

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

Penelitian tentang “Pengaruh Pajak Penghasilan, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap *Earnings Management*” membutuhkan kajian teori sebagai berikut:

2.1.1. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Hendriksen dan Breda (1992) dalam Yuliani (2013) menggambarkan bahwa hubungan keagenan merupakan kontrak antara manajemen (*agent*) dan pemilik (*principal*). *Agent* menutup kontrak untuk melakukan suatu hal tertentu bagi *principal*, begitu juga *principal* menutup kontrak untuk memberi imbalan kepada *agent*. *Agency theory* memiliki asumsi bahwa masing-masing individu semata-mata termotivasi oleh kepentingan dirinya sendiri, sehingga menimbulkan konflik kepentingan antara *agent* dan *principal*. Pihak *principal* termotivasi mengadakan kontrak untuk mensejahterakan dirinya dengan profitabilitas yang selalu meningkat, sedangkan *agent* termotivasi untuk memaksimalkan pemenuhan kebutuhan ekonomi dan psikologisnya, antara lain dalam hal memperoleh investasi, pinjaman, maupun kontrak kompensasi (Hendriksen dan Brada, 1992) dalam Yuliani (2013).

Principal tidak memiliki informasi yang cukup terhadap kinerja *agent*, sedangkan *agent* memiliki lebih banyak informasi mengenai kapasitas diri, lingkungan kerja, dan perusahaan secara keseluruhan. Hal inilah yang mengakibatkan adanya ketidakseimbangan informasi yang dimiliki oleh *principal* dan *agent*. Ketidakseimbangan informasi inilah yang disebut dengan asimetri informasi. Terdapat dua tipe asimetri informasi menurut Hendriksen dan Brada (2005) dalam Yuliani 2013 yaitu :

1. *Moral Hazard*

Moral hazard merupakan keadaan dimana tindakan manajer mungkin berbeda dari tindakan yang lebih disukai pemilik, entah karena manajer mempunyai tingkat preferensi yang berbeda, atau karena manajer sengaja untuk melalaikan tugasnya.

2. *Adverse Selection*

Adverse selection merupakan keadaan dimana salah satu pihak dalam perusahaan memiliki informasi yang lebih daripada pihak lainnya, yaitu *agent* memiliki informasi yang lebih atas *principal*.

Eisenhardt (1989) dalam Yuliani (2013) menyatakan bahwa teori keagenan menggunakan tiga asumsi sifat manusia, yaitu (1) manusia pada umumnya mementingkan diri sendiri (*self interest*), (2) manusia memiliki daya pikir terbatas mengenai persepsi masa mendatang (*bounded rationality*), dan (3) manusia selalu menghindari resiko (*risk averse*). Berdasarkan asumsi

sifat dasar manusia tersebut, manajer sebagai manusia akan bertindak *opportunistic*, yaitu mengutamakan kepentingan pribadinya.

2.1.2. Teori Akuntansi Positif (*Positive Accounting Theory*)

Perilaku manajemen laba dapat dijelaskan melalui teori akuntansi positif atau *Positive Accounting Theory* (PAT). Teori akuntansi positif menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen dalam memilih prosedur akuntansi yang optimal dan mempunyai tujuan tertentu. Menurut teori akuntansi positif, prosedur akuntansi yang digunakan oleh perusahaan tidak harus sama dengan yang lainnya, namun perusahaan diberi kebebasan untuk memilih salah satu alternatif prosedur yang tersedia untuk meminimumkan biaya kontrak dan memaksimalkan nilai perusahaan (Yuliani, 2013).

Tiga hipotesis teori akuntansi positif yang dapat dijadikan dasar pemahaman tindakan manajemen laba yang dirumuskan oleh Watts dan Zimmerman (1986), Sulistyanto (2008) dalam Yuliani (2013), yaitu :

1. *Bonus Plan Hypothesis*

Bonus plan hypothesis menyatakan bahwa manajer akan cenderung memilih dan menggunakan metode-metode akuntansi yang akan membuat laba yang dilaporkannya menjadi lebih tinggi. Konsep ini membahas bahwa bonus yang dijanjikan pemilik kepada manajer perusahaan tidak hanya memotivasi manajer untuk bekerja dengan lebih baik, tetapi juga memotivasi manajer untuk melakukan kecurangan manajerial. Agar selalu

bisa mencapai tingkat kinerja yang memberikan bonus, manajer memperlakukan besar kecilnya angka-angka akuntansi dalam laporan keuangan, sehingga bonus itu selalu didapatnya setiap tahun.

2. *Debt (Equity) Hypothesis*

Hipotesis ini menyatakan bahwa semakin dekat suatu perusahaan kepada waktu pelanggaran perjanjian utang, maka para manajer akan cenderung untuk memilih metode akuntansi yang dapat memindahkan laba periode mendatang ke periode berjalan dengan harapan dapat mengurangi kemungkinan perusahaan mengalami pelanggaran kontrak utang. Pada perusahaan yang mempunyai *debt to equity* tinggi, manajer perusahaan cenderung menggunakan metode akuntansi yang dapat meningkatkan pendapatan atau laba. Perusahaan dengan rasio *debt to equity* tinggi akan mengalami kesulitan dalam memperoleh dana tambahan dari pihak kreditur, bahkan perusahaan terancam melanggar perjanjian utang.

3. *Political Cost Hypothesis*

Hipotesis ini menyatakan bahwa perusahaan-perusahaan dengan skala besar dan industri strategis cenderung untuk menurunkan laba, dengan alasan masalah pelanggaran regulasi pemerintah. Salah satu regulasi yang dikeluarkan pemerintah berkaitan dengan dunia perpajakan. Undang-undang mengatur jumlah pajak yang akan ditarik dari perusahaan berdasarkan laba yang diperoleh perusahaan selama periode tertentu. Dengan kata lain, besar kecilnya pajak yang akan ditarik oleh pemerintah

sangat tergantung pada besar kecilnya laba yang dicapai perusahaan. Kondisi inilah yang merangsang manajer untuk mengelola dan mengatur labanya dalam jumlah tertentu agar pajak yang harus dibayarkan menjadi tidak terlalu tinggi.

2.2. Manajemen laba (*Earnings Management*)

2.2.1. Pengertian Manajemen laba (*Earnings Management*)

Menurut Sugiri (1998) dalam Yuliani (2013), menyatakan bahwa *earning management* dibagi ke dalam dua definisi, yaitu :

1. Definisi sempit

Earnings management dalam hal ini hanya berkaitan dengan pemilihan metode akuntansi. *Earnings management* dalam arti sempit didefinisikan sebagai perilaku manajer untuk “bermain” dengan komponen *discretionary accrual* dalam menentukan besarnya *earnings*.

2. Definisi luas

Earnings management merupakan tindakan manajer untuk meningkatkan atau mengurangi laba yang dilaporkan saat ini atas suatu unit, dimana manajer bertanggungjawab, tanpa mengakibatkan peningkatan atau menurunkan profitabilitas ekonomis jangka panjang unit tersebut.

2.2.2. Motivasi Manajemen Laba (*Earnings Management*)

Menurut Scott (2000:377) dalam Yuliani (2013), berpendapat bahwa ada beberapa motivasi terjadinya manajemen laba, yaitu :

1. Motivasi Bonus (*Bonus Purposes*)

Manajer akan berusaha mengatur laba bersih yang dilaporkan dengan tujuan memaksimalkan jumlah bonus yang akan didapatkannya.

2. Motivasi Politik (*Political Motivation*)

Perusahaan besar biasanya menurunkan labanya guna mengurangi biaya politik dan pengawasan dari pemerintah, memperoleh kemudahan dan fasilitas dari pemerintah.

3. Motivasi Pajak (*Taxation Motivation*)

Motivasi pajak merupakan salah satu alasan utama mengapa manajer melakukan manajemen laba, yaitu dengan mengurangi laba bersih. Manajemen laba dilakukan oleh manajer guna meminimalisir pembayaran pajaknya.

4. Motivasi Pergantian CEO (*Chief Executive Officer*)

CEO yang mendekati akhir masa jabatannya akan meningkatkan bonusnya dengan melakukan *income maximization*.

5. Motivasi Penawaran Saham Perdana (*Initial Public Offering (IPO)*)

Perusahaan yang baru pertama kali menawarkan sahamnya di pasar modal belum mempunyai harga pasar, sehingga memiliki masalah bagaimana menetapkan nilai saham yang akan ditawarkan. Manajemen

melakukan tindakan manajemen laba untuk memperoleh harga yang lebih tinggi atas sahamnya dengan harapan dapat memberikan sinyal positif kepada investor.

6. Motivasi Kontraktual Lainnya (*Other Contractual Motivation*)

Manajer akan menaikkan laba bersih untuk mengurangi kemungkinan perusahaan mengalami kesalahan teknik. Motivasi kontrak ini biasanya berhubungan dengan kontrak jangka panjang.

2.2.3. Pola Manajemen Laba (*Earnings Management*)

Menurut Scott (2000) dalam Desmiyawati (2009), menyatakan bahwa pola manajemen laba dapat dilakukan dengan beberapa cara yaitu:

1. *Taking a Bath*

Pola ini dilakukan apabila terjadi suatu keadaan yang tidak menguntungkan bagi perusahaan dan tidak bisa dihindari pada periode berjalan. Pola ini dilakukan oleh manajer dengan cara menggeser biaya *discretionary accrual* periode mendatang ke periode kini atau menggeser pendapatan akrual diskresioner periode kini ke periode mendatang.

2. *Income Minimization*

Pola ini dilakukan pada saat perusahaan memperoleh tingkat profitabilitas yang tinggi dengan tujuan agar tidak mendapat perhatian secara politis. Hal ini dimaksudkan untuk keperluan pertimbangan pajak (meminimumkan kewajiban pajak perusahaan), pertimbangan peraturan

perpajakan yang berlaku (misal dalam hal perusahaan memperoleh proteksi impor, mengurangi denda akibat pelanggaran).

3. Income Maximization

Pola ini dilakukan oleh manajer untuk memaksimalkan laba dengan tujuan untuk memperoleh bonus yang lebih besar, menciptakan kinerja yang baik sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan.

4. Income Smoothing

Pola ini sering dilakukan dengan tujuan untuk mengurangi fluktuasi laba yang terlalu tinggi sehingga dengan adanya pola perataan laba akan mengimplikasikan suatu aliran laba yang stabil dan merata.

2.2.4. Discretionary Accrual (Akrual Diskresioner)

Scoot (1997) dalam Azlina (2010), menjelaskan pengertian akrual diskresioner (kebijakan akuntansi akrual) adalah suatu cara untuk mengurangi pelaporan laba yang sulit dideteksi melalui manipulasi kebijakan akuntansi yang berkaitan dengan akrual, misalnya dengan cara menaikkan biaya amortisasi dan depresiasi, mencatat kewajiban yang besar atas jaminan produk (garansi), kotinjensi dan potongan harga, dan mencatat persediaan yang sudah usang. Akrual adalah semua kejadian yang bersifat operasional pada satu tahun yang berpengaruh pada arus kas. Perubahan piutang dan hutang merupakan akrual, juga perubahan persediaan.

2.3. Pajak

2.3.1. Pajak Penghasilan

Mardiasmo (2011:23) menyatakan bahwa pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan Negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Pajak penghasilan merupakan salah satu sektor pajak yang paling besar menyumbang penerimaan pajak (Wijaya dan Martani, 2013). Undang-undang Pajak Penghasilan (PPh) mengatur pengenaan pajak penghasilan terhadap subjek pajak berkenaan dengan penghasilan yang diterima atau diperolehnya dalam tahun pajak. Subjek pajak tersebut dikenai pajak apabila menerima atau memperoleh penghasilan. Subjek pajak yang menerima atau memperoleh penghasilan, dalam Undang-undang PPh disebut wajib pajak. Wajib pajak dikenai pajak penghasilan yang diterima atau diperolehnya selama satu tahun pajak atau dapat pula dikenai pajak untuk penghasilan dalam bagian tahun pajak apabila kewajiban pajak subjektifnya dimulai atau berakhir dalam tahun pajak (Mardiasmo, 2011:155).

Beban pajak penghasilan merupakan jumlah agregat pajak kini (*current tax*) dan pajak tangguhan (*deferred tax*) yang diperhitungkan dalam menentukan laba/ rugi pada suatu periode (PSAK No. 46. Paragraf 08) dalam Hidayani (2013). Pajak kini adalah jumlah pajak penghasilan terutang atas

penghasilan kena pajak pada satu periode, sedangkan pajak tangguhan adalah jumlah pajak penghasilan terutang untuk periode mendatang sebagai akibat adanya perbedaan temporer kena pajak (Hidayani, 2013).

Menurut PSAK No. 46 dalam Widyaningsih dan Purnamawati (2012), berpendapat bahwa pajak tangguhan adalah jumlah pajak penghasilan untuk periode mendatang sebagai akibat dari perbedaan temporer yang boleh dikurangkan dan sisa kompensasi kerugian. Pajak tangguhan timbul dari adanya perbedaan yang terjadi antara laporan keuangan fiskal dan laporan keuangan komersial. Perhitungan laba fiskal yang didasarkan pada Undang-undang pajak memberikan batasan yang lebih ketat dalam pengukuran akrual dibandingkan standar akuntansi sehingga semakin besar perbedaan antara laba fiskal dan laba komersial menunjukkan semakin besarnya diskresi manajemen.

2.4. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar dan kecilnya perusahaan dengan berbagai cara, antara lain: total aktiva, *log size*, nilai pasar saham dan lain-lain. Perusahaan yang berukuran besar lebih diminati oleh para analis dan broker, dimana laporan keuangan yang dipublikasikan lebih bersifat transparan sehingga memperkecil timbulnya asimetri informasi yang dapat mendukung timbulnya manajemen laba (Azlina, 2010).

Ukuran perusahaan dalam penelitian ini merupakan cerminan besar kecilnya perusahaan yang nampak dalam nilai total aset perusahaan. Perusahaan yang berukuran besar merupakan perusahaan yang memiliki tingkat penjualan lebih besar, tingkat kestabilan perusahaan lebih tinggi dan melibatkan lebih banyak pihak. Karena pengambilan keputusan yang dilakukan perusahaan besar berpengaruh terhadap publik, sehingga masyarakat lebih mengenal perusahaan besar dibandingkan dengan perusahaan kecil. Perusahaan besar memiliki aktivitas operasional yang lebih kompleks dibandingkan perusahaan kecil, sehingga lebih memungkinkan untuk melakukan tindakan *earnings management*. Zeptian dan Rohman (2013).

Dari uraian pendapat tentang perusahaan besar yang mempengaruhi tindakan *earnings management* tersebut, maka secara garis besar ukuran perusahaan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi tindakan *earnings management*.

2.5. Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba (*profit*) dimana pengukurannya berhubungan dengan volume penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa kinerja perusahaan baik dan pengawasan berjalan dengan baik, sedangkan dengan tingkat profitabilitas yang rendah menunjukkan bahwa kinerja

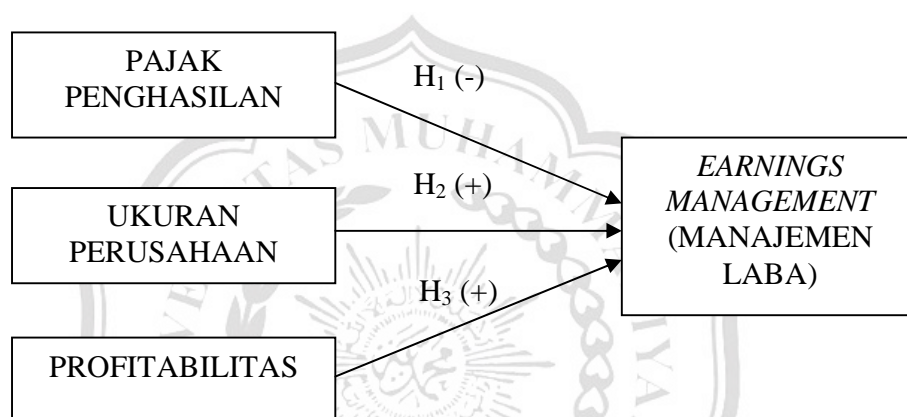
perusahaan kurang baik, dan manajemen tampak buruk dimata *principal* (Indri, 2011 dalam Widyaningsih dan Purnamawati, 2012).

Profitabilitas diproksikan dengan *Return On Asset* (ROA). Penelitian ini menggunakan proksi *Return On Assets* (ROA) karena ROA mampu merefleksikan keuntungan bisnis dan mewakili efektifitas perusahaan yang mencerminkan kinerja manajemen dalam memanfaatkan total aset untuk menghasilkan laba yang diinginkan oleh perusahaan (Widyaningsih dan Purnamawati, 2012).

Return On Assets (ROA) diperoleh dari laba bersih dibagi dengan total aktiva. *Return On Assets* (ROA) merupakan ukuran penting untuk menilai sehat atau tidaknya perusahaan, yang mempengaruhi investor untuk membuat keputusan. Perusahaan yang memiliki ROA yang lebih tinggi cenderung melakukan perataan laba yang merupakan bagian dari *earnings management*, dibandingkan dengan perusahaan yang lebih rendah karena manajemen tahu akan kemampuan untuk mendapatkan laba ada masa mendatang sehingga memudahkan dalam menunda atau mempercepat laba (Assih dkk., 2000) dalam Budiasih (2009).

2.6. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya dan landasan teori serta permasalahan yang dikemukakan, gambar berikut ini menunjukkan kerangka pemikiran teoritis yang dituangkan dalam model penelitian yang menunjukkan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen sebagai berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.7. Pengembangan Hipotesis.

2.7.1. Pengaruh Pajak Penghasilan terhadap *Earnings Management*

Penelitian yang dilakukan oleh Dewi dan Ulupui (2014), menyatakan bahwa pajak penghasilan mempunyai pengaruh negatif terhadap tindakan *earnings management*. Hasil tersebut menunjukkan bahwa peningkatan pajak penghasilan akan menurunkan praktik manajemen laba, hal tersebut dikarenakan pajak secara umum memiliki aturan akuntansi tersendiri dalam

menghitung pendapatan kena pajak dari adanya peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Penelitian yang dilakukan oleh Wenni (2009) dalam Dewi dan Ulupui (2014), yang menyatakan hal yang sama bahwa pajak penghasilan berpengaruh negatif terhadap manajemen laba. Hasil tersebut menunjukkan memang adanya tindakan manajemen laba pada perusahaan sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di BEI, namun pajak bukan menjadi suatu pertimbangan perusahaan dalam melakukan tindakan *earnings management*.

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis pertama yang diajukan adalah sebagai berikut :

H : Pajak Penghasilan mempunyai pengaruh negatif signifikan terhadap *earnings management*.

2.7.2. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap *Earnings Management*

Sebagian besar peneliti menggunakan ukuran perusahaan sebagai proksi sensitivitas politis dan perilaku manajer dalam melaporkan kinerja keuangannya (Pacecca, 1995) dalam Handayani dan Rachadi (2009).

Penelitian yang dilakukan oleh Dewi dan Ulupui (2014) menyatakan ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba. Hal ini berarti, ukuran perusahaan dapat memotivasi pihak manajemen untuk melakukan manajemen laba. Semakin besar ukuran perusahaan maka akan

semakin besar peluang perusahaan memperoleh laba dari aktivitasnya. Hasil ini menunjukkan bahwa peningkatan ukuran perusahaan akan meningkatkan tindakan *earnings management*.

Penelitian yang dilakukan oleh Zeptian dan Rohman (2013), menemukan hasil yang sama bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap manajemen laba. Hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan yang berukuran besar akan menanggung biaya politik yang besar sehingga perusahaan mempunyai motivasi untuk melakukan manajemen laba dengan melakukan perataan laba guna menurunkan biaya politiknya (Sulistyanto, 2008) dalam Zeptian dan Rohman (2013). Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Desmiyawati, dkk. 2009), Agusti dan Pramesti (2009), menunjukkan hal yang sama bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap tindakan manajemen laba.

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis kedua yang diajukan adalah sebagai berikut :

H : Ukuran Perusahaan mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap *earnings management*.

2.7.3. Pengaruh Profitabilitas terhadap *Earnings Management*

Return On Asset (ROA) digunakan untuk mengukur efektifitas perusahaan di dalam menghasilkan keuntungan (*return*) bagi perusahaan

dengan memanfaatkan aktiva yang dimilikinya. Penelitian yang dilakukan oleh Widyaningsih dan Purnamawati (2012), menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap *earnings management*. Hal ini menunjukkan bahwa pada saat perusahaan mengalami profitabilitas yang meningkat maka peluang untuk melakukan tindakan *earnings management* juga akan meningkat terkait dengan bonus manajer, sehingga diperlukan pengawasan dan pengauditan terhadap laporan keuangan perusahaan tersebut untuk meminimalisir terjadinya manipulasi atau kecurangan laporan keuangan.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Budiasih (2009), membuktikan hasil yang sama bahwa profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap perataan laba yang merupakan bagian dari *earnings management*. Mc. Nichols (Dewi Utari, 2007) dalam Widyaningsih dan Purnamawati (2012), menyatakan bahwa variabel profitabilitas memiliki hubungan positif dengan manajemen laba, dimana semakin tinggi tingkat profitabilitas, maka akan semakin tinggi kemungkinan perusahaan melakukan tindakan *earnings management*.

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis kedua yang diajukan adalah sebagai berikut :

H₃ : Profitabilitas mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap *earnings management*.