



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB II

TELAAH LITERATUR

2.1 Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2016), laporan keuangan adalah suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Tujuan laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan suatu entitas, kinerja keuangan, dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan ekonomik. Hal ini selaras dengan Bahri (2016), yang menyatakan laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi posisi keuangan perusahaan, kinerja dan arus kas perusahaan yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan keuangan dalam rangka membuat keputusan-keputusan ekonomi serta menunjukkan pertanggungjawaban manajemen atas penggunaan sumber-sumber daya yang dipercayakan kepada pihak manajemen.

Menurut Harahap (2016), pengguna laporan keuangan itu adalah sebagai berikut:

1. Pemilik Perusahaan

Bagi pemilik perusahaan, laporan keuangan dimaksudkan untuk:

- a. Menilai prestasi atau hasil yang diperoleh manajemen
- b. Mengetahui hasil dividen yang akan diterima
- c. Menilai posisi keuangan perusahaan dan pertumbuhannya

- d. Mengetahui nilai saham dan laba perlembar saham
- e. Sebagai dasar untuk memprediksi kondisi perusahaan di masa datang
- f. Sebagai dasar untuk mempertimbangkan menambah atau mengurangi investasi.

2. Manajemen Perusahaan

Bagi manajemen perusahaan, laporan keuangan ini digunakan untuk:

- a. Alat untuk mempertanggungjawabkan pengelolaan kepada pemilik
- b. Mengukur tingkat biaya dari setiap kegiatan operasi perusahaan, divisi, bagian, atau segmen tertentu
- c. Mengukur tingkat efisiensi dan tingkat keuntungan perusahaan, divisi, bagian, atau segmen
- d. Menilai hasil kerja individu yang diberi tugas dan tanggung jawab
- e. Menjadi bahan pertimbangan dalam menentukan perlu tidaknya diambil kebijaksanaan baru
- f. Memenuhi ketentuan dalam UU, peraturan, AD (Anggaran Dasar), Pasar Modal, dan lembaga regulator lainnya.

3. Investor

Bagi investor, laporan keuangan dimaksudkan untuk:

- a. Menilai kondisi keuangan dan hasil usaha perusahaan
- b. Menilai kemungkinan menanamkan dana dalam perusahaan
- c. Menilai kemungkinan menanamkan divestasi (menarik investasi) dari perusahaan
- d. Menjadi dasar memprediksi kondisi perusahaan di masa datang.

4. Kreditur atau Banker

Bagi kreditur, banker, atau *supplier* laporan keuangan digunakan untuk:

- a. Menilai kondisi keuangan dan hasil usaha perusahaan baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang
- b. Menilai kualitas jaminan kredit/investasi untuk menopang kredit yang akan diberikan
- c. Melihat dan memprediksi prospek keuntungan yang mungkin diperoleh dari perusahaan atau menilai *rate of return* perusahaan
- d. Menilai kemampuan likuiditas, solvabilitas, rentabilitas perusahaan sebagai dasar dalam pertimbangan keputusan kredit
- e. Menilai sejauh mana perusahaan mengikuti perjanjian kredit yang sudah disepakati.

5. Pemerintah dan Regulator

Bagi pemerintah atau regulator laporan keuangan dimaksudkan untuk:

- a. Menghitung dan menetapkan jumlah pajak yang harus dibayar
- b. Sebagai dasar dalam penetapan-penetapan kebijaksanaan baru
- c. Menilai apakah perusahaan memerlukan bantuan atau tindakan lain
- d. Menilai kepatuhan perusahaan terhadap aturan yang ditetapkan
- e. Bagi lembaga pemerintah lainnya bisa menjadi bahan penyusunan data dan statistik.

6. Analis, Akademis, Pusat Data Bisnis

Bagi para analis, akademis, dan juga lembaga-lembaga pengumpulan data bisnis seperti PDBI, Moody's, Brunstreet, Standard & Poor, Pefindo,

laporan keuangan ini penting sebagai bahan atau sumber informasi primer yang akan diolah sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi analisis, ilmu pengetahuan, dan komoditi informasi.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2016) komponen laporan keuangan lengkap terdiri dari:

a. Laporan posisi keuangan pada akhir periode

Laporan posisi keuangan minimal mencakup penyajian jumlah pos-pos berikut:

1. Aset tetap
2. Properti investasi
3. Aset tak berwujud
4. Aset keuangan
5. Investasi yang dicatat dengan menggunakan metode ekuitas
6. Persediaan
7. Piutang dagang dan piutang lain
8. Kas dan setara kas
9. Total aset yang diklasifikasikan sebagai aset yang dimiliki untuk dijual
10. Utang dagang dan utang lain
11. Provisi
12. Liabilitas keuangan
13. Liabilitas dan aset untuk pajak kini (pajak penghasilan)
14. Liabilitas dan aset pajak tangguhan

b. Laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain selama periode

Informasi yang disajikan dalam bagian laba rugi atau laporan laba rugi adalah:

1. Pendapatan
2. Biaya keuangan
3. Bagian laba rugi dari entitas asosiasi dan ventura bersama yang dicatat dengan menggunakan metode ekuitas
4. Beban pajak
5. Jumlah tunggal untuk total operasi yang dihentikan

c. Laporan perubahan ekuitas selama periode

Laporan perubahan ekuitas mencakup informasi sebagai berikut:

1. Total penghasilan komprehensif selama periode berjalan, yang menunjukkan secara tersendiri jumlah total yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk dan kepada kepentingan nonpengendali
2. Untuk setiap komponen ekuitas, rekonsiliasi antara jumlah tercatat pada awal dan akhir periode, secara tersendiri mengungkapkan masing-masing perubahan yang timbul dari:
 - a. Laba rugi
 - b. Penghasilan komprehensif lain, dan
 - c. Transaksi dengan pemilik dalam kapasitasnya sebagai pemilik, yang menunjukkan secara tersendiri kontribusi dari dan distribusi kepada pemilik dan perubahan hak kepemilikan pada entitas anak yang tidak menyebabkan hilangnya pengendalian.

d. Laporan arus kas selama periode

Laporan arus kas melaporkan arus kas selama periode tertentu dan diklasifikasikan menurut aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan. Entitas melaporkan arus kas dari aktivitas operasi dengan menggunakan salah satu dari metode berikut:

- a. Metode langsung, dengan metode ini kelompok utama dari penerimaan kas bruto dan pembayaran kas bruto diungkapkan; atau
 - b. Metode tidak langsung, dengan metode ini laba atau rugi disesuaikan dengan mengoreksi pengaruh transaksi yang bersifat non-kas, penangguhan, atau akrual dari penerimaan atau pembayaran kas untuk operasi di masa lalu atau masa depan, dan pos penghasilan atau beban yang berhubungan dengan arus kas investasi atau pendanaan.
- e. Catatan atas laporan keuangan, berisi ringkasan kebijakan ekonomi yang signifikan dan informasi penjelasan lain;

Entitas, sepanjang praktis, menyajikan catatan atas laporan keuangan secara sistematis. Entitas membuat referensi silang atas setiap pos dalam laporan posisi keuangan dan laporan laba rugi dan penghasilan komperhensif lain, laporan perubahan ekuitas dan laporan arus kas untuk informasi yang berhubungan dalam catatan atas laporan keuangan.

- f. Laporan posisi keuangan pada awal periode terdekat sebelumnya ketika entitas menerapkan suatu kebijakan akuntansi secara retrospektif atau membuat penyajian kembali pos-pos laporan keuangan.

2.2 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori agensi adalah teori yang menjelaskan hubungan atau kontrak antara *principal* dan *agent*. Teori keagenan memberikan kerangka pembelajaran mengenai kontrak yang terjadi antara *principal* dan *agent* sehingga bisa memprediksi konsekuensi ekonomi dari sebuah standar yang kemungkinan terjadi dalam kasus perusahaan (Godfrey *et al.*, 2010). Selain itu, Jensen and Meckling (1976) dalam Dewantari dan Badera (2015) menyatakan teori keagenan adalah kumpulan kontrak antara pemilik perusahaan dan manajemen sebagai pengelola perusahaan. Teori agensi ini terjadi karena karena pihak agen hanya mementingkan keuntungannya guna untuk mempertahankan posisi jabatannya di perusahaan. Asumsi dasar teori agensi adalah setiap individu berusaha untuk melakukan segala sesuatu secara maksimal untuk mengoptimalkan kepentingannya sendiri (Schroeder, 2009 dalam Nazira dan Ariani, 2016). Pihak prinsipal termotivasi untuk melakukan kontrak dalam rangka mensejahterakan dirinya melalui profitabilitas yang pada umumnya diharapkan selalu meningkat. Di sisi yang lain, agen termotivasi untuk pemenuhan kebutuhan ekonomi dan psikologisnya (Widyaningdyah, 2001 dalam Jamaluddin dan Amanah, 2015).

Di dalam sebuah perusahaan terdapat tiga pihak utama (*major participant*) yang memiliki kepentingan berbeda yaitu: manajemen, pemegang saham (sebagai pemilik), dan tenaga kerja (Jamaluddin dan Amanah, 2015). Dalam hubungan keagenan, manajer memiliki asimetri informasi terhadap pihak eksternal perusahaan seperti investor dan kreditor. Asimetri informasi terjadi ketika manajer memiliki informasi internal perusahaan relatif lebih banyak dan mengetahui

informasi tersebut relatif lebih cepat dibandingkan pihak eksternal tersebut (Santoso, dkk., 2012). Menurut Hanifah dan Purwanto (2013), terdapat 2 (dua) permasalahan yang ditimbulkan oleh adanya asimetri informasi tersebut, yaitu *adverse selection* dan *moral hazard*. *Adverse selection* yaitu suatu keadaan dimana *principal* tidak dapat mengetahui apakah suatu keputusan yang diambil oleh agen benar-benar didasarkan atas informasi yang diperolehnya, atau terjadi sebagai sebuah kelalaian dalam tugas. *Moral hazard* yaitu permasalahan yang muncul jika agen tidak melaksanakan hal-hal yang disepakati bersama dalam kontrak kerja.

Konflik keagenan akan muncul apabila tiap-tiap pihak, baik prinsipal maupun agen mempunyai perbedaan kepentingan dan ingin memperjuangkan kepentingan masing-masing (Ramadhani, dkk., 2017). Akibat adanya konflik keagenan tersebut akan menimbulkan biaya keagenan (*agency cost*). Godfrey *et al.* (2010) membagi *agency cost* menjadi 3, yaitu:

1. *Monitoring Costs*

Merupakan biaya yang timbul dalam melakukan pengukuran, pengamatan dan pemantauan atas perilaku agen. Contoh dari *monitoring costs* adalah biaya audit wajib (*mandatory audit cost*), biaya dalam membuat rencana kompensasi manajemen (*costs to establish management compensation plans*), pembatasan anggaran dan aturan operasional.

2. *Bonding Costs*

Merupakan biaya untuk menjamin bahwa agen tidak akan bertindak merugikan *principal* atau untuk meyakinkan agen bahwa *principal* akan

memberikan kompensasi jika agen benar-benar tidak merugikan *principal*.

3. *Residual Costs*

Merupakan biaya yang timbul nilai uang yang ekuivalen dengan pengurangan kemakmuran yang dialami *principal* akibat dari perbedaan kepentingan.

Menurut Utomo dan Siregar (2008) dalam Doraini dan Wibowo (2017), konsep *income smoothing* tidak lepas dari konsep teori keagenan yaitu manajer sebagai agen yang mengelola perusahaan memiliki asimetri informasi terhadap pihak-pihak eksternal yang memiliki kepentingan di dalam perusahaan seperti pemegang saham sebagai prinsipal.

2.3 Teori Akuntansi Positif

Teori yang dipelopori oleh Watts dan Zimmerman (1986) dalam Aditama dan Purwaningsih (2014) memaparkan bahwa faktor-faktor ekonomi tertentu bisa dikaitkan dengan perilaku manajer atau para pembuat laporan keuangan. Anis dan Imam (2003) dalam Aditama dan Purwaningsih (2014) menyatakan bahwa teori akuntansi positif merupakan bagian dari teori keagenan. Hal ini dikarenakan akuntansi teori positif mengakui adanya tiga hubungan keagenan, yaitu (1) antara manajemen dengan pemilik (*the bonus plan hypothesis*), (2) antara manajemen dengan kreditur (*the debt to equity hypothesis*), dan (3) antara manajemen dengan pemerintah (*the political hypothesis*). Tiga hipotesis utama dalam teori akuntansi positif yaitu:

1. *The Bonus Plan Hypothesis*

Pada perusahaan yang memiliki rencana pemberian bonus, manajer akan cenderung menggunakan metode-metode akuntansi yang dapat mempermainkan besar kecilnya angka-angka akuntansi dalam laporan keuangan. Hal ini dilakukan supaya manajer dapat memperoleh bonus yang maksimal setiap tahun, karena keberhasilan kinerja manajer diukur dengan besarnya tingkat laba yang diperoleh perusahaan.

2. *The Debt to Equity Hypothesis (Debt Covenant Hypothesis)*

Hipotesis ini berkaitan dengan syarat-syarat yang harus dipenuhi perusahaan di dalam perjanjian utang (*debt covenant*). Sebagian besar perjanjian utang mempunyai syarat-syarat yang harus dipenuhi peminjam selama masa perjanjian. Ketika perusahaan mulai terancam melanggar perjanjian utang, maka manajer perusahaan akan berusaha untuk menghindari terjadinya perjanjian utang tersebut dengan cara memilih metode akuntansi yang dapat meningkatkan pendapatan atau laba. Pelanggaran terhadap perjanjian utang dapat mengakibatkan sanksi yang pada akhirnya akan membatasi tindakan manajer dalam mengelola perusahaan. Oleh karena itu, manajemen akan meningkatkan laba (melakukan *income increasing*) untuk menghindar atau setidaknya menunda pelanggaran perjanjian.

3. *The Political Cost Hypothesis*

Scott (2000) dalam Aditama dan Purwaningsih (2014) menyatakan bahwa perusahaan yang berhadapan dengan biaya politik, cenderung melakukan

rekayasa penurunan laba dengan tujuan untuk meminimalkan biaya politik yang harus mereka tanggung. Biaya politik mencakup semua biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan terkait dengan regulasi pemerintah, subsidi pemerintah, tarif pajak, tuntutan buruh dan lain sebagainya.

2.4 Manajemen Laba (*Earning Management*)

Salah satu informasi yang sangat penting untuk pengambilan keputusan adalah laba. Laba merupakan salah satu indikator penting yang digunakan untuk menilai kinerja perusahaan. Informasi laba memiliki pengaruh yang sangat besar bagi para penggunanya dalam mengambil suatu keputusan, sehingga perhatian investor sering terpusat pada informasi laba (Zuhriya dan Wahidahwati, 2015). Menurut Horngren, dkk. (2012), laba adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi (misalnya, kenaikan aset atau penurunan kewajiban) yang menghasilkan peningkatan ekuitas, selain yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham. Dengan kata lain *income* adalah kelebihan pendapatan atau *revenue* atas beban dan kerugian yang terkait dalam operasi perusahaan pada suatu periode tertentu.

Menurut Riahi dan Belkaoui (2007) dalam Widana N. Dan Yasa (2013), *earning management* adalah suatu proses intervensi manajemen dalam pelaporan keuangan eksternal dengan memanipulasi pilihan yang tersedia sehingga tercapai tingkat laba yang diharapkan. Menurut Hery (2017), terdapat empat alasan yang membuat manajemen melakukan rekayasa laba, yaitu untuk memenuhi target internal, memenuhi harapan pihak eksternal, memberikan perataan laba (*income*

smoothing), dan agar laporan keuangan seolah-olah tampak baik (*window dressing*) demi kepentingan penawaran saham perdana ke publik atau mendapatkan pinjaman.

Motivasi yang melatarbelakangi terjadinya manajemen laba yang dilakukan oleh manajer menurut Octaviana dan Asyik (2014) yaitu:

1. *Bonus purpose*

Manajer yang lebih mengetahui informasi tentang laba perusahaan dibandingkan dengan pemegang saham cenderung bersifat oportunistik dan melakukan tindakan manajemen laba untuk memaksimalkan laba saat ini dengan tujuan untuk mendapat insentif berupa bonus.

2. *Political motivations*

Manajemen laba digunakan untuk mengurangi laba yang dilaporkan pada perusahaan publik. Perusahaan cenderung mengurangi laba yang dilaporkan karena adanya tekanan publik yang mengakibatkan pemerintah menetapkan peraturan lebih ketat.

3. *Taxation motivations*

Taxation motivations dilakukan perusahaan dengan tujuan penghematan pajak. Manajemen laba dilakukan untuk memperkecil perolehan laba sehingga mengakibatkan pajak yang dibayarkan kepada pemerintah juga lebih kecil dari yang seharusnya.

4. Pergantian *CEO*

Manajemen laba yang dilakukan oleh *CEO* yang telah mendekati masa pensiunnya biasanya dilakukan dengan menaikkan laba dengan tujuan

mendapatkan bonus.

5. *Initial Public Offering (IPO)*

Perusahaan yang baru pertama kali melakukan penawaran sahamnya dan belum memiliki nilai pasar memiliki kecenderungan untuk melakukan manajemen laba dalam prospektus mereka dengan harapan dapat menaikkan harga saham perusahaan di masa yang akan datang.

Menurut Subramanyam (2014), terdapat beberapa mekanisme *earnings management*, yaitu:

1. *Income Shifting*

Income shifting adalah proses pengelolaan pendapatan dengan memindahkan *income* dari satu periode ke periode lain. *Income shifting* dicapai dengan mempercepat atau menunda pengakuan pendapatan atau beban. Contohnya yaitu mempercepat atau menunda pengakuan pendapatan dan pengakuan beban, mempercepat atau menunda pengiriman barang untuk pelanggan, mempercepat atau menunda pengeluaran promosi sampai periode selanjutnya, dan sebagainya.

2. *Classificatory Earnings Management*

Laba dapat dikelola dengan cara mengklasifikasikan beban dan pendapatan di bagian-bagian tertentu dalam laporan laba rugi. Bentuk paling umum dari *classificatory earnings management* ini adalah memindahkan beban ke urutan bawah agar kurang diperhatikan. Contohnya, ketika sebuah perusahaan tidak melanjutkan segmen usahanya, pendapatan dari segmen

tersebut harus dilaporkan tersendiri sebagai penghasilan (atau kerugian) dari operasi yang dihentikan tersebut.

Pola umum yang digunakan dalam manajemen laba menurut Scott (2009) dalam Savitri (2014) dapat dilakukan dengan cara:

1. *Taking a Bath.*

Taking a bath adalah pola manajemen laba yang dilakukan dengan cara menjadikan laba perusahaan pada periode berjalan menjadi sangat ekstrim rendah (bahkan rugi) atau sangat ekstrim tinggi dibandingkan dengan laba pada periode sebelumnya atau sesudahnya. *Taking a bath* terjadi selama periode adanya tekanan organisasi atau pada saat terjadinya reorganisasi, seperti pergantian *CEO* baru. Teknik *taking a bath* mengakui adanya biaya-biaya pada periode yang akan datang dan kerugian pada periode berjalan ketika terjadi keadaan buruk yang tidak menguntungkan dan tidak bisa dihindari pada periode berjalan. Konsekuensinya, manajemen menghapus beberapa aktiva, membebankan perkiraan-perkiraan biaya mendatang. Akibatnya laba pada periode berikutnya akan lebih tinggi dari seharusnya.

2. *Income Minimization.*

Income minimization adalah pola manajemen laba yang dilakukan dengan cara menjadikan laba pada laporan keuangan periode berjalan lebih rendah daripada laba sesungguhnya. *Income minimization* biasanya dilakukan pada saat profitabilitas perusahaan sangat tinggi dengan maksud agar tidak mendapat perhatian secara politis. Kebijakan yang diambil dapat berupa

penghapusan atas barang modal dan aktiva tak berwujud, pembebanan pengeluaran iklan, pengeluaran *R&D*, dan lain-lain. Cara ini mirip dengan *taking a bath* tetapi lebih halus. Cara ini dilakukan pada saat profitabilitas perusahaan sangat tinggi, sehingga jika periode yang akan datang diperkirakan laba turun drastis dapat diatasi dengan mengambil laba periode sebelumnya.

3. *Income Maximization.*

Maksimisasi laba (*income maximization*) adalah pola manajemen laba yang dilakukan dengan cara menjadikan laba pada laporan keuangan periode berjalan lebih tinggi daripada laba sesungguhnya. *Income maximization* dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh bonus yang lebih besar, meningkatkan keuntungan, dan untuk menghindari dari pelanggaran atas kontrak hutang jangka panjang. *Income maximization* dilakukan dengan cara mempercepat pencatatan pendapatan, menunda biaya dan memindahkan biaya untuk periode lain. Dilakukan pada saat laba menurun. Tindakan atas *income maximization* bertujuan untuk melaporkan *net income* yang tinggi untuk tujuan bonus yang besar. Pola ini dilakukan oleh perusahaan yang melakukan pelanggaran perjanjian hutang.

4. *Income Smoothing.*

Income smoothing atau perataan laba merupakan salah satu bentuk manajemen laba yang dilakukan dengan cara membuat laba akuntansi relatif konsisten (rata atau *smooth*) dari periode ke periode. Dalam hal ini

pihak manajemen dengan sengaja menurunkan atau meningkatkan laba untuk mengurangi gejolak dalam pelaporan laba, sehingga perusahaan terlihat stabil atau tidak berisiko tinggi. Sebagai contoh, ketika penghasilan saat sekarang relatif rendah, tetapi penghasilan di masa mendatang diperkirakan relatif tinggi, maka pihak manajer akan melakukan pemilihan metode akuntansi yang dapat meningkatkan *discretionary accruals* pada saat sekarang. Dampaknya, manajer dalam lingkungan pekerjaan seperti ini akan meminjam penghasilannya di masa mendatang. Sedangkan jika pada saat sekarang penghasilan relatif bernilai tinggi, tetapi penghasilan di masa mendatang diperkirakan relatif rendah, maka pihak manajer akan melakukan pemilihan metode akuntansi yang dapat menurunkan *discretionary accruals* untuk saat sekarang. Pihak manajer dengan efektif akan menabung penghasilannya saat sekarang untuk kemungkinan penggunaan di masa mendatang. Dilakukan perusahaan dengan cara meratakan laba yang dilaporkan sehingga dapat mengurangi fluktuasi laba yang terlalu besar karena pada umumnya investor lebih menyukai laba yang relatif stabil.

2.4 Perataan Laba (*Income Smoothing*)

Menurut Belkaoui (2004) dalam Santoso, dkk. (2012), definisi awal perataan laba (*income smoothing*) adalah pengurangan fluktuasi laba dari tahun ke tahun dengan memindahkan pendapatan dari tahun-tahun yang tinggi pendapatannya ke periode-periode yang kurang menguntungkan. Karena adanya indikasi tindakan

perataan laba tersebut, mengakibatkan informasi laba yang diberikan untuk pihak-pihak yang berkepentingan menjadi menyesatkan.

Motivasi untuk memenuhi target laba dapat membuat perusahaan terutama manajer untuk mengabaikan praktik bisnis yang baik dan benar. Sehingga, akan mengakibatkan kualitas laba dan pelaporan keuangan menjadi menurun. Hal ini bukan hanya didasari oleh kepentingan manajer pribadi, tetapi terkadang untuk kepentingan perusahaan juga. Perusahaan tentunya ingin menarik para investor untuk berinvestasi pada perusahaannya dan juga untuk menarik kreditur agar dapat memberi pinjaman untuk perusahaan.

Menurut Ikayanti (2005) dalam Jamaluddin dan Amanah (2015) tujuan perusahaan melakukan perataan laba adalah:

1. Memperbaiki citra perusahaan di mata pihak luar bahwa perusahaan tersebut memiliki risiko yang rendah,
2. Memberikan informasi yang relevan dalam melakukan prediksi terhadap laba di masa yang akan datang,
3. Meningkatkan kepuasan relasi bisnis,
4. Meningkatkan persepsi pihak eksternal terhadap kemampuan manajemen,
5. Meningkatkan kompensasi bagi pihak manajemen.

Albercht dan Richardson (1999) dalam Iskandar dan Suardana (2016) menyatakan bahwa terdapat tiga pendekatan dalam studi yang berkaitan dengan perataan laba, yaitu:

1. *The classical approach*

Pendekatan ini digunakan untuk menguji hubungan antara variabel-

variabel yang dapat digunakan untuk melakukan penstabilan laba dan pengaruhnya terhadap laba yang dilaporkan.

2. *The income variability approach*

Pendekatan ini digunakan untuk membedakan tindakan atau perilaku manajemen yang dapat menyebabkan timbulnya penstabilan laba secara *artificial* dengan pengaturan yang bersifat *real* dan *natural*.

3. *The dual economy approach*

Pendekatan ini dilakukan dengan membandingkan perubahan laba operasi dan laba normal dengan perubahan-perubahan biaya pada perusahaan-perusahaan berdasarkan sektor-sektor tertentu.

Menurut Eckel (1981) dalam Lasdi dan Budianto (2013), terdapat dua jenis *income smoothing* yaitu:

1. Perataan laba alamiah (*naturally income smoothing*)

Perataan laba alamiah (*naturally income smoothing*) secara sederhana mempunyai implikasi bahwa sifat proses perataan laba itu sendiri yang menghasilkan suatu aliran penghasilan atau laba yang rata.

2. Perataan laba yang disengaja (*intentionally smoothing*)

Perataan laba yang disengaja (*intentionally income smoothing*) terjadi karena adanya campur tangan dari pihak manajemen. Ada dua jenis perataan laba yang disengaja, yaitu:

a. Perataan riil (*real smoothing*).

Perataan laba riil merupakan tindakan manajemen dalam mengendalikan peristiwa ekonomi yang secara langsung

mempengaruhi laba perusahaan di masa yang akan datang. Horwitz (1977) dalam Butar dan Sudarsi (2012) menyatakan bahwa perataan laba riil mempengaruhi aliran kas. Misalnya waktu terjadinya transaksi aktual dapat ditentukan oleh manajemen sehingga pengaruh transaksi tersebut terhadap laba yang dilaporkan cenderung rata sepanjang tahun.

b. Perataan artifisial (*artificial smoothing*)

Perataan laba artifisial merupakan usaha yang dilakukan manajemen untuk meratakan laba dengan cara manipulasi. Misalnya manajer melakukan manipulasi dengan cara menggeser biaya atau pendapatan dari satu periode ke periode yang lain. Adanya pergeseran biaya dan pendapatan tersebut dapat melanggar konsep *matching*. Konsep tersebut menyatakan bahwa pendapatan harus ditandingkan dengan biaya pada periode yang bersangkutan. Jadi dengan adanya pergeseran pendapatan dan biaya tersebut menyebabkan adanya perataan laba yang artifisial.

Income smoothing biasanya dilakukan dengan berbagai cara, yaitu mengatur waktu kejadian transaksi, memilih prinsip atau metode alokasi dan mengatur penggolongan antara laba operasi normal dan laba yang bukan dari operasi normal (Harahap, 2012). Menurut Sugiarto (2003) dalam Zuhriya dan Wahidahwati (2015) terdapat beberapa teknik yang dilakukan dalam perataan laba, diantaranya adalah:

1. Perataan melalui waktu keterjadiannya transaksi atau pengakuan transaksi. Pihak manajemen dapat menentukan atau mengendalikan waktu transaksi melalui kebijakan manajemen sendiri (*accrual*). Misalnya perusahaan menggunakan kebijakan diskon dan kredit, sehingga dapat menyebabkan meningkatnya jumlah piutang dan penjualan pada bulan terakhir tiap kuartal dan laba terlihat stabil pada periode tersebut.
2. Perataan melalui alokasi untuk beberapa periode tertentu. Manajer mempunyai wewenang untuk mengalokasikan pendapatan atau beban untuk periode tertentu. Contohnya, ketika penjualan meningkat, maka manajemen akan membebaskan biaya riset dan pengembangan untuk menstabilkan laba.
3. Perataan melalui klasifikasi. Manajemen memiliki wewenang untuk mengklasifikasikan pos-pos rugi laba dalam kategori yang berbeda. Misalnya, ketika pendapatan non-operasi sulit untuk didefinisikan, maka manajer dapat mengklasifikasikan pos itu pada pendapatan operasi atau pendapatan non-operasi.

Income smoothing dapat diukur dengan menggunakan *Indeks Eckel*. *Indeks Eckel* akan membedakan antara perusahaan yang melakukan *income smoothing* dengan perusahaan yang tidak melakukan *income smoothing*. *Indeks Eckel* diukur menggunakan *Coefficient Variation* (CV), variabel penghasilan (laba) dan variabel penjualan bersih (Sugiarto, 2015).

$$\text{Indeks eckel} = \frac{CV\Delta I}{CV\Delta S}$$

Keterangan:

$CV \Delta I$ = Koefisien variasi untuk perubahan laba dalam satu periode.

$CV \Delta S$ = Koefisien variasi untuk perubahan penjualan dalam satu periode.

$CV \Delta I$ dapat dihitung sebagai berikut:

$$CV \Delta I = \sqrt{\frac{\sum(\Delta i - \bar{\Delta I})^2}{n - 1}} : \bar{\Delta I}$$

Keterangan:

$CV \Delta I$ = Koefisien Variasi untuk perubahan laba dalam satu periode.

Δi = Perubahan laba (i) antara tahun n dan n-1.

$\bar{\Delta I}$ = Rata-rata perubahan laba (I) antara tahun n dan n-1.

n = Banyaknya tahun yang diamati.

Sedangkan, $CV \Delta S$ dapat dihitung sebagai berikut:

$$CV \Delta S = \sqrt{\frac{\sum(\Delta s - \bar{\Delta S})^2}{n - 1}} : \bar{\Delta S}$$

Keterangan:

$CV \Delta S$ = Koefisien Variasi untuk perubahan pendapatan atau perubahan penjualan dalam satu periode.

Δs = Perubahan penjualan (s) antara tahun n dan n-1.

$\bar{\Delta S}$ = Rata-rata perubahan penjualan (S) antara tahun n dan n-1.

n = Banyaknya tahun yang diamati.

Menurut Budiasih (2009) dalam Doraini dan Wibowo (2017), koefisien variasi (CV) adalah koefisien variasi dari variabel, yaitu standar deviasi dibagi

dengan rata-rata perubahan laba (I) atau penjualan/ pendapatan (S). Belkaoui (2004) dalam Santoso dan Salim (2012) menyatakan bahwa laba adalah hal yang mendasar dan penting bagi laporan keuangan dan memiliki banyak kegunaan diberbagai konteks. Laba pada umumnya dipandang sebagai dasar untuk perpajakan, penentu dari kebijakan pembayaran dividen, panduan dalam melakukan investasi dan pengambilan keputusan, dan satu elemen peramalan. Penjualan (*sales*) merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai atau penjualan secara kredit (Hery, 2017).

Apabila dalam perhitungan *Indeks Eckel* tersebut diperoleh hasil ≥ 1 maka perusahaan tersebut dikategorikan tidak melakukan *income smoothing*, sedangkan apabila diperoleh hasil perhitungan < 1 maka perusahaan tersebut dikategorikan melakukan *income smoothing* (Primatama, 2015).

2.5 Ukuran Perusahaan

Menurut Sugiarto (2015), ukuran perusahaan adalah skala untuk menentukan besar kecilnya perusahaan. Perusahaanaan dengan total aset yang lebih besar cenderung mendapat perhatian dari para pemakai laporan keuangan jika dikomparasikan dengan total aktiva perusahaan yang lebih kecil (Suryani dan Damayanti, 2015). Rodoni dan Ali (2014) menyatakan bahwa proksi *size* biasanya adalah total aset perusahaan.

Menurut Armansyah dan Kurnia (2012), ukuran perusahaan terbagi menjadi dalam tiga kategori yaitu:

1. Perusahaan besar (*large firm*)

Perusahaan besar adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 10 Milyar termasuk tanah dan bangunan dan memiliki penjualan lebih dari Rp 50 Milyar/tahun.

2. Perusahaan menengah (*medium size*)

Perusahaan menengah adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih Rp 1-10 Milyar termasuk tanah dan bangunan dan memiliki hasil penjualan lebih besar dari Rp 1 Milyar dan kurang dari Rp 50 Milyar.

3. Perusahaan kecil (*small firm*)

Perusahaan kecil adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan dan memiliki hasil penjualan minimal Rp 1 Milyar/tahun.

Perusahaan yang memiliki aset yang besar dan termasuk ke dalam kategori perusahaan besar tentunya akan lebih berhati-hati dalam membuat laporan keuangan. Menurut Tucker dan Zarowin (2006) dalam Peranasari dan Dharmadiaksa (2014) menyatakan bahwa perusahaan berukuran besar biasanya memiliki keinginan yang lebih tinggi melakukan *income smoothing* dibanding perusahaan yang berukuran kecil karena perusahaan yang berukuran besar mendapatkan perhatian yang lebih dari pemerintah dan masyarakat. Perusahaan yang memiliki aset yang besar akan mendapatkan sorotan dari pemerintah terutama mengenai pemungutan pajak. Fluktuasi laba yang terlalu tinggi tentunya akan menarik perhatian pemerintah dan dianggap sebagai sinyal adanya praktek monopoli, sedangkan fluktuasi penurunan laba yang besar akan dianggap sebagai

sinyal adanya krisis dan akan menyebabkan adanya campur tangan pemerintah (Santoso, dkk., 2012).

Menurut Agnes Sawir (2004) dalam Sumarno dan Heriyanto (2012) ukuran perusahaan dinyatakan sebagai determinan dari struktur keuangan dalam hampir setiap studi untuk alasan yang berbeda:

1. Ukuran perusahaan dapat menentukan tingkat kemudahan perusahaan memperoleh dana dari pasar modal;
2. Ukuran perusahaan menentukan kekuatan tawar-menawar dalam kontrak keuangan. Perusahaan besar biasanya dapat memilih pendanaan dari berbagai bentuk hutang, termasuk penawaran spesial yang lebih menguntungkan;
3. Ada kemungkinan pengaruh skala dalam biaya dan return membuat perusahaan yang lebih besar dapat memperoleh lebih banyak laba.

Menurut Rodoni dan Ali (2014), secara umum proksi *size* dipakai *logaritme* (log) atau *logaritme natural asset* dari total aset. Ukuran perusahaan dapat dihitung dengan menggunakan rumus (Dewantari dan Badera, 2015):

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \ln \text{Total Asset}$$

Menurut Kieso *et al.* (2015), aset adalah sumber daya yang dikuasai oleh entitas sebagai hasil dari kejadian-kejadian di masa lalu dan dari manfaat ekonomi di masa depan yang diharapkan oleh entitas. Secara umum, aset yang terdapat pada neraca diklasifikasikan menjadi aset lancar dan aset tidak lancar. Menurut

Ikatan Akuntansi Indonesia (2016), entitas mengklasifikasikan aset sebagai aset lancar apabila:

1. Entitas memperkirakan akan merealisasikan aset atau memiliki intensi untuk menjual atau menggunakannya dalam siklus operasi normal.
2. Entitas memiliki aset untuk tujuan diperdagangkan.
3. Entitas memperkirakan akan merealisasi aset dalam jangka waktu 12 bulan setelah periode pelaporan.
4. Aset merupakan kas atau setara kas, kecuali aset tersebut dibatasi pertukaran atau penggunaannya untuk menyelesaikan liabilitas sekurang-kurangnya dua belas bulan setelah periode pelaporan.

Di luar kategori yang disebutkan maka aset tersebut dikelompokkan sebagai aset tidak lancar.

Firsta dan Murniati (2017) menyatakan perusahaan yang memiliki total aktiva besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan, dimana dalam tahap ini arus kas perusahaan sudah positif dan dianggap memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relatif stabil dan lebih mampu menghasilkan laba dibandingkan perusahaan dengan total aset yang kecil. Ketika perusahaan menghasilkan laba dan berfluktuasi cukup tinggi, hal ini akan mendorong manajemen untuk melakukan perataan laba untuk meningkatkan kepercayaan investor dan kreditor. Tindakan tersebut dilakukan agar laba yang dilaporkan perusahaan berada pada batas normal yang diharapkan oleh perusahaan dengan menggunakan aset-aset yang perusahaan miliki.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Rahayu, dkk. (2016) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif terhadap perataan laba. Lasdi dan Budianto (2013) menunjukkan bahwa *size* memiliki pengaruh signifikan terhadap *income smoothing*. Penelitian yang dilakukan oleh Fatmawati dan Djajanti (2015) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap praktik perataan laba. Fiscal dan Steviany (2015) serta Iskandar dan Suardana (2016) berhasil membuktikan adanya pengaruh positif antara ukuran perusahaan terhadap perataan laba.

Penelitian yang dilakukan oleh Wijaya dan Olive (2013) menunjukkan hasil yang berbeda yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak mempengaruhi praktik perataan laba. Zuhriya dan Wahidahwati (2015) menunjukkan hasil ukuran perusahaan tidak berpengaruh positif terhadap perataan laba. Hal tersebut selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Jamaluddin dan Amanah (2015). Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Kurniawan, Latifah dan Zubaidah (2012) tidak berhasil membuktikan adanya pengaruh antara ukuran perusahaan terhadap *income smoothing*.

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang dirumuskan adalah:

H_{a1}: Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap *income smoothing*.

2.6 *Financial Leverage*

Financial leverage adalah penggunaan modal pinjaman di samping modal sendiri dan untuk itu perusahaan harus membayar beban tetap berupa bunga (Rodoni dan Ali, 2014). Ginantra dan Putra (2015) berpendapat bahwa *financial leverage*

dipandang sebagai hal yang penting dalam perusahaan dengan berdasarkan penggunaan sumber keuangan yang memiliki beban tetap dengan tujuan untuk menghasilkan laba yang lebih besar.

Financial leverage dapat diproksikan dengan *debt to equity ratio (DER)*. *Debt to equity ratio* berhubungan dengan hutang yang diberikan dari kreditur. *DER* berguna untuk mengetahui berapa bagian dari setiap rupiah modal yang dijadikan sebagai jaminan utang (Hery, 2017). Para kreditur mengambil keputusan untuk memberikan hutang pada perusahaan berdasarkan pada laba yang diperoleh perusahaan tersebut (Supriasturi dan Warnanti, 2015). Kreditur akan memberi hutang kepada perusahaan yang menghasilkan laba yang stabil dari pada yang menghasilkan laba fluktuatif. Kreditur meyakini bahwa laba perusahaan yang stabil akan lebih lancar dalam melakukan pembayaran hutang dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki laba yang fluktuatif. Hal tersebut dilakukan oleh kreditur untuk menghindari resiko yang besar yang akan ditanggung kreditur jika uang yang dipinjamkan tidak tertagih atau tidak kembali. Menurut Fiscal dan Stevianny (2015), semakin besar resiko perusahaan terkait pengembalian hutang sehingga membuat manajemen membuat kebijakan untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Menurut Reimers (2014), *DER* dapat dihitung menggunakan rumus:

$$DER = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Equity}}$$

Keterangan:

DER = rasio yang menunjukkan perbandingan antara total hutang

dan total ekuitas yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan.

Total Liabilities = total hutang jangka pendek dan jangka panjang.

Total Equity = total modal (ekuitas) yang dimiliki oleh perusahaan.

Liabilities (kewajiban) merupakan kewajiban ekonomi suatu entitas kepada non-pemilik entitas (Horngren, dkk., 2014). Hery (2017) menjelaskan kewajiban adalah pengorbanan atas manfaat ekonomi yang mungkin terjadi di masa depan, yang timbul dari kewajiban entitas pada saat ini, untuk menyerahkan aset atau memberikan jasa kepada entitas lainnya di masa depan sebagai hasil dari transaksi atau peristiwa masa lalu. Kewajiban terbagi menjadi dua yaitu kewajiban lancar dan kewajiban tidak lancar. Kewajiban lancar adalah kewajiban yang diperkirakan akan dibayar dengan menggunakan aset lancar atau menciptakan kewajiban lancar lainnya dan harus segera dilunasi dalam jangka waktu satu tahun atau dalam satu siklus operasi normal perusahaan. Contoh dari kewajiban lancar adalah utang usaha, beban yang masih harus dibayar (utang upah, utang bunga). Sedangkan kewajiban tidak lancar adalah kewajiban yang diperkirakan tidak akan dibayar dalam waktu 12 bulan atau dalam satu siklus operasi normal perusahaan. Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2016), ekuitas adalah hak residual atas aset entitas setelah dikurangi seluruh liabilitas. Hery (2017) menyatakan bahwa sumber modal yang pertama adalah modal yang disetor atau yang dikontribusi oleh pemegang saham, yang dinamakan sebagai modal disetor (*paid-in capital*) atau modal yang dikontribusi (*contributed capital*). Sedangkan sumber modal yang kedua adalah laba bersih yang ditahan atau

diinvestasikan kembali ke dalam perusahaan, yang dinamakan sebagai laba ditahan atau saldo laba (*retained earnings*). Di samping dua sumber modal utama di atas (modal disetor dan laba ditahan), ekuitas pemegang saham juga meliputi saham *treasury* dan akumulasi laba komperhensif lainnya.

Menurut Sartono (2001) dalam Kurniawan, dkk. (2012), semakin besar hutang perusahaan maka semakin besar pula risiko yang dihadapi investor sehingga investor akan meminta tingkat keuntungan yang semakin tinggi. Penggunaan hutang yang besar pada akhirnya akan menurunkan laba yang diakibatkan beban tetap yang ditanggung perusahaan meningkat. Kondisi inilah yang menyebabkan manajer melakukan perubahan metode akuntansi ataupun transaksi yang dapat meningkatkan laba perusahaan (Suryani dan Damayanti, 2015).

Fiscal dan Steviany (2015), berhasil membuktikan bahwa *financial leverage* berpengaruh positif terhadap *income smoothing*. Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Dwiputra dan Suryanawa (2016). Widhyawan dan Dharmadiaksa (2015), membuktikan bahwa *financial leverage* berpengaruh positif terhadap perataan laba. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Pradana dan Sunaryo (2012), tidak berhasil membuktikan adanya pengaruh signifikan antara *financial leverage* terhadap *income smoothing*. Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Supriastuti dan Warnanti (2015). Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Kurniawan, Latifah dan Zubaidah (2012) tidak berhasil membuktikan adanya pengaruh antara *financial leverage* terhadap *income smoothing*.

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang dirumuskan adalah:

Ha₂: *Financial Leverage* berpengaruh positif terhadap *income smoothing*.

2.7 Return On Asset (ROA)

Return on Asset merupakan salah satu pengukuran rasio profitabilitas. Pengukuran rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan membandingkan antara berbagai komponen yang ada di dalam laporan laba rugi atau neraca. Tujuannya adalah untuk memonitor dan mengevaluasi tingkat perkembangan profitabilitas perusahaan dari waktu ke waktu. *ROA* merupakan rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas penggunaan aset perusahaan dalam menciptakan laba bersih (Hery, 2016). Dengan kata lain *ROA* digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen dalam memperoleh keuntungan atau laba secara keseluruhan.

ROA berfungsi untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam menghasilkan laba melalui pengoperasian aktiva yang dimiliki. Semakin besar *ROA* yang dimiliki oleh suatu perusahaan, maka menunjukkan bahwa perusahaan mampu menggunakan aktiva secara efisien sehingga akan memperbesar laba. Laba yang besar akan menarik investor karena perusahaan memiliki tingkat pengembalian yang semakin tinggi. Sehingga, semakin tinggi rasio ini maka semakin baik penggunaan aset dalam memperoleh keuntungan bersih. Hal tersebut akan menjadi daya tarik bagi investor, karena investor akan tertarik dengan tingkat pengembalian yang akan diberikan oleh perusahaan.

Kieso, dkk. (2015) merumuskan *ROA* sebagai berikut:

$$ROA = \frac{Net\ Income}{Average\ Total\ Asset}$$

Keterangan:

ROA = rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan aset perusahaan.

Net Income = laba bersih setelah pajak.

Average Total Asset = rata-rata total aset tahun ke n dan n-1.

Menurut Weygandt, dkk. (2015) perhitungan rata-rata total aset adalah sebagai berikut:

$$Rata - Rata\ Total\ Asset = \frac{Total\ Aset_t + Total\ Aset_{t-1}}{2}$$

Keterangan:

Total Aset t = Jumlah aset perusahaan pada tahun t

Total Aset $t-1$ = Jumlah aset perusahaan pada 1 tahun sebelum tahun t

Menurut Harrison, dkk. (2012) *net income* merupakan kelebihan total pendapatan terhadap total beban. Aset adalah sumber daya ekonomi yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan yang diharapkan dapat memberi manfaat masa depan bagi bisnis, serta aset terbagi menjadi dua bagian dalam *balance sheet* yaitu *current asset* dan *noncurrent asset* atau *Property, Plant* dan *Investment* (Horngren, dkk., 2014).

Semakin tinggi hasil pengembalian atas aset berarti semakin tinggi pula jumlah laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset, dan sebaliknya. Dengan kata lain, semakin tinggi *ROA* yang dihasilkan menunjukkan bahwa perusahaan dapat menggunakan aset perusahaan dengan maksimal sehingga dapat menghasilkan laba yang tinggi. Laba yang tinggi mendorong investor untuk membeli saham perusahaan karena perusahaan dianggap dapat memberikan *return* yang baik untuk investor. Semakin tinggi *ROA* dan berada jauh di atas tingkat normal perusahaan atau terlalu tinggi dari rata-rata industri, maka mendorong manajemen untuk melakukan perataan laba untuk menjaga kondisi laba tetap stabil, sehingga perusahaan dapat meningkatkan kepercayaan investor dan kreditur.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Josep, dkk. (2016), *Return on Asset (ROA)* berpengaruh signifikan terhadap perataan laba. Hasil tersebut selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Iskandar dan Suardana (2016) serta Haini dan Andini (2014) yang membuktikan bahwa *Return on Asset (ROA)* berpengaruh positif terhadap perataan laba. Kurniawan, dkk. (2012) berhasil membuktikan bahwa *ROA* berpengaruh terhadap *income smoothing*.

Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Dwiputra dan Suryanawa (2016) serta Primatama (2015) membuktikan bahwa *Return on Asset* tidak berpengaruh terhadap praktik perataan laba. Suryani dan Damayanti (2015) juga membuktikan bahwa *Return on Asset* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap perataan laba. Tidak berpengaruhnya *ROA* diduga karena investor cenderung mengabaikan informasi *ROA* yang ada secara maksimal, sehingga

manajer lebih cenderung melihat variabel lain yang dianggap lebih diperhatikan oleh investor untuk melakukan *income smoothing*.

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang dirumuskan adalah:

Ha₃: Return on Asset berpengaruh positif terhadap *income smoothing*.

2.8 Net Profit Margin (NPM)

Selain menggunakan *ROA*, profitabilitas dapat diproksikan dengan *net profit margin*. *Net Profit Margin* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba bersih atas penjualan bersih (Hery, 2016). Laba bersih setelah pajak sering digunakan oleh investor sebagai dasar pengambilan keputusan ekonomi yang berhubungan dengan perusahaan sehingga sering dijadikan tujuan perataan laba oleh manajemen untuk mengurangi fluktuasi laba dan menunjukkan kepada pihak luar bahwa kinerja manajemen perusahaan terlihat efektif (Azhari, 2010 dalam Sugiarto, 2015). Seorang investor selalu berkeinginan untuk mengurangi resiko dalam investasinya, sehingga ada kecenderungan pihak investor lebih suka melihat laba perusahaan yang cenderung tidak berfluktuasi (Dwiputra dalam Suryanawa, 2016). *Net profit margin* dapat dihitung menggunakan rumus (Subramanyam, 2014):

$$NPM = \frac{\text{Net Income}}{\text{Sales}}$$

Keterangan:

NPM = rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari setiap penjualan yang terjadi di dalam

perusahaan.

Net Income = laba bersih setelah pajak

Sales = jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan.

Semakin tinggi *net profit margin*, semakin baik operasi suatu perusahaan (Syamsuddin, 2013). Semakin besar *NPM* maka akan semakin besar pula laba yang dihasilkan oleh perusahaan. Hal ini menunjukkan kinerja perusahaan yang produktif, sehingga akan meningkatkan kepercayaan investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan. Tetapi, semakin kecil *net profit margin* suatu perusahaan, maka laba yang dihasilkan oleh perusahaan akan kecil pula. Hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan belum mampu untuk menghasilkan laba yang tinggi dikarenakan kinerja perusahaan yang belum produktif. Agar *NPM* perusahaan selalu bagus, maka perusahaan cenderung melakukan praktik perataan laba. *NPM* biasanya dijadikan objek oleh manajer untuk melakukan praktik perataan laba, karena ada kecenderungan pihak pemegang saham hanya terfokus pada laba bersih setelah pajak (Dwiputra dan Suryanawa, 2016).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Primatama (2015) menyatakan bahwa *net profit margin* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *income smoothing*. Lusdi dan Suryanawa (2016) menunjukkan bahwa adanya pengaruh *net profit margin* terhadap praktik perataan laba. Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan oleh Ginantra dan Putra (2015) serta Josep, dkk. (2016) diperoleh hasil bahwa *NPM* berpengaruh positif terhadap perataan laba. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Sugiarto (2015) menunjukkan hasil

yang berbeda dengan penelitian lainnya, yang menyatakan bahwa tidak ada pengaruh signifikan antara *net profit margin* terhadap *income smoothing*.

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang dirumuskan adalah:

Ha4: *Net Profit Margin* berpengaruh positif terhadap *income smoothing*.

2.9 Dividend Payout Ratio (DPR)

Menurut Weygandt, Kimmel, Kieso (2015) *a dividend is a corporation's distribution of cash or shares to its shareholders on a pro rata (proportional) basis*, yang berarti bahwa dividen merupakan uang ataupun saham yang dibagikan oleh perusahaan kepada pemegang sahamnya yang berbasis proporsional dengan kepemilikan pemegang saham. Dividen dapat diprosikan dengan *Dividend Payout Ratio (DPR)*. *Dividend Payout Ratio (DPR)* merupakan rasio yang menunjukkan hasil perbandingan antara dividen tunai per lembar saham dengan laba per lembar saham. Rasio ini menggambarkan jumlah laba dari setiap lembar saham yang dialokasikan dalam bentuk dividen (Hery, 2016).

Perusahaan akan menjaga persentase *DPR* agar tetap stabil. Jika terjadi fluktuasi laba akan menyebabkan *dividend payout ratio* juga berfluktuasi (Mursalim, 2010 dalam Santoso, dkk., 2012). Kebijakan pembagian dividen adalah suatu keputusan untuk menentukan berapa besar bagian laba yang akan dibagikan kepada para pemegang saham dan akan ditahan dalam perusahaan selanjutnya diinvestasikan kembali (Husnan, 2004 dalam Fiscal dan Steviany, 2015). Dengan besarnya dividen yang diberikan oleh perusahaan, dan kecilnya

risiko yang akan diterima oleh investor akan menarik minat investor untuk berinvestasi, maka perusahaan melakukan perataan laba.

Dividend Payout Ratio (DPR) menurut Subramanyam (2014) dapat dihitung menggunakan rumus:

$$DPR = \frac{\text{Dividend per share (DPS)}}{\text{Earning per share (EPS)}}$$

Keterangan:

DPR = rasio yang digunakan untuk mengukur persentase dari laba yang dibayarkan kepada pemegang saham.

Dividend per share = dividen per lembar saham yang dibagikan kepada pemegang saham.

Earning per share = laba per lembar saham yang dibagikan kepada pemegang saham.

Menurut Gitman dan Zutter (2015), *Dividend per share* adalah jumlah uang tunai yang didistribusikan selama periode tertentu atas setiap saham biasa yang beredar. Rumus *DPS (Dividend Per Share)* menurut Ross, Westerfield dan Jordan (2016), adalah:

$$DPS = \frac{\text{Total dividends}}{\text{Total shares outstanding}}$$

Keterangan:

Total dividends = Jumlah dividen tunai yang dibagikan kepada para pemegang saham

Total shares outstanding = Jumlah lembar saham yang diterbitkan dan dipegang oleh pemegang saham

Menurut Weygandt, Kimmel dan Kieso (2015), *earning per share* adalah laba bersih yang diperoleh dari setiap saham biasa, dihitung dengan membagi laba bersih dikurangi dividen preferen (jika ada) dengan jumlah rata-rata tertimbang saham biasa yang beredar. Rumus untuk mencari *Earning Per Share (EPS)* adalah:

$$\text{Earning per share} = \frac{\text{Net income} - \text{preference dividends}}{\text{Weighted average ordinary shares outstanding}}$$

Keterangan:

Net income = Laba bersih tahun berjalan

Preferred dividend = Jumlah dividen preferen

WAOS = Rata-rata jumlah lembar saham biasa yang beredar

Besar kecilnya laba akan mempengaruhi besar kecilnya dividen yang akan dibagikan pada para pemegang saham. Investor akan tertarik dengan besarnya dividen yang diberikan oleh perusahaan, dan kecilnya risiko yang akan diterima oleh investor tersebut. Salah satu upaya perusahaan untuk meyakinkan investor bahwa risiko yang ada dalam perusahaan kecil, adalah dengan melakukan perataan laba, jika perusahaan bisa membagikan dividen yang tinggi, berarti laba pada perusahaan tersebut bisa dikatakan besar, jika dalam kondisi laba yang tinggi

tetapi laba yang diperoleh perusahaan tidak terus menerus atau bisa dikatakan tidak stabil yang berarti risiko pada perusahaan tinggi, maka perusahaan akan melakukan perataan laba (Abiprayu, 2011 dalam Nazira dan Ariani, 2016)

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ramadhani dan Nazar (2017), menunjukkan bahwa *dividend payout ratio* memiliki pengaruh terhadap tindakan perataan laba. Berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Supriastuti dan Warnanti (2015), menunjukkan bahwa *dividend payout ratio* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap perataan laba. Menurut penelitian Fiscal dan Steviany (2015), *dividend payout ratio* juga tidak berpengaruh terhadap perataan laba. Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Widhyawan dan Dharmadiaksa (2015).

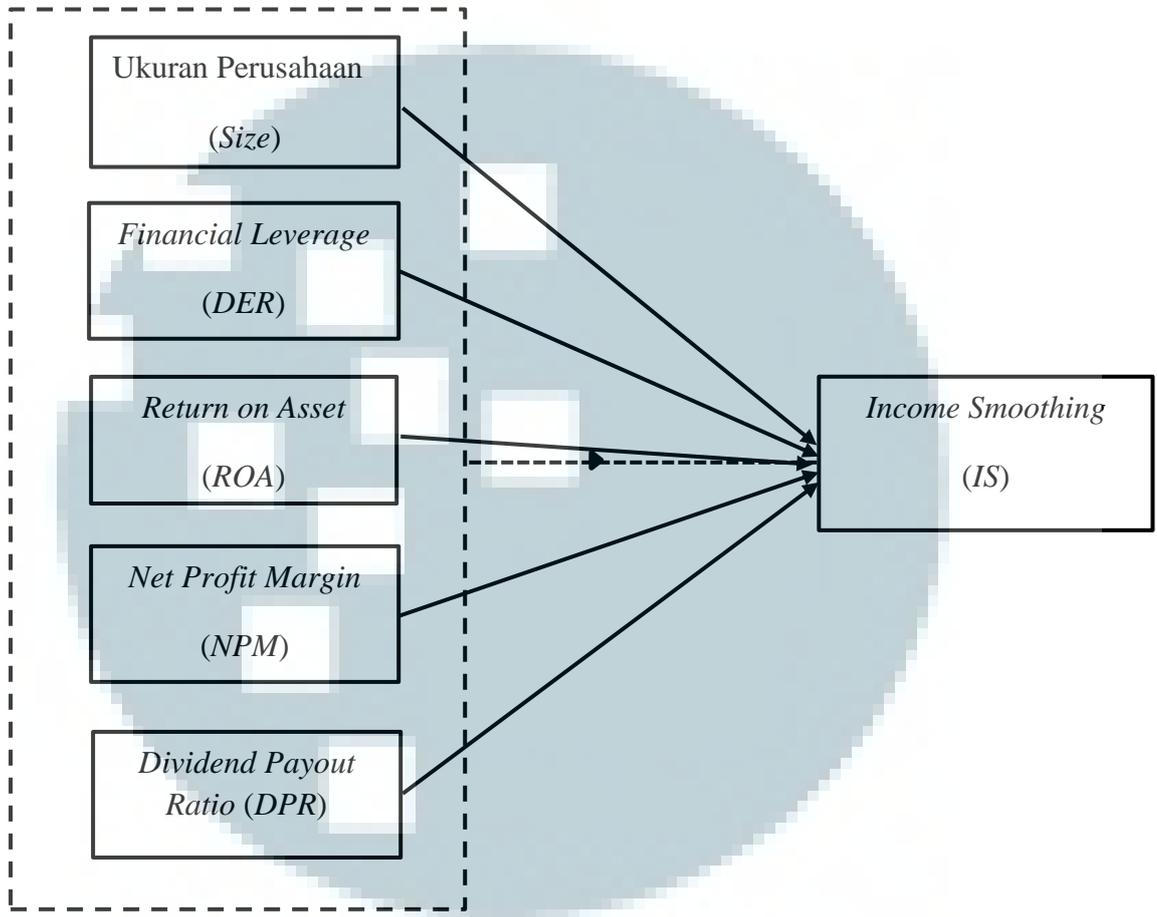
Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang dirumuskan adalah:

Ha: *Dividend Payout Ratio* berpengaruh positif terhadap *income smoothing*.

2.10 Model Penelitian

Berdasarkan tinjauan pustaka dan beberapa penelitian terdahulu diduga bahwa ukuran perusahaan, *financial leverage*, *Return on Asset (ROA)*, *Net Profit Margin (NPM)*, dan *Dividend Payout Ratio (DPR)* memiliki pengaruh terhadap *income smoothing*. Berdasarkan hal tersebut dapat digambarkan suatu kerangka pemikiran teoritis sebagai berikut:

Gambar 2.1
Model Penelitian



UMMN