jelas dari perusahaan ke pihak terkait dari manajemen awal. Selanjutnya,

pada bulan Oktober 2018, diadakan RUPS LB yang diadakan oleh anggota komite, dan pemegang saham yang hadir dalam rapat tersebut dengan suara bulat menyetujui dan memutuskan untuk membentuk tim manajemen baru.

Fenomena *earnings management* lain yang menarik adalah kasus pada salah satu perusahaan jasa, yaitu Garuda Indonesia yang melakukan manipulasi laporan keuangannya pada tahun 2018. Masalah ini muncul pada April 2019, karena perusahaan tidak hanya mampu menutupi kerugian sebelumnya, tetapi juga memperoleh laba bersih sebesar Rp 11,33 Miliar atau US\$ 809,84 ribu. Keuntungan yang diterima perusahaan adalah hasil polesan. Kejanggalan dalam laporan keuangan ini diawali dengan penerimaan laba bersih tahun 2018 karena adanya perjanjian kerjasama dengan PT Mahata Aero Technology sebesar Rp 3.41 Triliun. Perusahaan ini seharusnya mengalami kerugian jika tidak ada pencatatan pendapatan dari perjanjian tersebut.

Adapun kasus *earnings management* yang terjadi pada perusahaan properti yaitu PT Lippo Karawaci Tbk. yang terletak di kawasan *millennium village*, Tangerang, Banten. Dari pernyataan Reza Priyambada, senior *Analyst CSA Research Institute* yang dikutip dari *Bisnis.com* pada Rabu, 24 Oktober 2018 dijelaskan bahwa laporan keuangan PT Lippo Karawaci Tbk. mencerminkan terjadinya praktek suap atau *earnings management* yang dilakukan oleh petinggi Lippo Grup dalam kondisi laporan keuangan pada semester pertama 2018. Artinya, kejadian kasus dugaan penyuapan yang melibatkan petinggi Lippo Group belum terefleksikan di sana. Serta proyek prestisius perseroan, yakni Meikarta. Namun peningkatan laba bersih yang drastis ini disebabkan oleh keuntungan atas dekonsolidasi PT Mahkota Sentosa Utama (MSU) atau pengembang Meikarta, anak perusahaan tidak langsung dari emiten berticker PT Lippo Karawaci Tbk. (LPKR) ini, dengan keuntungan bersih sebesar Rp. 1,3 triliun (Caesairo, 2018).

Faktor yang mempengaruhi praktik *earnings management* yaitu *leverage*. *Leverage* timbul karena perusahaan dalam operasinya mempergunakan *assets* dan sumber dana yang menimbulkan beban tetap bagi perusahaan (Sudana, 2009). Gitman dan Zutter (2010) menyatakan bahwa *leverage* merupakan pemberian pinjaman yang disediakan untuk perusahaan, adapun bunga yang dikenakan

berdasarkan penelitian pemberi pinjaman terhadap resiko perusahaan. Menurut Madli (2014) dalam Wiyadi et.al. (2016), rasio *leverage* mengukur sejauh mana perusahaan mendanai usahanya dengan membandingkan anatara dana sendiri yang telah dsetorkan dengan jumlah pinjaman dari para kreditor. Sehingga perusahaan akan mampu menampilkan kinerja yang baik supaya membahayakan perusahaan karena perusahaan akan masuk dalam kategori ekstrem *leverage* (uang ekstrem) yaitu perusahaan terjebak dalam tingkat utang yang tinggi dan sulit untuk melepaskan beban utang tersebut (Wiyadi et. Al, 2016).

Penelitian yang dilakukan oleh Astuti (2017), Putri & Muchtar (2017), Tala dan Karamoy (2017) menyatakan *leverage* berpengaruh negatif terhadap *earnings management*. Sedangkan menurut Pratama (2016), Arifin & Destriana (2016), dan Khodriyah & Fitri (2017) *leverage* mempengaruhi *earnings management* secara positif. Prambudi dan Sumantri (2013), serta Setyaningtyas dan Hadiprajitno (2014) menyatakan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap *earnings management*.

Faktor lainnya yang mempengaruhi *earnings management* adalah *Good Corporate Governance*. Konsep *earnings management* dapat dijelaskan dengan teori keagenan sehingga mendorong terjadinya asimetri informasi yaitu karena pemilik mempunyai sedikit informasi dalam perusahaan dan tidak selalu dapat memonitor manajer sedangkan manajer dapat bertindak sesuai keinginannya dengan tidak memaksimumkan kesejahteraan pemilik (Jensen dan Meckling, 1976). Terjadinya *earnings management* salah satunya karena lemahnya penerapan tata kelola perusahaan yang baik yaitu suatu proses dan struktur dalam perusahaan untuk meningkatkan keberhasilan usaha dan akuntabilitas perusahaan (Sutedi, 2011). Setiap perusahaan perlu memastikan bahwa asas *Good Corporate Governance* diterapkan pada setiap aspek perusahaan.

Penerapan *Good Corporate Governance* yang baik dapat memberikan pemahaman mengenai pentingnya hak pemegang saham untuk mendapatkan informasi mengenai kondisi internal perusahaan secara menyeluruh dan kewajiban manajemen untuk mengungkapkan semua informasi yang berkaitan dengan perusahaan sehingga dapat mengurangi tindakan *earnings management* yang dilakukan perusahaan.

*Earnings management* merugikan berbagai pihak, sehingga diperlukan implikasi dari *Good Corporate Governance* untuk mencegah terjadinya kecurangan atau perilaku oportunistik. Menurut KNKG (2006) *Good Corporate Governance* merupakan sebuah proses struktural yang digunakan oleh organisasi bisnis yang tujuannya untuk memperoleh nilai tambah secara berkelanjutan dalam jangka panjang bagi pemegang saham berdasarkan peraturan undang-undang dan norma yang ada. Perusahaan dengan *Good Corporate Governance* yang baik akan lebih menarik investor untuk berinvestasi. *Good Corporate Governance* adalah sarana yang sangat baik untuk memastikan kredibilitas informasi akuntansi (Hassen, 2014). Dengan adanya mekanisme *Good Corporate Governance* akan meminimalkan praktik manipulasi laba dalam sebuah perusahaan. Penerapan *Good Corporate Governance* memberikan manfaat dalam upaya meningkatkan nilai bagi berbagai pihak yang terlibat dalam suatu organisasi (Lukviarman, 2001). Sedangkan definisi yang tidak jauh berbeda dikemukakan oleh Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) yaitu *Good Corporate Governance* adalah suatu sistem dimana perusahaan bisnis diarahkan dan dikendalikan. Struktur *Good Corporate Governance* menentukan distribusi hak dan tanggung jawab antara peserta yang berbeda di perusahaan, seperti dewan, manajer, pemegang saham, dan pemangku kepentingan lainnya, dan merinci aturan dan prosedur pengambilan keputusan tentang urusan perusahaan. Dengan melakukan ini, ia juga menyediakan struktur yang melaluinya tujuan perusahaan ditetapkan, dan cara mencapai tujuan tersebut serta memantau kinerja (Molina, dkk, 2020).

Penelitian terdahulu telah dilakukan untuk meneliti pengaruh *Good Corporate Governance* terhadap *earnings management*. Arthawan dan Wirasedana (2018), Afzal dan Habib (2018), Aljana dan Purwanto (2017), Dwijayanti dan Suryanawa (2017), Hasty dan Herawaty (2017), Sari dan Astuti (2015), Sari dan Putri (2014) menyatakan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh negatif terhadap *earnings management*. Zakia et al. (2019) menyatakan bahwa kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap *earnings management*. Afzal dan Habib (2018), Aljana dan Purwanto (2017), Dwijayanti dan Suryanawa (2017), Ajay dan Madhumathi (2015), Sari dan Astuti (2015) menyatakan bahwa kepemilikan institusional berpengaruh negatif terhadap *earnings management*. Zakia et al.

(2019) dan Sari dan Putri (2014) menyatakan bahwa kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap *earnings management*. Afzal dan Habib (2018), Singh, e.al. (2017), dan Sari dan Putri (2014) menyatakan bahwa Dewan Komisaris berpengaruh negatif terhadap *earnings management*. Fatmawati (2017) menyatakan bahwa Dewan Komisaris tidak berpengaruh terhadap *earnings management*. Sari dan Putri (2014) menyatakan bahwa Komite Audit berpengaruh negatif terhadap *earnings management*. Zakia, et al. (2019), Singh et al. (2017) menyatakan bahwa Komite Audit berpengaruh positif terhadap *earnings management*.

Selain *leverage* dan *Good Corporate Governance*, faktor yang juga mempengaruhi praktik *earnings management* yaitu profitabilitas. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio Profitabilitas mengukur pendapatan atau keberhasilan operasi perusahaan dalam periode waktu tertentu (Kieso, Weygandt, & Kimmel, 2015) Profitabilitas dapat memberikan petunjuk yang berguna bagi pihak eksternal karena efektivitas kinerja perusahaan dapat dikatakan baik apabila tingkat profitabilitas tinggi, sebaliknya dapat dikatakan buruk apabila tingkat profitabilitas rendah, hal ini akan membuat manajer melakukan *earnings management* (Purnama, 2017). Dalam suatu periode apabila tingkat profitabilitas menurun, maka akan memicu terjadinya *earnings management* yaitu dengan menaikkan laba pada tingkat tertentu sesuai dengan keinginan manajemen agar laporan keuangan terlihat menghasilkan laba yang besar sehingga dapat menarik investor untuk berinvestasi. Hal itu tidak dibenarkan karena dapat merugikan investor yang disebabkan oleh laporan keuangan perusahaan yang tidak dilaporkan dengan keadaan perusahaan yang sebenarnya sedang menurun. Oleh karena itu apabila investor tetap melakukan investasi terhadap perusahaan yang melakukan *earnings management* karena tergiur oleh laporan keuangan yang sudah di manipulasi, jika di waktu mendatang perusahaan tersebut bangkrut yang akan dirugikan adalah investor. Penelitian yang dilakukan Arifin & Destriana (2016), Tala dan Karamoy (2017), Suadidah & Utomo (2018), menyatakan bahwa tingkat profitabilitas berpengaruh terhadap tindakan manajemen laba yang dilakukan perusahaan.

Adanya ketidak konsistennya hasil penelitian sebelumnya terkait pengaruh *leverage*, *Good Corporate Governance*, dan profitabilitas pada *earnings management* mendorong penulis untuk menambahkan ukuran perusahaan sebagai variabel pemoderasi hubungan antara *leverage*, *Good Corporate Governance*, dan profitabilitas dengan *earnings management*, yang nantinya variabel pemoderasi ini dapat memperkuat atau memperlemah hubungan antara *leverage*, *Good Corporate Governance*, dan profitabilitas dengan *earnings management* pada perusahaan sektor properti dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017 – 2021.

Ukuran perusahaan merupakan nilai yang menunjukkan besar kecilnya perusahaan yang ditunjukkan oleh total *assets*, jumlah penjualan, rata – rata total penjualan, dan rata – rata total *assets*. Investor dalam menanam modal biasanya akan memilih perusahaan yang mampu menunjukkan kinerja yang baik agar modal yang ditanamkan nantinya memperoleh hasil yang menguntungkan. Namun perusahaan besar cenderung menjaga laporan posisi keuangannya dalam keadaan tertentu sehingga kinerjanya tidak terlalu baik, dengan cara menyajikan laba yang lebih rendah dari nilai yang sebenarnya terutama selama periode kemakmuran tinggi.

Terdapat dua pandangan mengenai ukuran perusahaan terhadap manajemen laba. Pandangan pertama menurut Jao & Pagalung (2011) ukuran perusahaan yang kecil dianggap lebih sering melakukan praktik manajemen laba daripada perusahaan yang besar. Hal ini terjadi karena perusahaan kecil cenderung ingin menampilkan kinerja perusahaan yang selalu baik dan stabil agar para investor dapat menginvestasikan dananya pada perusahaan tersebut tanpa ragu. Sedangkan perusahaan yang besar cenderung mendapat perhatian lebih dari investor sehingga perusahaan besar akan sangat hati-hati dalam menyajikan laporan keuangannya. Hal itu akan mendorong perusahaan besar tersebut untuk menyajikan pelaporan keuangan dalam kondisi yang lebih akurat.

Pandangan kedua, menganggap ukuran perusahaan yang besar dianggap lebih banyak melakukan praktik manajemen laba daripada perusahaan kecil. Hal ini disebabkan karena perusahaan besar cenderung ingin memperlihatkan kondisi

perusahaan yang selalu berkinerja baik agar investor menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut. Berbeda dengan perusahaan kecil, perusahaan kecil biasanya akan lebih berhati-hati dalam melakukan pelaporan keuangan, karena perusahaan yang kecil lebih diperhatikan oleh masyarakat (Medyawati & Dayanti, 2016). Perusahaan besar dianggap memiliki banyak informasi daripada perusahaan kecil. Ini mengindikasikan perusahaan besar yang banyak disorot oleh publik dan banyak terdapat informasi dibandingkan perusahaan kecil.

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya yang sudah penulis uraikan di atas, terdapat inkonsistensi temuan para peneliti antara satu dengan yang lainnya. Untuk itu penulis mencoba menutupi celah penelitian tersebut dengan memasukkan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi dalam penelitian ini. Variabel moderasi yang digunakan bertujuan untuk melihat apakah variabel moderasi yang digunakan yaitu ukuran perusahaan akan memperkuat atau memperlemah hubungan antara *leverage*, *Good Corporate Governance*, profitabilitas dan *earnings management* yang merupakan variabel dependen dan variabel independen dalam penelitian ini.

Nuryaman (2008), Nur Azlina (2010), Prambudi dan Sumantri (2014) serta Jao dan Pagalung (2014) melakukan penelitian tentang pengaruh ukuran perusahaan terhadap manajemen laba dan menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Sementara itu, Nasution dan Setiawan (2007), Siti Nayiroh (2013), serta Setyaningtyas dan Hadiprajitno (2014) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap manajemen laba.

Berdasarkan fenomena – fenomena dan ketidak konsisten hasil penelitian sebelumnya maka peneliti tertarik untuk meneliti kembali dengan judul “**Pengaruh *Leverage*, *Good Corporate Governance*, dan Profitabilitas Terhadap *Earnings management* dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Properti dan *Real estate* Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2017 – 2021)**”.

## B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah *leverage* berpengaruh terhadap *earnings management* ?
2. Apakah Ukuran Dewan Komisaris berpengaruh terhadap *earnings management* ?
3. Apakah Komite Audit berpengaruh terhadap *earnings management* ?
4. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap *earnings management* ?
5. Apakah ukuran perusahaan memoderasi hubungan antara *leverage* dan *earnings management*?
6. Apakah ukuran perusahaan memoderasi hubungan antara *Good Corporate Governance* dan *earnings management*?
7. Apakah ukuran perusahaan memoderasi hubungan antara profitabilitas dan *earnings management*?

## C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

### 1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini meliputi :

- a. Menganalisis dan mendapatkan bukti empiris pengaruh *leverage* terhadap *earnings management*.
- b. Menganalisis dan mendapatkan bukti empiris pengaruh *Good Corporate Governance* terhadap *earnings management*.
- c. Menganalisis dan mendapatkan bukti empiris pengaruh profitabilitas terhadap *earnings management*.
- d. Menganalisis dan mendapatkan bukti empiris pengaruh ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi terhadap hubungan antara *leverage* dan *earnings management*.
- e. Menganalisis dan mendapatkan bukti empiris pengaruh ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi terhadap hubungan antara *Good Corporate Governance* dan *earnings management*.

- f. Menganalisis dan mendapatkan bukti empiris pengaruh ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi terhadap hubungan antara profitabilitas dan *earnings management*.

## 2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

### a. Manfaat Teoritis

Untuk memberikan wawasan dan teori tentang pengaruh *leverage*, *Good Corporate Governance* dan profitabilitas terhadap *earnings management* dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi pada perusahaan properti dan *real estate* yang terdaftar di BEI, serta dapat dijadikan sebagai bahan acuan untuk penelitian selanjutnya.

### b. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan, pedoman, dan motivasi dalam melakukan penelitian selanjutnya mengenai pengaruh *leverage*, *Good Corporate Governance* dan profitabilitas terhadap *earnings management* dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi pada perusahaan properti dan *real estate* yang terdaftar di BEI.