

BAB II

TELAAH LITERATUR

2.1 *Agency Theory*

Salah satu faktor yang memengaruhi *earnings management* adalah adanya perbedaan kepentingan antara *principal* dan *agent* saat masing-masing pihak berusaha untuk mempertahankan kekayaan, hal ini disebut sebagai *agency theory* (Alexander, 2019). Teori keagenan merupakan teori yang mendasari praktik bisnis pada perusahaan. Menurut Scott (2015), “*agency theory is a branch of game theory that studies the design of contracts to motivate a rational agent to act on behalf of a principal when the agent’s interests would otherwise conflict with those of the principal*”. Dapat diartikan bahwa teori keagenan adalah cabang dari teori permainan yang mempelajari tentang desain kontrak untuk memotivasi *rational agent* untuk bertindak sesuai dengan kepentingan *principal* ketika kepentingan *agent* bertentangan dengan kepentingan *principal*. Jensen dan Meckling (1976) dalam Adriani *et al.*, 2018, menyatakan bahwa hubungan keagenan terjadi ketika pemilik (*principal*) mempekerjakan orang lain manajemen (*agent*) untuk melakukan beberapa pekerjaan bagi mereka.

Dalam teori keagenan terdapat konflik kepentingan antara *principal* dan *agent* dalam perusahaan, dimana *principal* adalah sebutan untuk pemilik dan *agent* adalah sebutan untuk manajer. Kedua pihak tersebut memiliki tujuan yang berbeda dalam mengendalikan perusahaan, *principal* pada umumnya mengharapkan *agent* untuk melaksanakan pekerjaan tertentu yang berkaitan dengan kepentingan *principal* misalnya, *principal* ingin mendapatkan pengembalian yang semaksimal mungkin dari investasinya, sedangkan *agent* bertindak berdasarkan kepentingan yang dimiliki misalnya, *agent* ingin mendapatkan bonus sebesar-besarnya, sehingga hal ini memicu *agent* untuk berusaha semaksimal mungkin dalam menyajikan laporan keuangan sesuai dengan kepentingan *principal* (Adriani *et al.*, 2018). Hal ini menyatakan bahwa *agent* terlibat secara langsung dengan manajemen

perusahaan sehingga memiliki informasi yang lebih banyak terkait kondisi perusahaan dibandingkan *principal* yang tidak terlibat secara langsung dengan manajemen perusahaan. Akibatnya, menimbulkan kesenjangan informasi antara *agent* dan *principal* yang disebut sebagai *information asymmetry*.

Menurut Scott (2015), ada 2 (dua) jenis asimetri informasi dalam teori keagenan, yaitu :

1. *Adverse Selection*

Adverse selection merupakan jenis asimetri informasi di mana satu atau lebih pihak dalam transaksi bisnis atau transaksi potensial, memiliki keunggulan informasi yang lebih dari pihak lain. Seperti manajer lebih mengetahui kondisi perusahaan dibandingkan dengan pemilik atau investor.

2. *Moral Hazard*

Moral hazard merupakan jenis asimetri informasi yang di mana salah satu atau lebih pihak dalam kontrak tersebut dapat mengamati tindakan mereka dalam memenuhi kontrak tetapi pihak lain tidak bisa. Seperti manajer perusahaan melakukan tindakan perataan laba tetapi pemegang saham tidak mengetahuinya.

Adanya masalah keagenan (*agency problem*) antara *principal* dan *agent* menimbulkan biaya agensi (*agency costs*). Biaya agensi adalah biaya yang timbul ketika penurunan kesejahteraan yang dialami akibat perbedaan kepentingan antara *principal* dan *agent*. Jensen dan Meckling membagi tiga kategori biaya agensi, yaitu (Godfrey, 2010) :

a. *Monitoring Costs*

Monitoring costs merupakan biaya yang muncul untuk mengukur, mengamati, dan mengontrol perilaku *agent*. Misalnya, biaya audit wajib, biaya untuk menetapkan rencana kompensasi manajemen, batasan anggaran dan aturan operasional.

b. *Bonding Costs*

Bonding costs merupakan biaya untuk menjamin bahwa *agent* tidak melakukan tindakan yang merugikan *principal* atau untuk meyakinkan *agent* bahwa *principal* akan memberikan kompensasi jika *agent* tidak merugikan *principal*. Misalnya, usaha dan waktu pembuatan laporan keuangan secara berkala.

c. *Residual Loss*

Residual loss merupakan kerugian yang dialami *principal* akibat keputusan yang diambil oleh *agent* menyimpang dengan keputusan yang dibuat oleh *principal*. Misalnya, penggunaan fasilitas perusahaan untuk kepentingan sendiri.

2.2 Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2018) dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.1 tentang Penyajian Laporan Keuangan, laporan keuangan adalah suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu perusahaan. Tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas perusahaan yang bermanfaat bagi pengguna laporan keuangan dalam membuat keputusan (Ikatan Akuntan Indonesia, 2018).

Menurut Kieso *et al.* (2018), ada beberapa karakteristik kualitatif informasi dari laporan keuangan yaitu sebagai berikut :

1. *Fundamental Qualities*

a. *Relevance*

Agar informasi keuangan berguna untuk pengambilan keputusan, informasi harus mampu membuat perbedaan dalam pengambilan keputusan oleh pengguna laporan keuangan. Informasi keuangan yang mampu membuat perbedaan yaitu jika memiliki :

1) *Predictive Value*

Informasi keuangan yang memiliki nilai prediktif yaitu jika informasi keuangan tersebut memiliki nilai sebagai masukan untuk proses prediksi yang digunakan oleh investor dalam membentuk ekspektasi tentang masa depan.

2) *Confirmatory Value*

Informasi keuangan yang memiliki nilai konfirmasi yaitu dapat membantu pengguna untuk mengonfirmasi atau mengoreksi ekspektasi yang diprediksi sebelumnya. Oleh karena itu, nilai prediksi dan nilai konfirmatori saling berkaitan.

3) *Materiality*

Informasi keuangan bersifat material jika salah sajinnya dapat memengaruhi keputusan yang dibuat oleh pengguna berdasarkan informasi keuangan yang dilaporkan.

b. *Faithful Representation*

Representasi yang tepat artinya bahwa angka dan deskripsi sesuai dengan apa yang sebenarnya ada atau terjadi. Untuk menunjukkan representasi yang tepat, maka laporan keuangan harus :

1) *Completeness*

Penjabaran yang lengkap berarti mencakup semua informasi yang diperlukan pengguna telah disajikan dengan lengkap dalam laporan keuangan.

2) *Neutrality*

Penjabaran yang netral artinya bahwa perusahaan tidak dapat memilih informasi untuk mendukung satu kelompok pihak yang berkepentingan, artinya perusahaan tidak memanipulasi laporan keuangan.

3) *Free from Error*

Informasi keuangan yang bebas dari kesalahan akan lebih akurat, artinya tidak ada kesalahan dalam mendeskripsikan peristiwa informasi keuangan.

2. *Enhancing Qualities*

Karakteristik ini membedakan informasi yang lebih berguna dari informasi yang kurang berguna. Unsur-unsur dalam peningkatan kualitas yaitu :

a. *Comparability*

Perbandingan memungkinkan pengguna untuk mengidentifikasi persamaan dan perbedaan nyata dalam peristiwa ekonomi antar perusahaan.

b. *Verifiability*

Verifikasi terjadi jika pengukur independen menggunakan metode akuntansi yang sama, dan memperoleh hasil yang serupa.

c. *Timeliness*

Ketepatan waktu berarti memiliki informasi yang tersedia bagi pengambil keputusan dengan tepat waktu sebelum kehilangan kapasitasnya untuk memengaruhi keputusan.

d. *Understandability*

Dapat dimengerti jika informasi diklasifikasikan, dikarakterisasi, dan disajikan dengan jelas dan ringkas, agar pengguna laporan keuangan dapat memahami.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2018) dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.1 tentang Penyajian Laporan Keuangan, komponen laporan keuangan lengkap terdiri dari :

- (a) Laporan posisi keuangan pada akhir periode;
- (b) Laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain selama periode;
- (c) Laporan perubahan ekuitas selama periode;
- (d) Laporan arus kas selama periode;
- (e) Catatan atas laporan keuangan, berisi ringkasan kebijakan akuntansi yang signifikan dan informasi penjelasan lain; (ea) Informasi komparatif mengenai periode terdekat sebelumnya sebagaimana ditentukan dalam paragraf 38 dan 38A;

- (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, atau ketika entitas mereklasifikasikan pos-pos dalam laporan keuangannya sesuai dengan paragraf 40A-40D.

2.3 Earnings Management

Menurut Scott (2015) “*earnings management is the choice by a manager of accounting policies, or real actions, affecting earnings so as to achieve some specific reported earnings objective*”, yang artinya manajemen laba adalah pilihan manajer yang dapat dilakukan atas kebijakan akuntansi, atau tindakan nyata yang memengaruhi laba untuk mencapai beberapa tujuan laba tertentu. Menurut Djoko BS dan Tahu (2017), manajemen laba atau *earnings management* merupakan suatu tindakan yang disengaja untuk mengarahkan pelaporan laba sesuai dengan harapan investor tetapi tidak sesuai fakta yang sebenarnya, manajemen laba adalah salah satu faktor yang dapat mengurangi kredibilitas laporan keuangan.

Klasifikasi *earnings management* menurut Sastradipraja (2010) dalam Ladistra dan Sofie (2017) adalah sebagai berikut :

a. *Cosmetic Earnings Management*

Cosmetic earnings management terjadi ketika manajer memanipulasi akrual yang tidak memiliki konsekuensi arus kas. Strategi ini merupakan hasil dari kebebasan dalam penerapan akuntansi akrual.

b. *Real Earnings Management*

Real earnings management terjadi ketika manajer melakukan aktivitas dengan konsekuensi arus kas, hal ini lebih berisiko dibandingkan dengan *cosmetic earnings management* karena menggambarkan keputusan usaha yang mengurangi kekayaan pemegang saham.

Mekanisme dilakukannya manajemen laba yaitu sebagai berikut (Subramanyam, 2014) :

a. *Income Shifting*

Income shifting merupakan proses manajemen laba yang dilakukan dengan memindahkan *income* dari suatu periode ke periode lain. *Income shifting* dapat dilakukan dengan mempercepat atau menunda pengakuan pendapatan atau biaya.

1. Mempercepat pengakuan pendapatan dengan cara meyakinkan *dealers* atau *wholesalers* untuk membeli sisa produk pada saat akhir tahun.
2. Menunda pengakuan biaya dengan cara mengkapitalisasi biaya dan mengamortisasinya di periode yang akan datang, seperti kapitalisasi bunga dan biaya pengembangan perangkat lunak.
3. Memindahkan biaya ke periode yang akan datang dengan mengadopsi metode FIFO dibandingkan LIFO untuk penilaian persediaan dan penyusutan menggunakan *straight line method* dibandingkan *double declining method*.

b. *Classificatory Earnings Management*

Manajemen laba dapat dilakukan dengan cara mengklasifikasikan pendapatan dan biaya dalam bagian tertentu dari laporan laba rugi. Bentuk yang paling umum dari *classificatory earnings management* yaitu memindahkan biaya-biaya *below the line*, dalam arti melaporkan biaya ke dalam pos-pos yang tidak biasa dan tidak berulang yang biasanya kurang penting bagi seorang investor atau analis. Manajer mengklasifikasikan pengeluaran dalam bagian yang *non-recurring* (tidak berulang) dalam laporan laba rugi, misalnya :

1. Saat perusahaan menghentikan segmen bisnis, maka pendapatan dari segmen tersebut harus dilaporkan secara terpisah sebagai pendapatan (kerugian) dari operasi bisnis yang dihentikan. Hal ini diabaikan dalam analisis karena berkaitan dengan unit bisnis yang tidak lagi berdampak bagi perusahaan. Tetapi beberapa perusahaan memasukkan beban umum yang lebih besar ke segmen yang dihentikan, hal tersebut dapat meningkatkan pendapatan untuk perusahaan.

2. Menggunakan biaya khusus seperti penurunan nilai aset dan biaya restrukturisasi. Hal tersebut disebabkan banyak analis yang mengabaikan biaya khusus karena sifatnya yang tidak biasa dan tidak berulang. Dengan membuat biaya khusus dan memasukkan beban operasional dalam biaya tersebut, sehingga membuat analis mengabaikan beban operasional.

Menurut Scott (2015), bentuk manajemen laba yang dapat dilakukan oleh manajer terdiri dari empat jenis, yaitu sebagai berikut :

1. *Taking a Bath*

Taking a bath merupakan bentuk dari manajemen laba yang dapat dilakukan jika sebuah perusahaan harus melaporkan kerugian, sehingga manajemen merasa harus melaporkan kerugian yang besar karena pada saat ini hanya sedikit kerugian yang dialami. Akibatnya, manajemen akan melakukan “*big bath*” dengan menghapus aset, memperkirakan biaya yang akan datang, dan “*clearing the decks*”. Tindakan ini dapat digunakan saat terjadi tekanan atau restrukturisasi organisasi. Karena pembalikan akrual, ini memungkinkan peningkatan laba yang dilaporkan dimasa yang akan datang. Sehingga pencatatan penghapusan dalam jumlah besar akan mengakibatkan *future earnings* yang lebih baik.

2. *Income Minimization*

Income minimization merupakan bentuk manajemen laba yang serupa dengan *taking a bath* tetapi tidak terlalu ekstrim. *Income minimization* dilakukan dengan cara penghapusan *capital assets* dan *intangibles*, serta beban iklan dan beban penelitian dan pengembangan. Tindakan ini dilakukan perusahaan saat memiliki profitabilitas sangat tinggi, agar tidak mendapatkan perhatian politis. Dan dapat diperkirakan laba periode setelahnya tidak setinggi laba saat ini.

3. *Income Maximization*

Income maximization merupakan bentuk manajemen laba yang dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh bonus. Perusahaan yang dekat dengan

debt covenant violations juga diprediksikan dapat memaksimalkan pendapatan.

4. *Income Smoothing*

Income Smoothing merupakan bentuk manajemen laba yang paling menarik. Manajer yang menghindari risiko, lebih memilih bonus yang lebih sedikit tetapi hal-hal yang lain tetap sama. Akibatnya, manajer dapat melakukan perataan laba yang dilaporkan dari waktu ke waktu sehingga manajer menerima kompensasi yang relatif konstan. Kontrak kompensasi yang efisien membiarkan beberapa perataan laba sebagai cara yang berbiaya rendah untuk mencapai utilitas reservasi manajer.

2.4 *Income Smoothing*

Income smoothing merupakan tindakan yang dilakukan oleh manajemen dengan tujuan untuk mengurangi fluktuasi laba ke tingkat yang dianggap lebih normal oleh perusahaan (Schroeder *et al.*) dalam Adiwidjaja dan Tundjung (2019). Sedangkan menurut Walker (2013) dalam Indrawan *et al.* (2018), *income smoothing* adalah kebijakan manajer dalam memilih metode akuntansi terkait pelaporan laba dan keputusan ekonomi riil untuk memengaruhi bagaimana peristiwa ekonomi tercermin dalam satu atau lebih ukuran laba. Menurut Jensen dan Meckling (1976) dalam Alexander (2019), *income smoothing* merupakan praktik yang terkait dengan kepentingan antara manajemen dan pemilik perusahaan yang ingin memperkaya dirinya masing-masing.

Menurut Hepworth (1953) dalam Pradnyandari dan Astika (2019) motivasi manajer melakukan praktik *income smoothing* pada dasarnya ingin mendapatkan keuntungan ekonomi seperti :

- a. Mengurangi total hutang pajak.
- b. Meningkatkan rasa percaya diri manajer karena membuat penghasilan yang stabil sehingga mendukung kebijakan yang stabil juga.

- c. Meningkatkan hubungan antara manajer dan karyawan karena laba yang meningkat menimbulkan tuntutan kenaikan gaji atau upah.
- d. Siklus peningkatan dan penurunan laba dapat ditandingkan dan gelombang optimisme dan pesimisme dimudahkan.

Dewi dan Suryanawa (2019) mengungkapkan bahwa perataan laba dapat digolongkan menjadi dua, yaitu :

1. *Naturally Smooth*

Naturally smooth merupakan perataan laba yang terjadi pada perusahaan tidak diintervensi oleh pihak-pihak tertentu.

2. *Intentionally being Smoothed by Management*

Intentionally being smoothed by management merupakan perataan laba yang terjadi akibat adanya intervensi pihak manajemen atau disengaja dan dipengaruhi oleh tindakan manajemen, misalnya ada penjualan fiktif pada suatu periode tertentu. Perataan laba yang disengaja terbagi menjadi dua jenis yaitu (Eckel, 1981) dalam Fatimah *et al.*, (2019):

- a. *Artificial Smoothing*

Artificial smoothing dilakukan melalui prosedur akuntansi yang diterapkan dengan memindahkan biaya atau pendapatan dari satu periode ke periode lain yang dianggap memerlukan penambahan atau pengurangan jumlah laba sehingga terlihat lebih rata dari tahun ke tahun dengan mengubah kebijakan akuntansi.

- b. *Real Smoothing*

Real smoothing dilakukan apabila manajemen mengambil tindakan untuk menyusun kejadian ekonomi dengan melakukan perubahan kebijakan operasi beserta waktunya sehingga menghasilkan laba yang rata.

Menurut Scott (2015), semakin fluktuatif *net income*, semakin tinggi kemungkinan terjadinya pelanggaran perjanjian. Hal tersebut dapat mengurangi fluktuasi *net income* yang dilaporkan untuk meratakan rasio perjanjian dari waktu

ke waktu. *Income smoothing* dapat mengurangi kemungkinan pelaporan laba yang rendah. Akibatnya, perusahaan dapat meratakan *net income* yang dilaporkan untuk tujuan pelaporan eksternal. Jika digunakan dengan baik, *income smoothing* dapat menyampaikan informasi orang dalam ke pasar dengan mengaktifkannya perusahaan untuk mengomunikasikan *persistent earning power* secara kredibel.

Belkouli (1993) dalam Budhi *et al.* (2018) menjelaskan bahwa *income smoothing* dapat dilakukan melalui tiga cara yaitu :

- a. Manajemen dapat mengatur waktu terjadinya peristiwa untuk mengurangi perbedaan laba yang dilaporkan;
- b. Manajemen dapat mengalokasikan *revenues* dan *expenses* ke dalam periode akuntansi yang berbeda;
- c. Manajemen atas kebijaksananya mengklasifikasikan item laba tertentu ke dalam kategori yang berbeda.

Tujuan dilaksanakan *income smoothing* menurut Foster (1986) dalam Budhi *et al.* (2018), yaitu :

- a. Meningkatkan citra perusahaan dimata pihak eksternal, bahwa perusahaan memiliki risiko yang rendah;
- b. Memberikan informasi yang relevan dalam memprediksi pendapatan di masa depan;
- c. Meningkatkan kepuasan suatu hubungan bisnis;
- d. Meningkatkan persepsi pihak eksternal tentang kapabilitas manajemen;
- e. Meningkatkan kompensasi atau bonus untuk manajemen.

Income smoothing dapat dihitung dengan menggunakan Indeks Eckel untuk melihat apakah perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang melakukan tindakan *income smoothing* atau perusahaan yang tidak melakukan tindakan *income smoothing*. Indeks Eckel dapat dihitung dengan cara sebagai berikut (Adiwidjaja dan Tundjung, 2019) :

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

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

(2.1)

Keterangan :

CV ΔI : Koefisien variasi untuk perubahan laba

CV ΔS : Koefisien variasi untuk perubahan penjualan

Nilai dari CV ΔI dapat dihitung dengan cara :

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

(2.2)

Keterangan :

Δi : Perubahan laba antara tahun n dengan tahun n-1

ΔI : Rata-rata perubahan laba antara tahun n dengan tahun n-1

n : Jumlah tahun yang diteliti

Nilai dari CV ΔS dapat dihitung dengan cara :

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

(2.3)

Δs : Perubahan penjualan antara tahun n dengan tahun n-1

ΔS : Rata-rata perubahan penjualan antara tahun n dengan tahun n-1

n : Jumlah tahun yang diteliti

Jika hasil perhitungan Indeks Eckel lebih besar atau sama dengan 1 (≥ 1) artinya perusahaan tersebut tidak melakukan praktik *income smoothing*, sedangkan jika hasil perhitungan Indeks Eckel kurang dari 1 (< 1) maka perusahaan tersebut terindikasi melakukan praktik *income smoothing* (Eckel, 1981) dalam Putri dan Budiasih (2018). Variabel yang digunakan dalam penelitian ini merupakan variabel

dummy. Kategori 1 untuk perusahaan yang melakukan *income smoothing* dan kategori 0 untuk perusahaan yang tidak melakukan *income smoothing*.

Menurut Weygandt *et al.* (2019), *net income* adalah jumlah pendapatan yang melebihi beban, yaitu ketika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah *net income*. Kieso *et al.* (2018), menjelaskan bahwa definisi dari *income* adalah mencakup *revenues* dan *gains*. *Revenues* dapat diperoleh dari aktivitas perusahaan seperti penjualan, *fees*, bunga, dividen, dan sewa. Sedangkan, *gains* merupakan item lain yang memenuhi definisi *income* dan mungkin akan timbul atau mungkin tidak akan timbul dalam aktivitas perusahaan. *Net income* merupakan hasil bersih dari kinerja perusahaan selama periode waktu tertentu (Kieso *et al.*, 2018). Menurut Weygandt *et al.* (2019), *net sales* adalah *sales revenue* dikurangi *sales returns and allowances* dan dikurangi *sales discounts*. *Sales revenue* adalah sumber pendapatan utama dalam perusahaan. *Sales return and allowances* adalah pengembalian atas barang yang rusak atau cacat. *Sales discounts* adalah pengurangan yang diberikan oleh perusahaan untuk pembayaran segera atas penjualan secara kredit.

2.5 Firm Size

Firm size merupakan skala yang menunjukkan besar atau kecilnya suatu perusahaan yang dapat diklarifikasikan menurut beberapa cara yaitu dengan total aset, *log size*, nilai saham, dan sebagainya (Pradnyandari dan Astika, 2019). Menurut Djoko BS dan Tahu (2017) pada dasarnya ukuran perusahaan hanya terbagi kedalam tiga kategori yaitu : *large firm* (perusahaan besar), *medium-size* (perusahaan menengah), dan *small firm* (perusahaan kecil). Menurut Undang-undang No.20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah, berdasarkan ukuran nilai kekayaan bersih perusahaan dapat dibagi menjadi tiga kriteria usaha, yaitu sebagai berikut:

- 1) Usaha Mikro
 - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Usaha Kecil
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
 - 3) Usaha Menengah
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 53/POJK.04/2017, skala perusahaan dibagi menjadi dua, yaitu emiten dengan aset skala kecil dan emiten dengan aset skala menengah yang dapat dikategorikan sebagai berikut :

1. Emiten dengan aset skala kecil adalah emiten berbentuk badan hukum yang didirikan di Indonesia yang :
 - a) Memiliki total aset atau istilah lain yang setara, tidak lebih dari Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah) berdasarkan laporan keuangan yang digunakan dalam dokumen pernyataan pendaftaran; dan
 - b) Tidak dikendalikan baik langsung maupun tidak langsung oleh : pengendali dari emiten atau perusahaan publik yang bukan emiten skala kecil atau emiten dengan skala aset menengah; dan/atau perusahaan yang memiliki aset lebih dari Rp250.000.000.000,00 (dua ratus lima puluh milyar rupiah).

2. Emiten dengan aset skala menengah adalah emiten berbentuk badan hukum yang didirikan di Indonesia yang :

- a) Memiliki total aset atau istilah lain yang setara, lebih dari Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah) sampai dengan Rp250.000.000.000,00 (dua ratus lima puluh miliar rupiah) berdasarkan laporan keuangan yang digunakan dalam dokumen pernyataan pendaftaran; dan
- b) Tidak dikendalikan baik langsung maupun tidak langsung oleh : pengendali dari emiten atau perusahaan publik yang bukan emiten skala kecil atau emiten skala menengah; dan/atau perusahaan yang memiliki aset lebih dari Rp250.000.000.000,00 (dua ratus lima puluh miliar rupiah).

Menurut Kustono dalam Adiwidjaja dan Tundjung (2019), bahwa proksi yang paling tepat untuk mengukur *firm size* adalah total aset. *Firm size* dalam penelitian ini dihitung dengan logaritma natural total aset, yaitu sebagai berikut :

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

(2.4)

Keterangan :

$\ln \text{Total Assets}$: logaritma natural dari total aset perusahaan tahun n

Aset merupakan sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk melakukan aktivitas seperti produksi dan penjualan dengan tujuan untuk menghasilkan manfaat ekonomik di masa depan yang diharapkan mengalir ke perusahaan (Kieso *et al.*, 2018).

Kieso *et al.* (2018) menyatakan bahwa aset diklasifikasikan dalam empat jenis, yaitu sebagai berikut :

1. *Intangible Assets*

Aset tak berwujud merupakan aset yang memiliki umur panjang dan tidak memiliki bentuk fisik namun biasanya sangat berharga. Contohnya adalah

goodwill, patents, copyright, dan trademarks atau *trade name* yang memberikan perusahaan hak eksklusif untuk penggunaan jangka waktu tertentu.

2. *Property, Plant, and Equipment*

Properti, pabrik, dan peralatan adalah aset yang memiliki masa manfaat relatif lama yang digunakan perusahaan untuk menjalankan bisnisnya, kategori aset ini biasa disebut aset tetap. Contohnya tanah, bangunan, mesin dan perlengkapan, perlengkapan pengiriman, dan furnitur.

3. *Long-Term Investments*

Investasi jangka panjang yaitu investasi pada saham biasa dan obligasi perusahaan lain yang umumnya dimiliki selama bertahun-tahun, dan aset tidak lancar seperti tanah atau bangunan yang sudah tidak digunakan oleh perusahaan dalam aktivitas operasinya.

4. *Current Assets*

Aset lancar adalah aset yang diharapkan perusahaan untuk dikonversi menjadi uang tunai atau digunakan dalam waktu satu tahun atau siklus operasinya, dipilih mana yang lebih lama. Contohnya piutang, karena perusahaan akan mengubahnya menjadi uang tunai dalam waktu satu tahun, contoh lain yaitu *supplies*, karena perusahaan berharap dapat menggunakannya untuk kegiatan operasi dalam waktu satu tahun.

Menurut PSAK No.16 mengenai Aset Tetap, aset tetap adalah aset berwujud yang dimiliki untuk digunakan dalam produksi atau penyediaan barang atau jasa untuk direntalkan kepada pihak lain atau untuk tujuan administratif, dan diperkirakan untuk digunakan selama lebih dari satu periode. Biaya perolehan aset tetap diakui sebagai aset jika dan hanya jika :

1. Kemungkinan besar entitas akan memperoleh manfaat ekonomi masa depan dari aset tersebut, dan
2. Biaya perolehan dapat diukur secara andal.

Aset tetap yang memenuhi kualifikasi pengakuan sebagai aset diukur pada biaya perolehan. Biaya perolehan tersebut meliputi (PSAK No.16 tentang Aset Tetap) :

1. Harga perolehan, termasuk bea impor dan pajak pembelian yang tidak dapat dikreditkan setelah dikurangi diskon dan potongan lain,
2. Setiap biaya yang dapat diatribusikan secara langsung,
3. Estimasi awal biaya pembongkaran dan pemindahan aset tetap dan restorasi lokasi aset tetap.

Firm size menjadi salah satu pertimbangan investor dalam pengambilan keputusan untuk berinvestasi pada suatu perusahaan (Adriani *et al.*, 2018). Ukuran perusahaan ditentukan berdasarkan nilai total aset suatu perusahaan (Jin dan Machfoedz, 1998) dalam Pradnyandari dan Astika (2019). Semakin banyak total aset yang dimiliki perusahaan maka semakin besar perusahaan tersebut dan sebaliknya (Djoko BS dan Tahu, 2017). Monica dan Sufiyati (2019), mengungkapkan bahwa perusahaan kecil cenderung melakukan perataan laba, karena perusahaan yang berukuran kecil tidak menjadi sorotan oleh pemerintah, investor, analis, dan pihak eksternal lainnya sehingga perusahaan kecil merasa lebih bebas untuk melakukan *income smoothing*. Sedangkan perusahaan besar cenderung tidak melakukan perataan laba, karena perusahaan yang berukuran besar sering menjadi sorotan oleh pemerintah, investor, analis, dan pihak eksternal (Monica dan Sufiyati, 2019). Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa *firm size* berpengaruh signifikan negatif terhadap *income smoothing*, artinya adalah bahwa perusahaan yang memiliki total aset rendah cenderung melakukan *income smoothing* dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki total aset besar, karena perusahaan yang berukuran besar lebih diperhatikan oleh pihak eksternal sehingga peluang manajer untuk melakukan *income smoothing* kecil dan manajer lebih waspada dalam pelaporannya (Mirwan dan Amin, 2020). Ketika manajer perusahaan besar terbukti melakukan perataan laba maka dapat menurunkan nilai perusahaan, karena tidak mencerminkan informasi yang sebenarnya sehingga berdampak pada penilaian kinerja perusahaan (Mirwan dan Amin, 2020). Dari

uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa semakin kecil ukuran perusahaan maka cenderung melakukan *income smoothing* dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki ukuran besar.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Monica dan Sufiyati (2019), menunjukkan bahwa variabel *firm size* yang diproksikan dengan logaritma natural total aset berpengaruh negatif terhadap *income smoothing*. Penelitian yang dilakukan oleh Djoko BS dan Tahu (2017), variabel *firm size* juga berpengaruh negatif terhadap *income smoothing*. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Pradnyandari dan Astika (2019) serta Adiwidjaja dan Tundjung (2019), menyatakan bahwa variabel *firm size* berpengaruh positif terhadap *income smoothing*. Namun penelitian yang dilakukan oleh Mirwan dan Amin (2020), Rosalie *et al.* (2019), Indrawan *et al.* (2018), variabel *firm size* yang diproksikan dengan logaritma natural total aset tidak mempunyai pengaruh terhadap *income smoothing*. Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya, hipotesis alternatif terkait pengaruh *firm size* terhadap *income smoothing* adalah :

Ha₁ : *Firm size* yang diproksikan dengan logaritma natural total aset berpengaruh negatif terhadap *income smoothing*.

2.6 Net Profit Margin (NPM)

Weygandt *et al.* (2019) mendefinisikan *net profit margin (NPM)* adalah rasio yang mengukur seberapa banyak laba bersih yang dihasilkan dari setiap penjualan. *Net profit margin (NPM)* dihitung dengan membagi laba bersih dengan penjualan bersih. *Net profit margin (NPM)* merupakan bagian dari profitabilitas perusahaan yang diukur menggunakan laba bersih terhadap penjualan, dimana laba bersih pada umumnya digunakan investor untuk dasar pengambilan keputusan ekonomi yang berhubungan dengan perusahaan (Mirwan dan Amin, 2020). Adriani *et al.* (2018) mengatakan bahwa *net profit margin* menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan pada suatu tingkat penjualan, sehingga semakin tinggi *net profit margin* menunjukkan semakin tinggi kemampuan perusahaan

mendapatkan laba. *Net profit margin (NPM)* merupakan salah satu indikator penting untuk menilai suatu kinerja perusahaan, *NPM* digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dan mengetahui seberapa efektif perusahaan mengelola sumber daya yang dimiliki (Djoko BS dan Tahu, 2017). *Net profit margin (NPM)* dihitung dengan rumus (Weygandt *et al.*, 2019) :

$$\text{Net Profit Margin (NPM)} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Net Sales}} \quad (2.5)$$

Keterangan :

Net Income : laba bersih setelah pajak (laba tahun berjalan)

Net Sales : jumlah penjualan bersih

Menurut Weygandt *et al.* (2019), *net income* adalah jumlah pendapatan yang melebihi beban, yaitu ketika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah *net income*. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2018), laba tahun berjalan adalah hasil dari pendapatan pada tahun berjalan dikurangi dengan beban pokok penjualan yang akan menghasilkan laba bruto. Laba bruto yang ditambahkan dengan penghasilan lain yang kemudian dikurangi dengan biaya dan beban lain-lain yang akan menghasilkan laba sebelum pajak. Laba sebelum pajak yang dikurangi dengan beban pajak akan menghasilkan laba tahun berjalan dari operasi yang dilanjutkan. Selanjutnya dikurangi dengan kerugian tahun berjalan dari operasi yang dihentikan akan menghasilkan laba tahun berjalan. Menurut Weygandt *et al.* (2019), *net sales* adalah *sales revenue* dikurangi *sales returns and allowances* dan dikurangi *sales discounts*. *Sales revenue* adalah sumber pendapatan utama dalam perusahaan. *Sales return and allowances* adalah pengembalian atas barang yang rusak atau cacat. *Sales discounts* adalah pengurangan yang diberikan oleh perusahaan untuk pembayaran segera atas penjualan secara kredit.

Perusahaan yang memiliki *net profit margin (NPM)* tinggi menunjukkan semakin tinggi kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba (Adriani *et*

al., 2018). Semakin besar nilai *net profit margin*, maka semakin produktif kinerja perusahaan, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan investor untuk menanamkan modal investasi pada perusahaan (Mirwan dan Amin, 2020). Pada saat mengambil keputusan, investor biasanya cenderung memperhatikan laba bersih perusahaan, hal ini mendorong manajer perusahaan untuk melakukan *income smoothing* agar laba yang dihasilkan terlihat lebih stabil (Adriani *et al.*, 2018). Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa semakin besar *net profit margin* artinya semakin efisien perusahaan dalam mengeluarkan biaya-biaya operasionalnya, jadi semakin besar laba bersih yang dihasilkan oleh perusahaan maka perusahaan tersebut cenderung melakukan *income smoothing* (Rosalie *et al.*, 2019).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Djoko BS dan Tahu (2017), menunjukkan variabel *net profit margin (NPM)* berpengaruh positif terhadap *income smoothing*. Penelitian yang dilakukan Mirwan dan Amin (2020) serta Adriani *et al.* (2018), variabel *net profit margin (NPM)* juga berpengaruh positif terhadap *income smoothing*. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Monica dan Sufiyati (2019) serta Rosalie *et al.* (2019), variabel *net profit margin (NPM)* tidak memiliki pengaruh terhadap *income smoothing*. Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis alternatif terkait pengaruh variabel *net profit margin (NPM)* terhadap *income smoothing* adalah :

Ha₂ : *Net profit margin (NPM)* berpengaruh positif terhadap *income smoothing*.

2.7 Return On Assets (ROA)

Return on assets adalah rasio yang mengukur profitabilitas secara keseluruhan, *return on assets* dihitung dengan membagi laba bersih dengan rata-rata total aset (Weygandt *et al.*, 2019). Menurut Putri dan Budiasih (2018), *return on assets (ROA)* adalah komponen dari rasio profitabilitas yang dapat digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba.

Terdapat beberapa rasio untuk mengukur profitabilitas perusahaan menurut Weygandt *et al.* (2019), yaitu:

1. *Profit Margin*

Profit margin adalah rasio yang mengukur seberapa banyak laba bersih yang dihasilkan dari setiap penjualan. *Profit margin* dihitung dengan membagi laba bersih dengan penjualan bersih.

2. *Asset Turnover*

Asset turnover merupakan rasio yang mengukur seberapa efisien perusahaan menggunakan asetnya untuk menghasilkan penjualan. *Asset turnover* dihitung dengan membandingkan penjualan bersih dengan rata-rata total aset perusahaan.

3. *Return on Assets*

Return on assets adalah rasio yang mengukur profitabilitas secara keseluruhan. *Return on assets* dihitung dengan membagi laba bersih dengan rata-rata total aset.

4. *Return on Ordinary Shareholders Equity*

Rasio ini mengukur profitabilitas dari sudut pandang pemegang saham biasa, rasio ini menunjukkan berapa banyak laba bersih yang dihasilkan perusahaan dari setiap mata uang yang diinvestasikan oleh pemegang saham. Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih yang tersedia untuk pemegang saham biasa dengan rata-rata ekuitas pemegang saham biasa, jika perusahaan memiliki saham preferen maka harus dikurangi dividen preferen dari laba bersih.

5. *Earnings per Share*

Earnings per share merupakan rasio yang mengukur laba bersih yang diperoleh dari per lembar saham biasa. Rasio ini dihitung dengan cara membagi laba bersih yang tersedia untuk pemegang saham biasa dengan jumlah rata-rata tertimbang saham biasa yang beredar selama tahun berjalan.

6. *Price-Earnings Ratio*

Price earnings ratio digunakan untuk mengukur rasio harga pasar dari setiap saham biasa terhadap *earnings per share (EPS)*. Rasio ini

menggambarkan penilaian investor atas pendapatan perusahaan dimasa yang akan datang, dihitung dengan cara membandingkan harga pasar per lembar saham dengan *earning per share*.

7. *Payout Ratio*

Payout ratio mengukur presentase pendapatan yang dibagikan dalam bentuk dividen tunai. *Payout ratio* dihitung dengan cara membagi *cash dividends declared on ordinary shares* dengan laba bersih.

Djoko BS dan Tahu (2017) menyatakan bahwa *return on assets (ROA)* merupakan rasio penting untuk menilai sehat atau tidaknya perusahaan, sehingga memengaruhi investor dalam pengambilan keputusan. *Return on assets (ROA)* dihitung dengan rumus (Weygandt *et al.*, 2019) :

$$\text{Return on Assets (ROA)} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Average Total Assets}} \quad (2.6)$$

Keterangan :

Net Income : laba bersih setelah pajak (laba bersih periode berjalan)

Average Total Assets : rata-rata total aset yang dimiliki perusahaan antara tahun dengan tahun n-1

Menurut Weygandt *et al.* (2019), *net income* adalah jumlah pendapatan yang melebihi beban, yaitu ketika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah *net income*. Menurut Kieso *et al.* (2018), aset merupakan sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk melakukan aktivitas seperti produksi dan penjualan dengan tujuan untuk menghasilkan manfaat ekonomik di masa depan yang diharapkan mengalir ke perusahaan. Menurut Weygandt *et al.* (2019), aset diklasifikasikan ke dalam empat jenis yaitu *intangible assets; property, plant, and equipment; long-term investment; dan current assets*. *Intangible assets* merupakan aset yang memiliki umur panjang dan tidak memiliki bentuk fisik namun biasanya sangat berharga. *Property, plant, and equipment* adalah aset yang memiliki masa manfaat relatif lama yang digunakan perusahaan untuk menjalankan bisnisnya, kategori aset

ini biasa disebut aset tetap. *Long-term investment* yaitu investasi pada saham biasa dan obligasi perusahaan lain yang umumnya dimiliki selama bertahun-tahun dan aset tidak lancar. *Current assets* adalah aset yang diharapkan perusahaan untuk dikonversi menjadi uang tunai atau digunakan dalam waktu satu tahun atau siklus operasinya, dipilih mana yang lebih lama.

Perusahaan yang memiliki *return on assets (ROA)* tinggi menunjukkan bahwa fluktuasi kemampuan manajemen dalam menghasilkan laba juga akan semakin tinggi. Oleh sebab itu, perusahaan yang memiliki *return on assets (ROA)* yang tinggi cenderung akan melakukan *income smoothing* agar laba yang dilaporkan tidak berfluktuasi sehingga dapat membuat kepercayaan investor meningkat (Putri dan Budiasih, 2018). Menurut Ladistra dan Sofie (2017), *return on assets (ROA)* yang tinggi mengindikasikan bahwa perusahaan menggunakan aset-asetnya secara efisien dalam menghasilkan laba. Perusahaan dengan profitabilitas tinggi akan lebih leluasa untuk melakukan *income smoothing* dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki profitabilitas rendah, karena manajemen mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba di periode yang akan datang. Perusahaan dengan tingkat *return on assets (ROA)* yang tinggi memiliki kemampuan dalam memperoleh laba di periode yang akan datang sehingga manajemen mampu untuk mempercepat atau menunda laba yang membuat investor tertarik untuk berinvestasi pada perusahaan, sehingga semakin tinggi *return on assets (ROA)* perusahaan cenderung melakukan *income smoothing* (Mirwan dan Amin, 2020).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ladistra dan Sofie (2017), variabel *return on assets (ROA)* berpengaruh positif terhadap *income smoothing*. Penelitian yang dilakukan Putri dan Budiasih (2018), variabel *return on assets (ROA)* juga memiliki pengaruh positif terhadap *income smoothing*. Namun, penelitian Pradnyandari dan Astika (2019), Indrawan *et al.* (2018), variabel *return on assets (ROA)* memiliki pengaruh negatif terhadap *income smoothing*. Sedangkan, pada penelitian Dewi dan Suryanawa (2019), Rosalie *et al.* (2019), menyatakan bahwa variabel *return on assets (ROA)* tidak berpengaruh terhadap *income smoothing*.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat diajukan hipotesis alternatif terkait pengaruh variabel *return on assets (ROA)* terhadap *income smoothing* adalah :

Ha₃ : *Return on assets (ROA)* berpengaruh positif terhadap *income smoothing*.

2.8 Financial Leverage

Leverage menunjukkan seberapa efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan ekuitas untuk mengantisipasi utang, maka *leverage* adalah kemampuan perusahaan untuk membayar semua kewajibannya (Subramanyam, 2014) dalam Indrawan *et al.* (2018). Rasio *leverage* disebut juga dengan istilah rasio solvabilitas. Menurut Weygandt *et al.* (2019), rasio solvabilitas mengukur kemampuan perusahaan untuk bertahan dalam jangka waktu yang panjang. Terdapat dua rasio yang memberikan informasi terkait kemampuan perusahaan dalam membayar hutangnya, yaitu (Weygandt *et al.*, 2019):

1. *Debt to Assets Ratio*

Debt to assets ratio (DTA) adalah rasio yang mengukur presentase seberapa banyak aset perusahaan yang dibiayai oleh utang. Rasio ini dihitung dengan cara membagi total liabilitas dengan total aset.

2. *Time Interest Earned*

Time interest earned adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar bunga pada saat jatuh tempo. *Time interest earned* dihitung dengan membandingkan laba bersih, beban bunga, dan beban pajak penghasilan dengan beban bunga.

Selain menggunakan dua rasio tersebut, *financial leverage* juga dapat diukur menggunakan *debt to equity ratio (DER)*. Menurut Adiwidjaja dan Tundjung (2019), *debt to equity ratio* adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk membiayai kewajiban utangnya menggunakan modal perusahaan. *Debt to equity ratio* dihitung dengan membagi total liabilitas dengan total ekuitas.

Menurut Gitman dan Zutter (2015) terdapat tiga jenis *leverage*, yaitu sebagai berikut :

a. *Operating Leverage*

Merupakan pemakaian biaya tetap operasional perusahaan untuk menaikkan perubahan penjualan pada pendapatan perusahaan sebelum bunga dan pajak.

b. *Financial Leverage*

Merupakan pemakaian biaya tetap operasional perusahaan untuk menaikkan penjualan pada pendapatan perusahaan sebelum bunga dan pajak terhadap *earnings per share*.

c. *Total Leverage*

Merupakan pemakaian biaya tetap operasional dari *operating* dan *financial*, untuk menaikkan penjualan pada *earnings per share*.

Penelitian ini mengacu kepada *financial leverage*, *financial leverage* adalah semua kewajiban keuangan perusahaan yang belum dibayarkan kepada pihak lain, dimana utang ini merupakan sumber keuangan atau modal dari kreditur (Putri dan Budiasih, 2018). *Financial leverage* menunjukkan sejauh mana aset perusahaan telah dibiayai oleh penggunaan utang (Pradnyandari dan Astika, 2019). *Financial leverage* pada penelitian ini diproksikan dengan *debt to total assets (DTA)*, *DTA* dihitung dengan membandingkan total liabilitas dengan total aset yang dimiliki perusahaan. *Debt to total assets (DTA)* dapat dirumuskan sebagai berikut (Weygandt *et al.*, 2019):

$$\text{Debt to Total Assets (DTA)} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Assets}}$$

(2.7)

Total Liabilities : total liabilitas atau kewajiban yang dimiliki perusahaan pada tahun n

Total Assets : total aset yang dimiliki perusahaan pada tahun n

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2020), aset adalah sumber daya yang dikendalikan oleh entitas sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan dari mana manfaat ekonomik masa depan diharapkan mengalir ke entitas. Entitas

mengklasifikasikan aset sebagai aset lancar apabila (Ikatan Akuntan Indonesia, 2020) :

- a. Entitas memperkirakan akan merealisasikan aset, atau memiliki intensi untuk menjual atau menggunakannya, dalam siklus operasi normal entitas;
- b. Entitas menguasai aset untuk tujuan diperdagangkan;
- c. Entitas memperkirakan akan merealisasikan aset dalam jangka waktu dua belas bulan setelah tanggal pelaporan; atau
- d. Aset merupakan kas atau setara kas, kecuali aset tersebut dibatasi pertukaran atau penggunaannya untuk menyelesaikan liabilitas sekurang-kurangnya dua belas bulan setelah tanggal pelaporan.

Entitas mengklasifikasikan seluruh aset lainnya sebagai aset tidak lancar. Jika siklus operasi normal entitas tidak dapat diidentifikasi secara jelas, maka durasi siklus operasi diasumsikan dua belas bulan (Ikatan Akuntan Indonesia, 2020).

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2020), liabilitas adalah kewajiban kini entitas yang timbul dari peristiwa masa lalu, yang penyelesaiannya diharapkan mengakibatkan arus keluar dari sumber daya entitas yang mengandung manfaat ekonomik. Entitas mengklasifikasikan liabilitas sebagai liabilitas jangka pendek apabila (Ikatan Akuntan Indonesia, 2020) :

- a. Entitas memperkirakan akan menyelesaikan liabilitas tersebut dalam siklus operasi normal;
- b. Entitas memiliki liabilitas tersebut terutama untuk tujuan diperdagangkan;
- c. Liabilitas tersebut jatuh tempo untuk diselesaikan dalam jangka waktu dua belas bulan setelah tanggal pelaporan; atau
- d. Entitas tidak memiliki hak tanpa syarat untuk menanggguhkan penyelesaian liabilitas selama sekurang-kurangnya dua belas bulan setelah tanggal pelaporan.

Entitas mengklasifikasikan seluruh liabilitas lainnya sebagai liabilitas jangka panjang (Ikatan Akuntan Indonesia, 2020).

Menurut Kieso *et al.* (2018), terdapat beberapa contoh dari utang jangka pendek seperti *accounts payable*, *notes payable*, *current maturities of long-term debt*, *short-term obligations expected to be refinanced*, *dividends payable*, *customer advances and deposits*, *unearned revenues*, *sales and value-added taxes payable*, *income taxes payable*, dan *employee-related liabilities*. *Accounts payable* adalah utang yang muncul akibat adanya penerimaan barang atau jasa secara kredit. *Notes payable* adalah perjanjian tertulis untuk membayar sejumlah uang pada tanggal yang ditentukan. *Current maturities of long term debt* adalah bagian dari *bonds payable*, *mortgage payable*, dan utang jangka panjang lainnya yang jatuh tempo pada tahun berjalan. *Short-term obligations expected to be refinanced* adalah bagian dari obligasi yang diekspektasikan akan dibiayai kembali. *Dividends payable* adalah jumlah yang terutang oleh perusahaan kepada pemegang saham sebagai hasil otorisasi dewan direksi. *Customer advance and deposits* adalah penerimaan deposit dari pelanggan untuk menjamin kinerja kontrak. *Unearned revenues* adalah utang yang timbul akibat perusahaan telah menerima pembayaran terlebih dahulu sebelum melakukan kewajibannya. *Sales and value-added taxes payable* adalah utang pajak yang timbul akibat transaksi penjualan. *Income taxes payable* adalah utang pajak atas penghasilan yang didapatkan oleh perusahaan. *Employee related liabilities* adalah jumlah yang terutang kepada karyawan atas gaji atau upah pada akhir periode akuntansi.

Kieso *et al.* (2018) menjelaskan bahwa utang jangka panjang terdiri dari beberapa contoh seperti *bonds payable*, *long-term notes payable*, *mortgages payable*, *pension liabilities*, dan *lease liabilities*. *Bonds payable* adalah utang wesel yang memiliki bunga. *Long-term notes payable* adalah utang wesel yang memiliki jangka waktu pelunasan lebih dari satu tahun. *Mortgages payable* adalah utang jangka panjang yang dijamin terhadap *real estate*. *Pension liabilities* adalah kewajiban yang timbul akibat dari aturan dimana pemberi kerja memberikan manfaat (pembayaran) kepada pensiunan karyawan untuk jasa yang mereka berikan selama bekerja. *Lease liability* adalah kewajiban yang timbul akibat perjanjian kontrak antara pemberi sewa (*lessor*) dengan penyewa (*lessee*).

Kieso *et al.* (2018) menjelaskan bahwa obligasi memiliki beberapa jenis, diantaranya adalah :

- a) *Secured bonds* merupakan obligasi yang dijamin dengan janji semacam agunan, seperti *mortgage bonds* yang dijamin dengan klaim atas real estat.
- b) *Unsecured bonds* merupakan obligasi yang tidak dijamin dengan janji semacam agunan, seperti *debenture bond* yang tidak aman dan berisiko sehingga memiliki tingkat bunga yang tinggi.
- c) *Callabel bonds* merupakan obligasi yang dapat dibeli kembali pada jumlah yang ditentukan sebelum jatuh tempo.
- d) *Convertible bonds* merupakan obligasi yang dapat dikonversi menjadi saham biasa dalam waktu tertentu setelah penerbitan.

Berikut adalah jurnal saat melakukan perhitungan nilai sekarang atas penjualan obligasi pada *par value* (Kieso *et al.*, 2018) :

Issue Bonds :

Cash	xxx
Bonds Payable	xxx

Accrued Interest Expense :

Interest Expense	xxx
Interest Payable	xxx

Record the First Interest Payment :

Interest Payable	xxx
Cash	xxx

Debt to total assets (DTA) menunjukkan tingkat *leverage* perusahaan. *DTA* mengindikasikan kemampuan perusahaan untuk menghindari kerugian tanpa mengganggu kepentingan kreditor, semakin tinggi rasio *debt to total asset (DTA)* menunjukkan semakin besar risiko perusahaan tidak dapat membayar utang yang jatuh tempo (Weygandt *et al.*, 2019). Indikasi perusahaan melakukan perataan laba

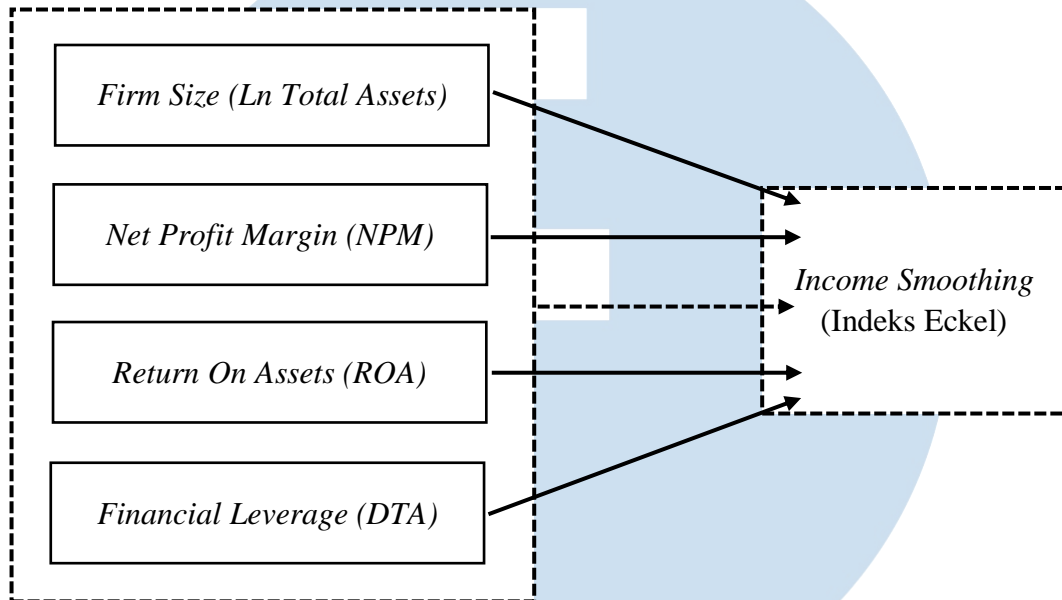
untuk menghindari pelanggaran perjanjian utang dapat dilihat dari kemampuan perusahaan dalam melunasi utangnya dengan menggunakan aset yang dimiliki (Pradnyandari dan Astika, 2019). Perusahaan yang memiliki tingkat *leverage* yang tinggi di indikasikan melakukan praktik *income smoothing* karena perusahaan terancam *default* sehingga manajemen melakukan kebijakan yang meningkatkan pendapatan perusahaan (Djoko BS dan Tahu, 2017). Suatu perusahaan membutuhkan pinjaman dari pihak luar karena perusahaan tidak selalu mampu menjalankan bisnisnya dengan modalnya sendiri. Perusahaan yang ingin melakukan pinjaman harus meyakinkan kreditur bahwa perusahaan mampu membayar kewajibannya, salah satu cara manajemen yaitu dengan melakukan tindakan *income smoothing* (Putri dan Budiasih, 2018). Jadi, semakin besar rasio *leverage* perusahaan maka manajemen cenderung melakukan tindakan *income smoothing* yang bertujuan untuk terhindar dari perjanjian hutang, hal ini sesuai dengan *debt covenant hypothesis* dalam teori akuntansi positif (Djoko BS dan Tahu, 2017).

Hasil penelitian yang dilakukan Pradnyandari dan Astika (2019), menunjukkan bahwa *financial leverage* yang diproksikan dengan *debt to total assets (DTA)* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *income smoothing*. Penelitian yang dilakukan oleh Putri dan Budiasih (2018) menunjukkan bahwa *debt to total assets (DTA)* juga berpengaruh positif terhadap *income smoothing*. Namun, penelitian yang dilakukan oleh Djoko BS dan Tahu (2017), Indrawan *et al.* (2018), menyatakan bahwa *debt to total assets (DTA)* berpengaruh negatif signifikan terhadap praktik *income smoothing*. Sedangkan, hasil penelitian Adriani *et al.* (2018), Adiwidjaja dan Tundjung (2019), menunjukkan bahwa *DTA* tidak memiliki pengaruh terhadap *income smoothing*. Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis alternatif terkait *financial leverage* yang diproksikan dengan *debt to total assets (DTA)* terhadap *income smoothing* adalah :

Ha₄ : *Financial leverage* yang diproksikan dengan *debt to total assets (DTA)* berpengaruh positif terhadap *income smoothing*.

2.9 Model Penelitian

Berikut adalah model penelitian yang digunakan pada penelitian ini :



Gambar 2.1 Model Penelitian