

BAB II

TELAAH PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Agency Theory

Teori keagenan berkaitan erat dengan fenomena penghindaran pajak karena menjelaskan korelasi kerja antara pemilik kepentingan dan pihak manajemen dalam rangka mencapai sasaran perusahaan, terutama yang berorientasi pada perolehan laba. Dalam hubungan tersebut, pemilik dan manajer dapat saling bekerja sama, namun pada saat yang sama berpotensi memiliki perbedaan kepentingan yang memengaruhi proses pengambilan keputusan perusahaan (Putra & Kurniaty, 2024).

Secara umum, teori keagenan menitikberatkan pada hubungan kerja sama yang ditandai oleh adanya eksternalitas dan asimetri informasi. Untuk memahami konsep eksternalitas, dapat dicontohkan hubungan antara dua individu, yaitu prinsipal dan agen. Agen bertindak sebagai pengambil keputusan yang tidak hanya memengaruhi kesejahteraannya sendiri, tetapi juga berdampak pada kesejahteraan pihak lain, yakni prinsipal. Keputusan atau tindakan agen tersebut dapat menimbulkan efek eksternal, baik positif maupun negatif, yang memengaruhi hasil yang diterima oleh prinsipal. Salah satu contoh umum adalah ketika prinsipal menyerahkan pengelolaan suatu aktivitas kepada agen, sementara agen menentukan tingkat dan jenis usaha yang dilakukan. Dalam kondisi tersebut, prinsipal biasanya memberikan kompensasi atau insentif tertentu sebagai imbalan atas keputusan, tindakan, atau upaya yang dilakukan oleh agen (Bamberg & Spremann, 2012). Namun demikian, salah satu karakteristik utama dalam teori keagenan adalah keterbatasan prinsipal dalam mengamati tindakan agen secara menyeluruh. Kondisi

ini menimbulkan asimetri informasi, di mana keputusan dan tindakan agen tidak dapat sepenuhnya diketahui oleh prinsipal, sehingga sulit untuk dituangkan secara sederhana dalam bentuk kesepakatan yang secara langsung mengaitkan tindakan agen dengan imbalan yang diterima (Bamberg & Spremann, 2012).

Efek eksternal dan asimetri informasi merupakan karakteristik yang umum dijumpai dalam berbagai bentuk kerja sama ekonomi. Kondisi ini dapat ditemukan dalam beragam hubungan penting, seperti antara pemberi kerja dan karyawan, pemegang saham dan manajer, maupun antara pasien dan tenaga medis. Dari sudut pandang metodologis, hubungan antara prinsipal dan agen berkaitan erat dengan isu pembagian risiko, keberadaan upaya tersembunyi, mekanisme pemantauan, karakteristik tersembunyi, serta proses penyaringan dan seleksi diri (Bamberg & Spremann, 2012).

Dalam perspektif teori keagenan, pemegang saham atau pihak berkepentingan bertindak sebagai prinsipal, sementara manajemen perusahaan berfungsi sebagai agen. Prinsipal mendelegasikan wewenang untuk mengelola dan menjalankan operasional perusahaan kepada agen agar seluruh aktivitas operasional dijalankan selaras dengan kepentingan pemilik. Teori keagenan menggambarkan adanya hubungan kontraktual yang mengikat agen sebagai pelaksana kegiatan operasional dan prinsipal sebagai pemilik perusahaan dalam suatu kesepakatan kerja sama (A. A. Putri & Lawita, 2019, sebagaimana dikutip dalam Putra & Kurniaty, 2024).

Interaksi antara pihak pemilik dan pengelola perusahaan terbentuk melalui suatu perikatan kontraktual yang dikenal sebagai hubungan keagenan. Hubungan

ini muncul ketika pemilik perusahaan menyerahkan sebagian wewenang pengelolaan kepada manajemen untuk melaksanakan fungsi operasional dan pengambilan keputusan atas nama perusahaan (Dayanara dkk., 2019). Dalam pelaksanaannya, hubungan keagenan kerap dihadapkan pada permasalahan asimetri informasi, yaitu situasi ketika manajemen mempunyai penguasaan akses terhadap informasi yang lebih luas daripada pemilik perusahaan. Ketimpangan informasi tersebut dapat memicu perilaku oportunistik dari pihak manajer yang berorientasi pada kepentingan pribadi, sehingga berpotensi menimbulkan kerugian bagi pemegang saham (Putra & Kurniaty, 2024).

Berdasarkan uraian tersebut, teori keagenan memiliki keterkaitan dengan aktivitas pengelakan pajak yang dilakukan perusahaan. Situasi ini terjadi sebagai akibat dari munculnya kepentingan yang bertentangan antara prinsipal dengan agen yang dipicu oleh asimetri informasi. Dalam situasi tersebut, manajemen perusahaan cenderung berupaya meningkatkan kualitas tata kelola perusahaan, salah satunya melalui pemberian kepemilikan saham kepada manajer guna membentuk kepemilikan manajerial, serta merumuskan kebijakan perpajakan yang bertujuan meningkatkan kinerja laba perusahaan (Putra & Kurniaty, 2024).

Divergensi kepentingan antara pemilik dan manajemen perusahaan dapat memengaruhi kinerja perusahaan, salah satunya melalui mekanisme yang tercermin dalam kebijakan perpajakan yang diterapkan perusahaan (Dayanara dkk., 2019). Dalam upaya meningkatkan kinerja, perusahaan cenderung menetapkan berbagai kebijakan strategis, termasuk kebijakan untuk meminimalkan beban pajak. Berdasarkan perspektif teori keagenan, sumber daya perusahaan dapat

dimanfaatkan oleh agen untuk memaksimalkan kompensasi atas kinerjanya, salah satunya melalui upaya menekan beban pajak guna meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan (Dewinta & Setiawan, 2016, dalam Putra & Kurniaty, 2024).

Dengan demikian, teori agensi menitikberatkan perhatian pada berbagai biaya yang timbul dalam proses pengawasan dan pengelolaan keterkaitan antara para pemangku kepentingan perusahaan. Salah satu mekanisme untuk menekan biaya tersebut adalah audit, yang berperan memastikan bahwa informasi dalam laporan keuangan telah diperiksa dan disajikan secara andal. Selain itu, opini wajar tanpa pengecualian menandakan kepatuhan terhadap standar dan prinsip akuntansi berlaku umum. Dalam konteks ini, audit berperan meyakinkan pihak eksternal, seperti pemilik perusahaan dan pemberi utang, bahwa aktivitas manajemen dalam mengelola perusahaan telah dilakukan secara tepat dan dapat dipercaya (Bastian, 2007).

Salah satu asumsi utama dalam teori keagenan menyebutkan bahwa pihak manajemen memiliki kecenderungan untuk mengutamakan kepentingan pribadinya dengan cara menekan biaya keagenan yang muncul akibat proses pengawasan dan pelaksanaan kontrak. Kondisi ini tidak selalu mencerminkan orientasi manajemen terhadap peningkatan nilai perusahaan secara keseluruhan. Dalam rangka meningkatkan imbalan yang diterima, manajemen umumnya lebih menitikberatkan perhatian pada pencapaian laba bersih, *Return on Investment* (ROI), atau indikator kinerja berbasis akuntansi lainnya, yang akhirnya juga dapat memengaruhi nilai pasar sekuritas perusahaan. Oleh sebab itu, upaya pengendalian biaya kontraktual

sering dilakukan dengan menjaga stabilitas ukuran kinerja akuntansi serta memastikan perusahaan meraih opini audit wajar tanpa pengecualian.

Meskipun dalam penyelenggaraan terdorong untuk menunjukkan kinerja yang baik, dalam praktiknya mereka dapat memilih kebijakan atau metode akuntansi yang lebih menguntungkan dalam jangka pendek dibandingkan dengan kepentingan jangka panjang perusahaan, demi memaksimalkan kompensasi pribadi. Perilaku tersebut mencerminkan adanya potensi ketidaksesuaian antara kepentingan manajemen dan pemegang saham, yang dikenal sebagai perilaku oportunistik atau moral hazard. Dalam konteks ini, audit berfungsi sebagai salah satu mekanisme pengendalian untuk menekan biaya kontrak sekaligus merepresentasikan bentuk perjanjian yang efisien (*efficient contracting*) dalam hubungan keagenan (Bastian, 2007).

2.1.2 Signaling Theory

Teori sinyal menguraikan seperti apa pihak internal perusahaan dengan luasnya akses terhadap informasi, khususnya manajemen, menyampaikan indikasi tertentu kepada pihak eksternal seperti investor yang memiliki keterbatasan informasi. Sinyal tersebut digunakan untuk merefleksikan kualitas serta prospek perusahaan di masa mendatang, dengan tujuan utama memperkecil kesenjangan informasi antara manajemen dan pemangku kepentingan eksternal (Widnyana & Purbawangsa, 2024).

Teori sinyal (*signaling theory*) menggambarkan kondisi perusahaan melalui penyampaian informasi kepada publik. Dalam perspektif teori ini, kebijakan *stock split* dimaknai sebagai sinyal positif yang dikomunikasikan manajemen kepada investor, karena tindakan tersebut secara tidak langsung mengindikasikan

optimisme manajemen terhadap kinerja perusahaan pada masa mendatang. *Stock split* biasanya dilakukan perusahaan berkinerja baik. Menurut *signaling theory*, pasar akan merespons pemberitahuan *stock split*, bukan karena pemecahan saham tersebut memiliki nilai ekonomis secara langsung, melainkan karena investor menafsirkan kebijakan tersebut sebagai indikator adanya prospek pertumbuhan perusahaan yang lebih baik, yang tercermin dari perubahan volume perdagangan saham.

Dalam perspektif teori sinyal, kebijakan *stock split* dipandang sebagai bentuk penyampaian informasi yang mencerminkan optimisme manajemen akan bagaimana perusahaan akan melakukan performanya pada masa mendatang. Kebijakan ini cenderung diterapkan oleh entitas dengan tingkat finansial yang sehat, sebab entitas dengan kinerja lemah cenderung menghadapi keterbatasan atau enggan untuk melaksanakannya. Selain itu, reaksi pasar terhadap sinyal positif sangat bergantung pada tingkat kredibilitas perusahaan yang menyampaikannya. Oleh sebab itu, perusahaan berupaya membangun dan mempertahankan kredibilitas melalui kinerja keuangan yang solid agar sinyal yang diberikan, termasuk kebijakan *stock split*, dapat diterima dan dipercaya oleh investor (Fatimah dkk., 2023).

Investor akan menangkap sinyal dari informasi yang dipublikasikan melalui berbagai pengumuman perusahaan (Jogiyanto, 2013). Jika pengumuman tersebut memuat informasi yang bersifat positif, maka pasar diperkirakan memberikan respons setelah menerima informasi tersebut. Melalui informasi yang disampaikan ini diharapkan mampu memberikan keyakinan pada pihak luar perusahaan mengenai hasil keuntungan perusahaan, sehingga dapat menumbuhkan

kepercayaan bahwa penyampaian informasi tentang laba secara akurat menggambarkan performa perusahaan yang sesungguhnya, bukan produk tindakan manipulatif untuk membentuk persepsi positif di mata pihak eksternal (Maulida & Setiawati, 2024).

2.1.3 Teori Struktur Modal

Teori struktur modal membahas korelasi antara kebijakan pendanaan yang ditetapkan perusahaan dan implikasinya terhadap nilai perusahaan. Sejumlah kerangka teoretis telah dikembangkan untuk menjelaskan cara perusahaan menentukan komposisi pendanaan yang paling efektif. Ketepatan dalam menentukan struktur modal dipercaya dapat memaksimalkan *company value*, meminimalkan biaya modal, serta mengendalikan risiko keuangan. Beberapa pendekatan yang sering digunakan untuk menjelaskan keputusan struktur modal antara lain teori tradisional, *pecking order theory*, *trade-off theory*, serta teori pasar efisien (Tina Sulistiyan dkk., 2025).

Teori struktur modal membahas cara perusahaan mengalokasikan sumber permodalan dalam mendukung aktivitas investasi pada aset riil, khususnya melalui penentuan proporsi antara penggunaan utang dan modal sendiri. Konsep ini umumnya berkaitan dengan pengajuan dan pelaksanaan proyek investasi perusahaan, di mana manajemen keuangan bertanggung jawab untuk menentukan struktur modal yang paling optimal guna menunjang kegiatan investasi tersebut. Keputusan manajemen terkait pendanaan memengaruhi penilaian perusahaan, yang terlihat melalui perubahan harga saham. Oleh sebab itu, salah satu peran utama manajer keuangan adalah merumuskan kebijakan pendanaan yang mampu

mengoptimalkan harga saham sebagai representasi dari nilai perusahaan (Harmono, 2022).

Salah satu teori paling awal dan fundamental dalam kajian struktur modal diungkapkan oleh Modigliani dan Miller (MM). Menurut teori ini apabila pasar berada dalam kondisi sempurna tanpa pengaruh pajak, biaya kebangkrutan, maupun biaya transaksi komposisi pendanaan perusahaan tidak memiliki dampak bagi nilai perusahaan. Dalam kerangka pemikiran tersebut, nilai perusahaan ditentukan bergantung pada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan arus kas operasional secara berkesinambungan, bukan oleh kombinasi sumber pendanaan yang dimanfaatkan untuk mendanai arus kas tersebut (Modigliani & Miller, 1958). Namun, teori ini memiliki keterbatasan karena mengabaikan faktor-faktor nyata yang dihadapi perusahaan, seperti pajak dan biaya kebangkrutan. Oleh karena itu, Modigliani dan Miller kemudian mengembangkan model mereka dengan memasukkan unsur pajak perusahaan, di mana pendanaan melalui utang memberikan manfaat pajak, karena beban bunga menjadi komponen yang mengurangi laba kena pajak, yang mengakibatkan berpotensi meningkatkan nilai perusahaan (Modigliani & Miller, 1963).

Teori *trade-off* yang dikemukakan oleh Kraus dan Litzenberger (1973) menjelaskan bahwa keputusan struktur modal perusahaan didasarkan pada upaya menyeimbangkan penggunaan pendanaan melalui utang dan ekuitas. Dalam kerangka teori ini, perusahaan menimbang keuntungan pajak dari pemakaian utang yang berisiko dan biaya kebangkrutan yang mungkin muncul jika liabilitas terlalu besar. Kerangka pemikiran tersebut menegaskan adanya titik struktur modal yang

paling optimal, yaitu ketika keuntungan pajak dari utang berada pada posisi seimbang dengan potensi kerugian akibat ancaman kebangkrutan. Dengan demikian, perusahaan perlu menetapkan porsi utang dengan pertimbangan yang matang agar keseimbangan tersebut tercapai dan total biaya yang muncul dari kebijakan pendanaan dapat ditekan seminimal mungkin (Kraus & Litzenberger, 1973).

Dalam teori *pecking order* yang diperkenalkan oleh Myers dan Majluf (1984), perusahaan mengacu pada hierarki tertentu dalam menentukan sumber pendanaannya. Dalam hierarki tersebut, perusahaan akan terlebih dahulu mengandalkan pendanaan internal, selanjutnya menggunakan pendanaan berbasis utang apabila sumber internal tidak mencukupi, sementara pendanaan ekuitas ditempatkan sebagai opsi terakhir. Pola pemilihan ini didorong oleh adanya perbedaan informasi yang dimiliki pengelola perusahaan dengan pihak luar, di mana pengelola perusahaan memiliki pengetahuan ekstra komprehensif terkait keadaan keuangan perusahaan. Akibatnya, manajer cenderung menghindari pendanaan ekuitas karena berpotensi menurunkan nilai perusahaan melalui efek dilusi kepemilikan. Teori ini menekankan bahwa karakteristik dan kondisi internal perusahaan memiliki peran dominan dalam menentukan kebijakan struktur modal (Myers & Majluf, 1984).

Teori pasar efisien (Efficient Market Hypothesis atau EMH) menjelaskan bahwa nilai pasar saham telah mengakomodasi seluruh kesediaan informasi, termasuk informasi publik maupun informasi lain yang dianggap relevan oleh penanam modal ketika memutuskan niatan berinvestasi. Dengan demikian, harga

saham merefleksikan informasi yang beredar di pasar secara cepat dan menyeluruh (Tina Sulistiyani dkk., 2025).

2.1.4 Audit

2.1.4.1 Pengertian Audit

Audit merupakan serangkaian prosedur yang mencakup penghimpunan dan evaluasi bukti terkait informasi tertentu untuk menilai serta menyampaikan tingkat kepatuhan informasi tersebut menurut berlakunya standar atau kriteria. Agar hasil audit memperoleh kepercayaan, proses pemeriksaan harus dilakukan oleh auditor yang memiliki keahlian profesional serta menjaga sikap independen dalam menjalankan tugasnya (Arens dkk., 2017).

Pada dasarnya, audit merupakan rangkaian prosedur yang dilaksanakan secara terstruktur untuk mengumpulkan dan mengevaluasi bukti secara independen terkait pernyataan yang berhubungan dengan aktivitas serta transaksi ekonomi. Pelaksanaan audit bertujuan untuk menilai tingkat kepatuhan pernyataan tersebut terhadap standar atau kriteria yang berlaku, serta menyampaikan hasil evaluasi kepada para pemangku kepentingan terhadap informasi tersebut (Faradillah dkk., 2021; Pakasi, 2019, sebagaimana dikutip dalam Ashari dkk., 2025).

Menurut Miller dan Bailley dalam Abdul Halim, audit didefinisikan sebagai suatu penelaahan metode serta pemeriksaan secara objektif terhadap suatu objek tertentu. Abdul Halim juga menjelaskan bahwa audit merupakan proses yang dilakukan melalui langkah-langkah yang sistematis guna memperoleh serta mengevaluasi aktivitas ekonomi guna memperoleh bukti objektif atas asersi terkait tindakan dan peristiwa ekonomi. Sementara itu, Hery mendefinisikan audit sebagai proses yang diawali dengan pengumpulan informasi yang relevan, kemudian

dilakukan evaluasi secara objektif terhadap informasi tersebut untuk mengungkap secara menyeluruh aktivitas dan peristiwa ekonomi hingga diperoleh kesimpulan audit. Sejalan dengan pandangan tersebut, Arens menjelaskan bahwa audit merupakan prosedur yang mencakup kegiatan penghimpunan dan penilaian bukti atas informasi tertentu dengan tujuan untuk menilai serta mengomunikasikan sesuai atau tidaknya informasi tersebut terhadap kriteria yang berlaku (Rifai, 2022).

Ketika melaksanakan audit, auditor membutuhkan data yang dapat diuji kebenarannya serta pedoman berupa standar atau kriteria tertentu sebagai dasar dalam melakukan penilaian. Informasi yang menjadi objek pemeriksaan audit dapat disajikan dalam berbagai bentuk, tergantung pada tujuan dan ruang lingkup audit yang dilakukan. Auditor umumnya melakukan pemeriksaan atas informasi yang bersifat terukur, seperti laporan keuangan perusahaan dan laporan pajak penghasilan individu. Disamping itu, auditor juga melakukan audit terhadap informasi yang bersifat lebih subjektif, misalnya evaluasi efektivitas sistem komputer dan tingkat efisiensi proses operasional manufaktur (Arens dkk., 2017).

Audit dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa jenis, antara lain audit keuangan, audit operasional, dan audit sistem informasi. Setiap jenis audit memiliki tujuan, fokus, serta metode pemeriksaan yang berbeda. Meskipun demikian, keseluruhan jenis audit tersebut memiliki tujuan menilai secara independen dan objektif akan kinerja serta tingkat kepatuhan suatu entitas terhadap peraturan dan standar yang berlaku (Andry, 2016, dalam Ashari, 2025).

Dalam ranah akuntansi, aktivitas audit pada umumnya berfokus pada pemeriksaan informasi keuangan, sehingga tidak sedikit auditor yang memiliki

kompetensi dan latar belakang keilmuan di bidang akuntansi. Kendati demikian, akuntansi dan audit merupakan dua konsep yang memiliki perbedaan mendasar. Akuntansi menekankan pada tahapan pencatatan, pengklasifikasian, dan peringkasan transaksi ekonomi secara terstruktur guna menghasilkan laporan keuangan yang dapat mendukung proses pengambilan keputusan. Sebaliknya, audit atas informasi akuntansi bertujuan untuk menilai sejauh mana data yang disajikan telah merepresentasikan kondisi dan peristiwa ekonomi sesungguhnya yang berlangsung pada periode akuntansi tertentu.

Definisi tersebut mencakup tujuh unsur utama, yaitu (Mulyadi, 2002:9):

1. Auditing sebagai mekanisme sistematis

Auditing dilaksanakan melalui tahapan yang tersusun secara sistematis, yakni mengikuti rangkaian prosedur yang dirancang secara logis, terencana, dan terkoordinasi. Pelaksanaan audit dilakukan berdasarkan urutan tahapan yang telah direncanakan secara matang, disusun secara terkoordinasi, serta diarahkan agar tujuan pemeriksaan yang telah ditetapkan dapat tercapai.

2. Untuk memperoleh dan mengevaluasi bukti secara objektif.

Pendekatan sistematis dalam auditing diarahkan untuk mendapatkan bukti yang mendukung pernyataan atau klaim yang diajukan oleh individu maupun organisasi. Bukti yang terkumpul selanjutnya dianalisis secara independen dan objektif guna menilai tingkat keandalan serta kredibilitas informasi yang disajikan.

3. Asersi mengenai aktivitas dan kejadian ekonomi.

Asersi yang berkaitan dengan aktivitas dan peristiwa ekonomi merupakan keluaran dari rangkaian tahapan akuntansi. Tahapan akuntansi meliputi tahapan pengenalan, pengukuran, dan penyajian informasi ekonomi dalam satuan moneter. Seluruh tahapan tersebut menghasilkan informasi keuangan yang kemudian disusun dan dilaporkan dalam bentuk laporan keuangan.

4. Mengukur derajat kesesuaian.

Proses perolehan bukti atas asersi dan penilaian terhadap bukti tersebut diarahkan untuk merumuskan sejauh mana keselarasan antara asersi yang diuji dengan standar atau kriteria yang telah ditentukan. Penilaian tingkat kesesuaian tersebut dapat dilakukan melalui pengukuran numerik maupun evaluasi deskriptif, bergantung pada sifat dan jenis informasi yang menjadi objek audit.

5. Kriteria yang ditetapkan

Tolok ukur yang dijadikan dasar untuk mengevaluasi asersi hasil proses akuntansi dapat bersumber dari berbagai ketentuan. Kriteria tersebut dapat berasal dari regulasi yang ditetapkan oleh lembaga legislatif atau otoritas terkait, target anggaran dan indikator kinerja yang dirumuskan oleh manajemen, maupun standar akuntansi yang berlaku secara umum.

6. Penyampaian hasil audit

Penyajian hasil pelaksanaan audit disebut sebagai atestasi, yang pada umumnya dituangkan secara tertulis melalui laporan audit. Laporan atestasi ini berperan dalam memberikan tingkat keyakinan tertentu kepada para pihak yang berkepentingan, sehingga dapat memperkuat maupun mengurangi tingkat

kepercayaan terhadap informasi yang telah melalui proses pemeriksaan (Oktiawati, 2022).

2.1.4.2 Tujuan Audit

Secara umum, tujuan pelaksanaan audit adalah memberikan opini atas wajar atau tidaknya laporan keuangan perusahaan yang tersaji secara keseluruhan dalam aspek-aspek material, yang meliputi neraca, kinerja usaha, dan arus kas menurut standar dan prinsip akuntansi resmi. Sementara itu, maksud audit secara spesifik tercermin dalam laporan keuangan yang dirumuskan atas dasar asersi manajemen.

Mulyadi sebagaimana dikutip dalam Fadjar (2009) menyatakan bahwa audit bertujuan untuk menyampaikan opini mengenai wajar atau tidaknya laporan keuangan yang tersaji pada seluruh aspek material berdasarkan prinsip akuntansi di Indonesia secara umum. Asersi manajemen merupakan pernyataan, baik tersurat maupun tersirat, yang dikemukakan oleh manajemen dan tercermin dalam setiap elemen laporan keuangan. Mengingat asersi tersebut berkaitan langsung dengan penerapan prinsip akuntansi secara umum, auditor dituntut untuk memahami seluruh asersi manajemen secara komprehensif agar proses audit dapat dilaksanakan secara efektif dan tepat sasaran.

Asersi yang disusun oleh manajemen dapat diklasifikasikan ke dalam lima kelompok utama, yaitu:

1. Keberadaan (*existence*) atau keterjadian (*occurrence*)
2. Kelengkapan (*completeness*)
3. Hak dan kewajiban (*rights and obligations*)
4. Penilaian dan alokasi (*valuation and allocation*)

5. Penyajian dan pengungkapan (*presentation and disclosure*)

2.1.4.3 Jenis-Jenis Audit

Menurut Arens, Elder, dan Beasley (2006), akuntan publik melaksanakan tiga jenis audit, diantaranya:

1. Audit laporan keuangan

Pelaksanaan audit pada laporan keuangan bertujuan menilai kewajaran penyusunan dan penyuguhan laporan keuangan perusahaan menurut prinsip akuntansi secara umum. Untuk menilai kewajaran tersebut, serangkaian prosedur dan pengujian yang memadai harus dilaksanakan oleh auditor untuk mendeteksi probabilitas terjadi kesalahan atau salah dalam penyajian bersifat material. Temuan dari proses pemeriksaan tersebut kemudian dirangkum dalam laporan audit yang berisi pendapat auditor mengenai kewajaran penyajian laporan keuangan.

2. Audit Operasional

Audit operasional mengevaluasi sejauh mana prosedur serta metode yang diterapkan dalam aktivitas operasional perusahaan telah berjalan secara efektif dan efisien. Ruang lingkup audit operasional tidak hanya mencakup aspek akuntansi, tetapi juga melibatkan penilaian terhadap struktur organisasi, sistem informasi berbasis komputer, proses produksi, kegiatan pemasaran, serta fungsi-fungsi lain yang relevan dengan keahlian auditor. Tidak seperti audit jenis lainnya, tolok ukur yang digunakan dalam audit operasional cenderung bersifat fleksibel dan subjektif, sehingga audit ini kerap dipandang sebagai bentuk layanan konsultatif bagi manajemen. Output dari audit

operasional umumnya berupa evaluasi atas kinerja operasional perusahaan serta rekomendasi yang ditujukan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi kegiatan operasional.

3. Audit Kepatuhan

Audit kepatuhan bertujuan mengevaluasi sejauh mana entitas atau pihak yang diperiksa telah menjalankan aktivitasnya sesuai dengan ketentuan, kebijakan, serta ketentuan regulasi oleh otoritas atau pihak berwenang. Hasil pelaksanaan audit kepatuhan umumnya dituangkan dalam bentuk temuan atau penilaian mengenai tingkat kepatuhan, yang selanjutnya disampaikan kepada pihak-pihak terkait dalam unit organisasi yang menjadi objek pemeriksaan.

2.1.4.3 Tahapan Audit

Tahap-tahap audit merupakan rangkaian prosedur yang harus dijalankan auditor dalam melaksanakan kegiatan pemeriksaan. Setiap tahapan dirancang dengan tujuan dan fungsi tertentu yang saling terintegrasi guna mendukung tercapainya tujuan audit secara menyeluruh. Penerapan tahapan audit tersebut dapat bervariasi, bergantung pada jenis audit yang dilakukan serta karakteristik objek yang diperiksa (Arens, 2007), audit operasional dilaksanakan melalui tahapan sebagai berikut:

Tahap I : Perencanaan Audit

Tahap II : Pengumpulan dan Evaluasi Bukti

Tahap III : Pelaporan dan Tindak Lanjut

Meskipun ada perbedaan pada tujuan dan jenis audit, Taylor dan Glezen (1997) menyatakan bahwa secara umum tahapan audit mencakup hal-hal berikut:

1. Perencanaan audit
2. Pemahaman dan pengujian pengendalian intern
3. Pengujian substantive
4. Pelaporan
5. Perencanaan dan perancangan pendekatan audit.
6. Pengujian dan pengendalian transaksi.
7. Pengujian saldo perkiraan.
8. Penyelesaian audit dan penerbitan laporan.

2.1.5 Manajemen Laba

Analisis manajemen laba dapat dilakukan dari perspektif bagaimana keuangan dilaporkan dan aspek kontraktual. Dalam konteks pelaporan keuangan, manajemen cenderung melakukan penyesuaian terhadap laba yang dilaporkan guna menghindari penyajian kerugian atau untuk mencapai target laba yang telah diperkirakan oleh analis. Tindakan tersebut dilakukan dengan harapan dapat menghindari penurunan reputasi serta reaksi negatif pasar yang umumnya muncul ketika perusahaan gagal memenuhi harapan investor. Selain itu, manajer juga dapat melakukan pencatatan peniadaan secara berlebihan atau menonjolkan ukuran kinerja selain laba bersih, seperti laba pro forma. Berbagai praktik tersebut mengindikasikan bahwa manajer tidak sepenuhnya mempercayai efisiensi pasar sekuritas (Scott, 2015).

Scott (2006) mengungkapkan bahwa manajemen laba dipahami sebagai praktik oleh manajemen dengan cara memilih kebijakan dan metode akuntansi tertentu dalam pelaporan laba, dengan tujuan memenuhi kepentingan manajemen dan/atau membentuk persepsi pasar yang lebih baik terhadap nilai perusahaan.

Dalam mengkaji praktik manajemen laba, terdapat dua pendekatan utama. Pertama, manajemen laba dipandang sebagai bentuk perilaku oportunistik, yakni praktik manajerial dengan orientasi hajat pribadi. Kedua, manajemen laba dapat dipahami sebagai mekanisme kontraktual yang efisien, di mana praktik tersebut dilakukan untuk menciptakan manfaat bagi seluruh pihak yang terikat dalam kontrak perusahaan (Santoso, 2017).

Hubungan antara aspek konstruktif dan disfungsional dalam praktik manajemen dapat dipahami melalui keterkaitan antara teori keagenan (*agency theory*) dan penerapan manajemen laba. Secara konseptual, manajemen laba ialah konsekuensi dari penerapan teori keagenan yang menekankan pendelegasian pengelolaan operasional perusahaan dari pemilik sebagai prinsipal kepada pihak manajemen sebagai agen yang dinilai memiliki kompetensi lebih dalam mengelola perusahaan. Konsep manajerial tersebut menjelaskan pola hubungan antara pemilik perusahaan dan pihak manajemen dengan menekankan pembagian hak serta kewajiban yang harus dilaksanakan secara proporsional oleh masing-masing pihak. Setiap pihak dituntut untuk saling menghormati hak dan kewenangan pihak lainnya, sehingga tidak diperkenankan adanya intervensi yang melampaui batas kewenangan, terlebih apabila tindakan tersebut dilakukan untuk kepentingan pribadi tanpa mempertimbangkan kepentingan pihak lain (Sulistyanto, 2004).

Dengan demikian, praktik manajemen laba meliputi pemilihan kebijakan akuntansi maupun aktivitas operasional yang sebetulnya terjadi. Pemaknaan terhadap pilihan kebijakan akuntansi dalam konteks ini bersifat cukup luas. Meskipun batas antarjenis kebijakan tidak selalu tegas, pilihan kebijakan akuntansi

umumnya dapat dibedakan menjadi dua kategori. Kategori pertama berkaitan dengan pemilihan metode akuntansi, seperti penggunaan metode amortisasi garis lurus dibandingkan metode saldo menurun, maupun kebijakan dalam pengakuan pendapatan. Kategori kedua mencakup akrual diskresioner, antara lain penentuan provisi kerugian kredit, biaya garansi, penilaian persediaan, serta penetapan waktu dan jumlah pos-pos khusus yang memiliki tingkat persistensi rendah, seperti penghapusan aset dan cadangan restrukturisasi (Scott, 2015).

Perusahaan yang beroperasi dalam skala besar cenderung menjadi sorotan berbagai pihak eksternal, seperti investor, analis keuangan, dan pemerintah. Tingginya tingkat pengawasan tersebut mendorong perusahaan untuk tidak menampilkan lonjakan laba yang berlebihan karena dapat menimbulkan konsekuensi tertentu, termasuk meningkatnya kewajiban perusahaan seperti beban pajak. Seiring bertambahnya ukuran perusahaan, manajemen memiliki kecenderungan untuk menerapkan praktik manajemen laba melalui strategi perataan laba atau bahkan penurunan laba yang dilaporkan. Temuan tersebut mendukung hasil penelitian Wibisana dan Ratnaningsih (2014) serta Lubis dan Suryani (2018) dengan indikasi adanya pengaruh positif skala perusahaan terhadap praktik manajemen laba. Namun, hasil yang sebaliknya ditemukan dalam penelitian Sosiawan (2012) serta Agustia dan Suryani (2018), yakni tidak ada pengaruh skala perusahaan terhadap praktik manajemen laba (Helia Khairani dkk., 2025).

2.1.5.1 Pola Manajemen Pendapatan

Manajemen dapat melakukan berbagai bentuk praktik manajemen pendapatan. Oleh karena itu, peneliti menyajikan pengelompokan dan ringkasan singkat atas pola-pola tersebut

1. ***Takin a bath***. Praktik *taking a bath* lazim dilakukan pada saat ketika perusahaan menghadapi desakan organisasi maupun proses restrukturisasi. Apabila perusahaan harus melaporkan kerugian, manajemen cenderung memilih untuk mengakui kerugian dalam jumlah yang besar sekaligus daripada melaporkannya secara bertahap. Strategi ini dilakukan dengan melakukan penghapusan aset, membentuk cadangan atas estimasi biaya masa depan, serta melakukan penyesuaian akuntansi lainnya yang bertujuan untuk “membersihkan” laporan keuangan. Melalui pembalikan akrual pada periode berikutnya, praktik ini dapat mendorong terjadinya pelaporan laba di masa mendatang. Dengan demikian, pengakuan kerugian besar pada satu periode dapat menciptakan peluang bagi peningkatan laba di periode setelahnya.
2. ***Income minimization***. Praktik *income minimization* mempunyai karakteristik yang serupa dengan *taking a bath*, namun dilakukan dengan tingkat yang lebih moderat. Perusahaan yang tengah menjadi sorotan politik ketika profitabilitas tinggi, atau ketika perusahaan berupaya memperoleh perlindungan regulasi dari persaingan asing biasanya memilih pola ini. Upaya penurunan laba dapat dilakukan melalui berbagai strategi, di antaranya dengan mempercepat pengakuan depresiasi aset tetap maupun amortisasi aset tidak berwujud, serta membebaskan biaya iklan dan aktivitas penelitian serta pengembangan

(research and development) pada periode berjalan. Selain itu, pertimbangan pajak penghasilan, seperti penerapan metode persediaan LIFO yang diperkenankan di Amerika Serikat, juga menjadi salah satu motivasi bagi perusahaan untuk menerapkan pola ini.

3. ***Income maximization.*** Dari perspektif teori kontrak, manajer mampu terdorong untuk menerapkan pola memaksimalkan laba bersih yang dilaporkan guna memperoleh bonus, selama peningkatan laba tersebut tidak melampaui batas yang telah ditetapkan dalam skema kompensasi. Selain itu, perusahaan yang berada dekat dengan risiko pelanggaran perjanjian utang (*debt covenant*) juga cenderung melakukan praktik peningkatan laba agar tetap memenuhi ketentuan yang disepakati dengan pihak kreditur.
4. ***Income smoothing.*** Satu dari bentuk manajemen laba yang sering dianggap paling menarik adalah *income smoothing*. Dari sudut pandang teori kontrak, manajer yang bersifat risk averse cenderung lebih menyukai aliran bonus yang stabil dibandingkan kompensasi yang berfluktuasi, dengan asumsi faktor lain bersifat konstan. Oleh karena itu, manajer dapat menerapkan praktik perataan laba yang dilaporkan antarperiode guna memperoleh tingkat kompensasi yang relatif konsisten. Dalam kerangka kontrak yang efisien, praktik perataan laba tertentu dapat ditoleransi sebagai mekanisme berbiaya rendah untuk memenuhi utilitas minimum manajer atau *reservation utility* (Scott, 2015).

Praktik manajemen laba dimungkinkan karena laba bersih pada dasarnya merupakan hasil dari berbagai estimasi dan pertimbangan akuntansi, sehingga tidak sepenuhnya bersifat objektif. Selain itu, *Generally Accepted Accounting Principles*

(GAAP) tidak membatasi manajemen dalam memilih kebijakan dan prosedur akuntansi yang akan digunakan secara ketat. Pengambilan keputusan akuntansi tersebut tidak hanya berkaitan dengan upaya menyajikan informasi yang paling informatif bagi investor, melainkan juga dipengaruhi oleh pertimbangan strategis. Pertimbangan tersebut antara lain mencakup upaya memenuhi harapan laba, kepentingan kontrak yang didasarkan pada angka akuntansi, rencana penerbitan saham baru, pencegahan potensi kompetisi, serta pengungkapan atau pembatasan informasi orang dalam (Scott, 2015).

Meskipun praktik manajemen laba sering dikaitkan dengan penurunan tingkat keandalan dan sensitivitas informasi akuntansi, terdapat argumen yang menyatakan bahwa praktik tersebut masih dapat memberikan manfaat apabila dilakukan dalam batas yang wajar. Salah satu manfaatnya adalah memberikan fleksibilitas bagi manajemen untuk menyesuaikan pelaporan keuangan dalam menghadapi kondisi atau peristiwa tanpa disangka-sangka, terutama dalam kondisi kontrak yang kaku dan belum sepenuhnya utuh.

Kedua, manajemen laba mampu berperan sebagai media bagi manajemen dalam mengkomunikasikan informasi internal yang dapat dipercaya kepada investor.

Kedua argumen tersebut mendukung konsep efisiensi pasar sekuritas serta pandangan *efficient contracting* dalam teori akuntansi positif.

Namun demikian, terdapat kemungkinan bahwa sebagian manajer menyalahgunakan potensi komunikasi yang disediakan oleh *Generally Accepted Accounting Principles* (GAAP) dengan mendorong praktik manajemen laba secara

berlebihan. Kondisi ini dapat menyebabkan kemampuan laba berkelanjutan perusahaan tampak lebih tinggi dari yang sebenarnya, setidaknya dalam jangka pendek. Perilaku tersebut dapat muncul akibat ketidakpercayaan manajemen terhadap efisiensi pasar sekuritas, kemampuan untuk menyamarkan praktik manajemen laba yang tidak tepat melalui pengungkapan yang kurang memadai, atau kombinasi dari keduanya. Oleh karena itu, penilaian terhadap manajemen laba—apakah bersifat positif atau negatif—sangat bergantung pada cara praktik tersebut diterapkan. Peran akuntan menjadi penting dalam mendesak pelaksanaan manajemen laba yang tidak menguntungkan dengan mendorong keterbukaan informasi dan mengungkapkannya secara terbuka. Upaya ini dapat dilakukan melalui peningkatan pengungkapan pos-pos dengan tingkat persistensi rendah serta pelaporan dampak penghapusan sebelumnya terhadap laba periode berjalan. Di samping mendorong harga saham agar lebih merepresentasikan nilai fundamental perusahaan, pengungkapan yang lebih baik juga mendukung tata kelola perusahaan, karena memungkinkan komite kompensasi dan pasar tenaga kerja manajerial untuk memberikan penghargaan yang lebih tepat kepada manajer berkinerja baik serta mendisiplinkan manajer yang berkinerja buruk. Pada akhirnya, perbaikan dalam alokasi modal investasi yang terbatas dan peningkatan produktivitas perusahaan akan berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan sosial secara keseluruhan (Scott, 2015).

2.1.6 Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan mengacu pada sejumlah parameter dengan peran menunjukkan apakah skala suatu entitas bisnis tergolong besar atau kecil. Indikator tersebut berfungsi untuk merepresentasikan besaran perusahaan sekaligus cakupan

aktivitas operasional yang dijalankan. Riyanto (2013) mengemukakan bahwa ukuran perusahaan dapat dilihat dari besarnya ekuitas, tingkat penjualan, serta total aset yang dimiliki. Di sisi lain, Torang (2012) mendefinisikan ukuran perusahaan sebagai variabel kontekstual yang merepresentasikan tingkat kebutuhan pelayanan atau volume *output* yang dihasilkan oleh suatu organisasi.

Brigham dan Houston (2006) mengutarakan bahwa ukuran perusahaan dapat ditentukan berdasarkan *annual average net sales* dalam beberapa periode sebelumnya. Ketika pendapatan penjualan perusahaan melebihi total biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan, maka perusahaan mendapat laba sebelum dikurangkan dengan pajak atau *net income before tax*. Sedangkan, ketika total biaya lebih besar dibandingkan pendapatan yang diperoleh, perusahaan akan mengalami kerugian (Samhuri, 2023). Penilaian terhadap ukuran perusahaan memegang peranan strategis dalam analisis bisnis karena tergolong faktor utama ketika akan mengambil keputusan strategis serta memberikan gambaran mengenai posisi perusahaan di pasar. Besaran suatu perusahaan dapat ditentukan melalui berbagai indikator, yang pemilihannya disesuaikan dengan tujuan penelitian dan fokus analisis yang dilakukan. Ukuran perusahaan digunakan sebagai acuan untuk mengelompokkan entitas bisnis menjadi perusahaan berskala besar atau kecil. Pengukuran tersebut umumnya didasarkan pada total penjualan bersih, jumlah aset yang dimiliki, dan nilai saham perusahaan berdasarkan pasar (Ayu & Ery, 2017).

Pada penelitian, ukuran perusahaan sering dimanfaatkan sebagai alat kategorisasi perusahaan. Di antara berbagai indikator yang tersedia, tingkat kestabilan pertumbuhan total penjualan dianggap relatif lebih konsisten daripada

indikator lain. Oleh karena itu, skala perusahaan umumnya ditakar dengan nilai logaritma natural dari total penjualan badan usaha guna memperoleh hasil pengukuran yang lebih proporsional.

2.1.6.1 Kategori Ukuran Perusahaan

Secara umum, ukuran perusahaan diklasifikasikan ke dalam tiga kelompok, yakni *large firm* (perusahaan besar), *medium firm* (perusahaan menengah), dan *small firm* (perusahaan kecil). Pembagian ini bergantung pada kriteria tertentu seperti pendapatan tahunan, jumlah karyawan, atau aset total. Berikut adalah penjelasan singkat tentang masing-masing kategori:

1. *Large Firm* (Perusahaan Besar)

Perusahaan yang beroperasi dalam skala besar umumnya dikategorikan sebagai perusahaan besar atau perusahaan raksasa. Entitas ini menghasilkan pendapatan yang tinggi setiap tahunnya, memiliki jumlah tenaga kerja yang relatif besar, serta menguasai aset dalam jumlah signifikan. Selain itu, badan usaha dengan skala relatif besar secara umum menjalankan kegiatan operasional dalam cakupan meluas, termasuk ekspansi ke pasar internasional, serta memiliki tingkat penguasaan pangsa pasar yang signifikan..

2. *Medium Firm* (Perusahaan Menengah)

Perusahaan yang termasuk dalam kategori ukuran menengah berada di antara perusahaan besar dan perusahaan kecil. Tingkat pendapatan, banyaknya pekerja, serta kepemilikan aset umumnya lebih rendah daripada perusahaan besar. Perusahaan skala menengah cenderung memusatkan kegiatan usahanya pada pasar lokal atau nasional.

3. *Small Firm* (Perusahaan Kecil)

Perusahaan yang tergolong skala kecil umumnya memiliki jumlah tenaga kerja yang terbatas serta menghasilkan volume produk atau jasa yang lebih rendah dibandingkan perusahaan berskala menengah maupun besar. Pendapatan tahunan dan aset yang dimiliki perusahaan kecil relatif lebih kecil, demikian pula dengan kapasitas operasionalnya. Aktivitas usaha perusahaan skala kecil pada umumnya terfokus pada wilayah lokal atau regional sebagai area persaingan utama.

2.1.6.2 Kriteria Penentuan Ukuran Perusahaan:

Faktor-faktor berikut ini sering digunakan untuk menilai besarnya suatu perusahaan:

1. Pendapatan tahunan, yang sering disebut sebagai pendapatan total, merupakan jumlah keseluruhan penerimaan yang diperoleh individu atau organisasi selama satu tahun. Indikator ini memiliki peran penting dalam menilai skala suatu perusahaan, karena mencerminkan total pendapatan atau penjualan yang dihasilkan selama periode fiskal tertentu. Perusahaan berskala besar umumnya ditandai dengan tingkat pendapatan tahunan yang relatif tinggi.
2. Istilah total aset merujuk pada jumlah keseluruhan aset yang dimiliki oleh individu maupun organisasi. Dalam konteks perusahaan, total aset merujuk pada kepemilikan dan pengelolaan sumber daya secara keseluruhan, baik yang berwujud, seperti tanah, bangunan, dan mesin, maupun yang tidak berwujud, seperti paten dan merek dagang. Total aset memiliki hubungan positif dengan

ukuran perusahaan, sehingga skala perusahaan cenderung meningkat seiring dengan bertambahnya nilai total aset yang dimiliki.

3. Salah satu indikator yang dapat dimanfaatkan untuk merepresentasikan skala perusahaan adalah jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh suatu organisasi. Pengukuran skala bisnis sering kali mempertimbangkan total tenaga kerja yang dipekerjakan, karena perusahaan dengan skala besar umumnya ditandai oleh jumlah karyawan yang relatif lebih banyak dibandingkan perusahaan berskala kecil.
4. Pangsa pasar merupakan indikator yang menunjukkan persentase total penjualan atau pendapatan yang dikuasai oleh suatu perusahaan atau produk dalam pasar tertentu. Ukuran ini umum digunakan untuk menilai posisi kompetitif serta kinerja perusahaan dalam suatu industri. Besarnya pangsa pasar mencerminkan tingkat pengaruh dan kekuatan perusahaan dalam pasar, di mana peningkatan pangsa pasar yang dimiliki berbanding lurus dengan besarnya kendali perusahaan terhadap pasar. Hal ini menjadi krusial, terutama di industri yang sangat kompetitif.
5. Nilai kapitalisasi pasar, atau market capitalization, merupakan ukuran yang menunjukkan nilai pasar total keseluruhan saham perusahaan dalam peredaran. Kapitalisasi pasar mencerminkan nilai agregat saham perusahaan di pasar modal dan kerap menjadi parameter dalam menilai skala badan usaha publik berdasarkan persepsi pasar terhadap nilai perusahaan.
6. Laba merupakan keuntungan finansial yang diperoleh perusahaan setelah seluruh biaya dan pengeluaran dikurangkan dari pendapatan yang dihasilkan.

Laba mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai ekonomi dari aktivitas operasionalnya. Entitas usaha dengan skala besar umumnya menunjukkan profitabilitas yang lebih tinggi daripada entitas usaha berukuran lebih kecil.

7. Banyaknya cabang atau lokasi operasional perusahaan dapat menjadi indikator skala perusahaan. Perusahaan yang memiliki jaringan cabang atau lokasi usaha yang luas umumnya dipersepsikan sebagai perusahaan dengan skala yang besar, karena menunjukkan luasnya jangkauan operasional dan aktivitas bisnis yang dijalankan.

2.1.7 Tata Kelola Perusahaan (*Corporate Governance*)

Tata kelola perusahaan (*corporate governance*) merujuk pada kumpulan mekanisme, regulasi, serta kebijakan strategis yang mengarahkan dan mengendalikan pengelolaan suatu perusahaan atau organisasi. Tata kelola perusahaan bertujuan menegaskan bahwa penyelenggaraan perusahaan harus dilaksanakan secara bertanggung jawab dan transparan, sehingga melindungi kepentingan pemegang saham (*shareholder*). Tata kelola perusahaan juga berfungsi untuk mengelola kepentingan tiga kelompok, yaitu dewan komisaris (*board of commissioners*) yang mengawasi tugas manajemen puncak (*top management*) atau dewan direksi (*board of directors*) dengan persetujuan pemegang saham (*shareholders*).

Wheelen dkk. (2018:75) menjelaskan tentang istilah tata kelola perusahaan merupakan hubungan antara tiga pihak kelompok dalam menentukan kinerja perusahaan sebagai berikut.

“Corporate governance can be understood as the interaction among key stakeholders in shaping the strategic direction and performance of a corporation. In this framework, the company is primarily directed through the supervisory role of the board of commissioners over top management or the board of directors, with the approval of shareholders. The board of commissioners bears responsibility for endorsing decisions that have significant implications for the corporation’s long-term performance.”

Tata kelola perusahaan dipandang sebagai suatu kerangka sistematis yang dibentuk untuk mengarahkan dan mengawasi pengelolaan perusahaan secara profesional. Sistem ini dijalankan dengan berlandaskan prinsip akuntabilitas, transparansi, tanggung jawab, dan independensi, serta diarahkan untuk melindungi dan memenuhi kepentingan para pemegang saham (Ramli & Kartini, 2023).

Tata kelola perusahaan menyediakan kerangka yang digunakan untuk menetapkan tujuan perusahaan sekaligus sebagai mekanisme dalam memantau performa perusahaan. Terkait hal tersebut, Watts (2003) mengemukakan bahwa salah satu strategi yang efektif untuk memonitor permasalahan kontraktual serta mencegah munculnya perilaku oportunistik dari pihak manajemen adalah dengan menerapkan tata kelola perusahaan.

Dalam sudut pandang permasalahan keagenan, tata kelola perusahaan berakar pada teori keagenan yang memandang bahwa agen memiliki kecenderungan untuk memperoleh keuntungan dari sumber daya yang dikelolanya. Penerapan mekanisme tata kelola perusahaan dimaksudkan guna meminimalkan ketimpangan antara prinsipal dan agen dalam memperoleh informasi, sehingga peluang pengelola perusahaan dalam menjalankan praktik manajemen laba dapat diminimalkan (Wijaya dkk., 2025).

2.1.8 Leverage

Leverage mengartikan kecakapan perusahaan dalam memanfaatkan aset atau sumber pendanaan yang menimbulkan biaya tetap, baik yang berasal dari utang maupun ekuitas, untuk mencapai tujuan usaha dan meningkatkan nilai perusahaan. Melalui efek leverage, perusahaan diharapkan dapat meningkatkan tingkat kesejahteraan dan kekayaannya. Dalam praktiknya, permasalahan leverage merupakan isu yang selalu dihadapi perusahaan. Lukman Syamsuddin (2011) mendefinisikan leverage keuangan sebagai kecakapan perusahaan dalam memanfaatkan sumber dana yang menimbulkan biaya tetap guna meningkatkan pendapatan atau tingkat profitabilitas. Leverage keuangan muncul ketika perusahaan membiayai aktivitas operasionalnya melalui dana pinjaman atau sumber pendanaan lain yang mengharuskan pembayaran tetap, seperti bunga.

Penerapan kebijakan leverage keuangan ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik perusahaan melalui optimalisasi struktur pendanaan. Leverage tidak dapat dipisahkan dari keberadaan biaya tetap, baik yang berasal dari biaya operasional maupun biaya pendanaan. Biaya tetap tersebut merupakan kewajiban yang harus ditanggung perusahaan dalam rangka mendukung aktivitas investasi, termasuk investasi pada peralatan, perlengkapan, serta aset jangka panjang lainnya. Dengan demikian, leverage menggambarkan sejauh mana perusahaan memanfaatkan sumber pendanaan yang memiliki biaya konstan, seperti liabilitas dan saham preferen pada struktur modalnya (Brigham & Houston, 2013).

Tingkat leverage perusahaan berperan sebagai indikator yang menggambarkan kecenderungan manajemen menjalankan manajemen laba guna meningkatkan performa laba badan usaha. Penggunaan utang dalam jumlah besar

berpotensi menimbulkan risiko yang signifikan, karena dapat menempatkan perusahaan pada kondisi *extreme leverage*, yaitu situasi ketika liabilitas sangat tinggi, sehingga menyebabkan badan usaha menjumpai kendala dalam memenuhi kewajiban finansialnya (Astuti dkk., 2017). Tingginya tingkat leverage menaikkan ancaman kebangkrutan, sehingga manajemen terdorong melaksanakan praktik manajemen laba guna memodifikasi sajian informasi dalam laporan keuangan supaya entitas tampak memukau dari sudut pandang investor (Suheny, 2019).

2.1.9 Profitabilitas

Profitabilitas adalah satu dari ukuran kinerja untuk mengetahui tingkat keberhasilan perusahaan saat memanfaatkan modal yang dimilikinya secara efisien. Pengukuran profitabilitas bertujuan untuk mengevaluasi sejauh mana kemampuan manajemen dalam mengelola serta mengontrol kegiatan operasional perusahaan secara efektif dan efisien. Analisis profitabilitas memberikan berbagai kegunaan, antara lain untuk mengetahui jumlah laba yang dihasilkan dalam suatu periode, membandingkan kinerja laba antarperiode, menilai pertumbuhan laba secara berkala, mengukur laba bersih setelah pajak yang diperoleh dari modal sendiri, serta mengevaluasi efektivitas penggunaan sumber dana perusahaan secara keseluruhan, baik dari ekuitas maupun dana pinjaman (Hartati & Fazalani, 2024).

Sartono (2010, hlm. 122) menyatakan bahwa profitabilitas menggambarkan seberapa jauh entitas sanggup menghasilkan laba berkenaan dengan tingkat penjualan, total aset, serta modal sendiri yang dimiliki perusahaan.

Mohammad Nur Fauzi (2015) mengatakan bahwa:

Faktor penting dalam menilai kinerja perusahaan merupakan tingkat laba yang mampu diperoleh. Rasio profitabilitas dapat dimanfaatkan sebagai instrumen

dalam mengukur tingkat laba yang dihasilkan perusahaan saat menganalisis laporan keuangan.

Berdasarkan uraian tersebut, profitabilitas mencerminkan sejauh mana perusahaan mampu memperoleh laba dalam jangka periode tertentu menggunakan kepemilikannya atas modal maupun aset secara optimal (Siregar, 2024).

2.2 Penelitian Sebelumnya

Di bawah ini dipaparkan 20 penelitian yang dahulu telah dilaksanakan dan relevan atau mendukung pembahasan kualitas audit, manajemen laba, ukuran perusahaan, leverage, profitabilitas, dan pertumbuhan perusahaan.

Tabel 1. 1 Penelitian Sebelumnya

No	Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Variabel yang Dikaji	Hasil Penelitian
1	Dina (2023)	Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Kualitas Audit Dengan Komite Audit	Ukuran perusahaan, kualitas audit	Komite audit memperkuat hubungan antara ukuran perusahaan dan kualitas audit

No	Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Variabel yang Dikaji	Hasil Penelitian
		Sebagai Variabel Moderasi		
2	Wahyuni dan Wahyudi (2021)	Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, Sales Growth dan Kualitas Audit terhadap Tax Avoidance	Profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, kualitas audit	Leverage berpengaruh positif terhadap tax avoidance
3	Nindita dan Siregar (2012)	Analisis Pengaruh Ukuran Kantor Akuntan Publik terhadap Kualitas Audit di Indonesia	Ukuran KAP, kualitas audit	Auditor dari KAP besar cenderung menghasilkan audit berkualitas lebih tinggi
4	Trisnawati (2016)	Pengaruh Adopsi IFRS dan Risiko Litigasi terhadap Manajemen Laba dengan Kualitas Audit sebagai Variabel Moderasi	IFRS, risiko litigasi, manajemen laba, kualitas audit	Kualitas audit memperlemah hubungan antara IFRS dan manajemen laba
5	Izzah (2020)	Ukuran Perusahaan, Leverage, dan Pengaruhnya terhadap Manajemen Laba di Perusahaan Manufaktur	Ukuran perusahaan, leverage, manajemen laba	Perusahaan besar lebih sulit melakukan manajemen laba dibanding perusahaan kecil
6	Ayem dan Ina (2023)	Struktur Modal dan Likuiditas terhadap Nilai Perusahaan: Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi	Struktur modal, likuiditas, ukuran perusahaan	Ukuran perusahaan memoderasi hubungan antara struktur modal dan nilai perusahaan
7	Simanjuntak dan Anugerah (2018)	Leverage terhadap Manajemen Laba dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi	Leverage, manajemen laba, ukuran perusahaan	Leverage berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba

No	Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Variabel yang Dikaji	Hasil Penelitian
8	Aprilianti (2023)	Pengaruh Rotasi Audit dan Ukuran Perusahaan terhadap Kualitas Audit dengan Komite Audit Sebagai Variabel Moderasi	Rotasi audit, ukuran perusahaan, kualitas audit	Rotasi audit berdampak positif pada kualitas audit
9	Marpaung dan Wahyudi (2020)	Pengaruh Kompensasi Dewan Direksi terhadap Manajemen Laba dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Kontrol	Kompensasi direksi, ukuran perusahaan, manajemen laba	Kompensasi direksi berpengaruh terhadap manajemen laba
10	Amin (2016)	Independensi Komite Audit, Kualitas Audit, dan Kualitas Laba: Bukti Empiris Perusahaan dengan Kepemilikan Terkonsentrasi	Komite audit, kualitas audit, kualitas laba	Komite audit yang independen meningkatkan kualitas laba
11	Ghozali (2018)	Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS	Kualitas audit, manajemen laba, leverage	Analisis regresi menunjukkan hubungan signifikan antara kualitas audit dan manajemen laba
12	Dewi dan Priantinah (2016)	Pengaruh Kualitas Audit terhadap Manajemen Laba dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi	Kualitas audit, manajemen laba, ukuran perusahaan	Perusahaan yang diaudit oleh Big Four cenderung memiliki manajemen laba lebih rendah
13	Ramadhani dan Putri (2022)	Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan terhadap	Profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, manajemen laba	Leverage meningkatkan insentif perusahaan melakukan manajemen laba

No	Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Variabel yang Dikaji	Hasil Penelitian
		Manajemen Laba pada Perusahaan Manufaktur di BEI		
14	Becker dkk, (1998)	The Effect of Audit Quality on Earnings Management	Kualitas audit, manajemen laba	Kualitas audit yang tinggi mengurangi manajemen laba
15	Francis (2004)	What Do We Know About Audit Quality?	Kualitas audit, transparansi keuangan	Audit berkualitas meningkatkan transparansi laporan keuangan
16	DeFond dan Jiambalvo (1994)	Debt Covenant Violation and Manipulation of Accruals	Leverage, manajemen laba	Perusahaan dengan utang tinggi lebih cenderung melakukan manajemen laba
17	Dechow dkk, (1995)	Detecting Earnings Management	Manajemen laba, ukuran perusahaan	Ukuran perusahaan mempengaruhi fleksibilitas dalam melakukan manajemen laba
18	Roychowdhury (2006)	Earnings Management Through Real Activities Manipulation	Manajemen laba, profitabilitas	Profitabilitas rendah meningkatkan kecenderungan perusahaan untuk melakukan manajemen laba
19	Gunny (2010)	The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance	Manajemen laba, pertumbuhan perusahaan	Perusahaan yang melakukan manajemen laba cenderung mengalami kinerja keuangan yang buruk di masa depan
20	Watts dan Zimmerman (1990)	Positive Accounting Theory	Ukuran perusahaan, akuntabilitas keuangan	Perusahaan besar lebih cenderung diaudit oleh auditor berkualitas tinggi

2.3 Pengembangan Hipotesis

Laba perusahaan sering menjadi pusat perhatian manajemen untuk dimodifikasi agar selaras dengan kepentingan mereka. Tindakan tersebut berpotensi merugikan para pengguna laporan keuangan, seperti pemangku kepentingan dan kreditur, karena laba yang disajikan belum sepenuhnya mencerminkan situasi perusahaan secara aktual. Secara empiris, faktor-faktor dengan peranan penting pada tindak manajemen laba dibedakan menjadi faktor finansial dan nonfinansial.

Leverage, yang mencerminkan besarnya aset perusahaan yang dibiayai utang, merupakan salah satu determinan finansial penting dalam praktik manajemen laba. Umumnya, perusahaan berupaya mematuhi persyaratan perjanjian utang untuk mendapatkan penilaian positif dari kreditur. Tekanan untuk mematuhi ketentuan tersebut dapat mendorong manajemen melakukan penyesuaian laba sebagai strategi agar pelanggaran dalam kesepakatan utang dapat dihindari (Kusumawati, 2019).

Indikasi adanya praktik manajemen laba dapat dianalisis melalui penerapan rasio CAMEL, yaitu suatu alat ukur kinerja keuangan yang meliputi aspek permodalan (*capital*), kualitas aset (*asset quality*), manajemen (*management*), pendapatan (*earning*), dan likuiditas (*liquidity*). Rasio CAMEL secara luas digunakan dalam penelitian pada sektor perbankan sebagai instrumen untuk menilai kondisi keuangan dan tingkat stabilitas bank. Selain itu, Bank Indonesia juga menjadikan rasio CAMEL sebagai dasar dalam mengevaluasi tingkat kesehatan perbankan, sebagaimana diatur dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/1/PBI/2011 tentang Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum serta Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/1/PBI/2007 mengenai Sistem Penilaian Tingkat

Kesehatan Bank Umum Syariah. Regulasi tersebut menegaskan bahwa penilaian stabilitas bank dilakukan dengan mempertimbangkan faktor permodalan, kualitas aktiva, tata kelola, pendapatan, likuiditas, serta sensitivitas terhadap risiko pasar (Saragih dkk., 2023).

Perusahaan di pasar berkembang seperti Indonesia menghadapi tekanan eksternal untuk menampilkan kinerja keuangan baik guna menarik investor, menjaga kepercayaan kreditur, memenuhi target manajemen, memunculkan insentif melakukan manajemen laba. Kualitas audit berfungsi sebagai prosedur kontrol eksternal untuk menekan praktik manipulasi laporan keuangan, audit lemah meningkatkan peluang terjadinya manajemen laba. Struktur modal dan profitabilitas memengaruhi perilaku manajer, tingkat utang tinggi mendorong perusahaan menstabilkan kinerja laba, sedangkan rendahnya profitabilitas mendorong pelaksanaan pemerataan laba oleh perusahaan. Ada pengaruh dari skala perusahaan karena perusahaan besar mendapat pengawasan intensif dari auditor, pasar, regulator, ruang manajemen laba lebih terbatas dibandingkan perusahaan kecil.

Manajemen laba tidak selalu dianggap ilegal atau tidak etis karena dalam batas tertentu dapat dilakukan melalui pemilihan kebijakan akuntansi yang masih sesuai dengan standar pelaporan, seperti metode depresiasi atau estimasi cadangan, selama bersifat transparan, konsisten, dan jujur. Praktik tersebut dapat membantu menyajikan informasi keuangan yang lebih stabil dan realistis. Namun, manajemen laba menjadi tidak diperbolehkan ketika melibatkan distorsi atau manipulasi informasi untuk kepentingan pribadi, seperti menaikkan laba secara fiktif,

menyembunyikan kewajiban, atau menipu investor dan kreditur. Dengan demikian, manajemen laba yang wajar mengikuti prinsip akuntansi diperbolehkan, sedangkan yang manipulatif dan menyesatkan pengguna laporan keuangan dilarang.

Berdasarkan kajian teoritis dan empiris di atas, penelitian ini ditujukan untuk uji pengaruh kualitas audit, leverage, profitabilitas, serta ukuran perusahaan terhadap manajemen laba di perusahaan manufaktur Indonesia. Maka dari itu, adapun hipotesis penelitian dapat diuraikan menjadi:

1. **H1:** Kualitas audit berpengaruh negatif terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia.
2. **H2 :** Leverage berpengaruh positif terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia
3. **H3 :** Profitabilitas berpengaruh negatif terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia
4. **H4 :** Ukuran perusahaan **memperkuat** pengaruh kualitas audit terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia.
5. **H5:** Ukuran perusahaan **memperkuat** pengaruh leverage terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia.
6. **H6 :** Ukuran perusahaan **memperkuat** pengaruh profitabilitas terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia.

2.3.1 Ada pengaruh negatif kualitas audit terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia

Kualitas audit merupakan alat kontrol penting guna meminimalkan kecenderungan manipulasi laba oleh badan usaha. Kualitas audit, menurut DeAngelo (1981) menunjukkan kemungkinan auditor mendeteksi serta

melaporkann adanya kecurangan atau penyimpangan dalam laporan keuangan. Auditor yang memiliki kualitas tinggi umumnya ditandai oleh tingkat independensi yang kuat dan kompetensi profesional yang memadai dalam mengidentifikasi ketidakwajaran pelaporan keuangan. Dengan demikian, perusahaan yang menggunakan jasa auditor berkualitas tinggi cenderung memiliki ruang lebih sempit untuk melakukan praktik manipulasi laba.

Becker dkk. (1998) menyimpulkan bahwa perusahaan dengan auditor berkualitas tinggi menunjukkan praktik manipulasi laba lebih rendah daripada yang menggunakan auditor berkualitas rendah. Temuan tersebut menunjukkan bahwa kualitas audit membatasi peluang manajemen untuk memanipulasi laba. Sejalan dengan hal tersebut, Francis (2004) menyatakan bahwa audit berkualitas tinggi mampu meningkatkan keandalan laporan keuangan sekaligus meminimalkan ketidakseimbangan informasi antara pengelola perusahaan dan *shareholder*

Sehubungan dengan kondisi yang ada pada Indonesia, kualitas audit mnurut penelitian Maryuni (2024) secara signifikan berpengaruh terhadap pelaksanaan manajemen laba di daftar perusahaan manufaktur yang tercatat dalam Bursa Efek Indonesia. Tingkat manipulasi laba perusahaan cenderung menurun ketika auditor independen melakukan prosedur audit dengan mematuhi standar serta etika profesional secara ketat.

2.3.2 Ada pengaruh positif leverage terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia

Tingkat leverage menjadi salah satu pemicu perusahaan dalam pelaksanaan manajemen laba. Atas dasar perspektif teori keagenan, Jensen dan Meckling (1976) memiliki pendapat bahwa perusahaan dengan liabilitas tinggi membuatnya

mengalami desakan lebih besar dalam melakukan pemenuhan syarat kesepakatan utang (*debt covenants*). Keadaan tersebut dapat meningkatkan motivasi manajemen untuk menyesuaikan laba agar rasio keuangan perusahaan tetap stabil. Selaras dengan pandangan tersebut, DeFond dan Jiambalvo (1994) mengungkapkan bahwa kondisi leverage yang tinggi membuat perusahaan berpotensi memanipulasi akrual demi memenuhi persyaratan perjanjian utang.

Di Indonesia, penelitian oleh Saputra (2021) turut memperlihatkan leverage memiliki hubungan positif dengan praktik perataan laba. Temuan ini mengindikasikan jika entitas memiliki proporsi utang yang besar akan terdorong untuk melakukan manajemen laba untuk menjaga kondisi dan stabilitas keuangan perusahaan (Saputra, 2022).

2.3.3 Ada pengaruh negatif profitabilitas terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia

Salah satu faktor kunci yang memengaruhi tindak manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan adalah profitabilitas. Roychowdhury (2006) menemukan bahwa profitabilitas yang rendah pada suatu perusahaan akan membuatnya termotivasi menjalankan manipulasi laba untuk meningkatkan daya tarik bagi investor. Sebaliknya, perusahaan dengan profitabilitas tinggi umumnya lebih transparan dalam penyajian laporan keuangan karena kinerja yang baik telah menjadi nilai tambah tersendiri bagi pemilik saham. Ditinjau dari sektor manufaktur di Indonesia, penelitian Janah (2022) menemukan bahwa *Return on Assets* (ROA) yang menjadi proksi profitabilitas memiliki hubungan negatif dengan praktik manajemen laba. Dengan demikian, perusahaan dengan tingkat ROA rendah

termotivasi untuk melaksanakan *earnings management* supaya terbentuk persepsi positif di mata investor.

2.3.4. Ukuran perusahaan memperkuat hubungan antara pengaruh kualitas audit terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia.

Efektivitas audit untuk menekan pelaksanaan manajemen laba dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan menjadi salah satu faktor yang memengaruhi efektivitas audit dalam menekan praktik manajemen laba. Dalam kerangka Positive Accounting Theory, Watts dan Zimmerman (1990), umumnya perusahaan berskala besar diawasi secara intensif oleh pihak regulator serta pemangku kepentingan, sehingga mempunyai insentif yang cenderung kuat dalam memelihara laporan keuangan yang terbuka dan transparan. Temuan ini selaras dengan penelitian Dechow dkk. (1995), ia mengungkapkan bahwa ukuran perusahaan memengaruhi tingkat kebebasan manajemen dalam menjalankan praktik manajemen laba. Peluang manipulasi laba semakin terbatas apabila entitas yang memiliki aset dan pendapatan relatif besar menguasai tata kelola yang lebih baik.

Dalam konteks Indonesia, riset yang dilakukan oleh Madriyanty dkk. (2022) mengungkapkan bahwa ukuran perusahaan berfungsi memoderasi hubungan yang ada pada kualitas audit dengan praktik manajemen laba. Perusahaan berskala besar umumnya memilih auditor bereputasi dan berkualitas tinggi untuk meningkatkan kredibilitas laporan keuangan, sehingga berkualitasnya audit pada perusahaan besar turut meningkatkan transparansi serta keandalan informasi keuangan.

Ukuran perusahaan juga memengaruhi korelasi kualitas audit dengan pelaksanaan manajemen laba, selain kualitas audit itu sendiri. Dalam kerangka Positive Accounting Theory, Watts dan Zimmerman (1990), perusahaan yang menjalankan operasinya pada skala besar umumnya didukung oleh kukuhnya sistem tata kelola, luasnya akses sumber daya, serta intensitas pengawasan oleh pihak eksternal. Akibatnya, laporan keuangan yang jauh lebih andal dan terbuka mayoritas disajikan oleh perusahaan besar daripada perusahaan berskala kecil.

Hasil penelitian Madriyanty dkk. (2022) memperkuat pandangan tersebut dengan menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berfungsi memoderasi kekuatan dampak kualitas audit terhadap manajemen laba. Perusahaan dengan ukuran besar biasanya memanfaatkan jasa auditor berstandar tinggi guna memperkuat kredibilitas pelaporan keuangan. Dengan demikian, keberadaan auditor berkualitas pada perusahaan besar semakin meningkatkan efektivitas audit dalam membatasi praktik manajemen laba (Madriyanty dkk., 2022).

Dengan fokus ke perusahaan manufaktur (sektor riil) dan menggunakan moderasi ukuran perusahaan, penelitian bisa menangkap heterogenitas perusahaan-perusahaan besar vs kecil mungkin berbeda insentif dan mekanisme kontrolnya. Ini penting karena ukuran perusahaan bisa mempengaruhi pengawasan, kekuatan auditor, dan tekanan eksternal.

2.3.5 Ukuran perusahaan memperkuat hubungan antara pengaruh leverage terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia.

Berdasarkan penelitian, apabila ukuran perusahaan semakin besar, maka kecenderungan melakukan manajemen laba semakin tinggi. Penyebabnya adalah perusahaan besar berada diawasi secara ketat oleh publik sehingga aktivitas

operasional dan kinerjanya lebih banyak mendapat perhatian dari pengguna laporan keuangan. Untuk menjaga kepercayaan serta menarik minat investor dan kreditur, perusahaan sering kali terdorong menyajikan kinerja keuangan yang positif, salah satunya melalui pengelolaan laba yang dilaporkan. Sebagaimana temuan Trilestari dan Yulimar (2012), ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap praktik manajemen laba.

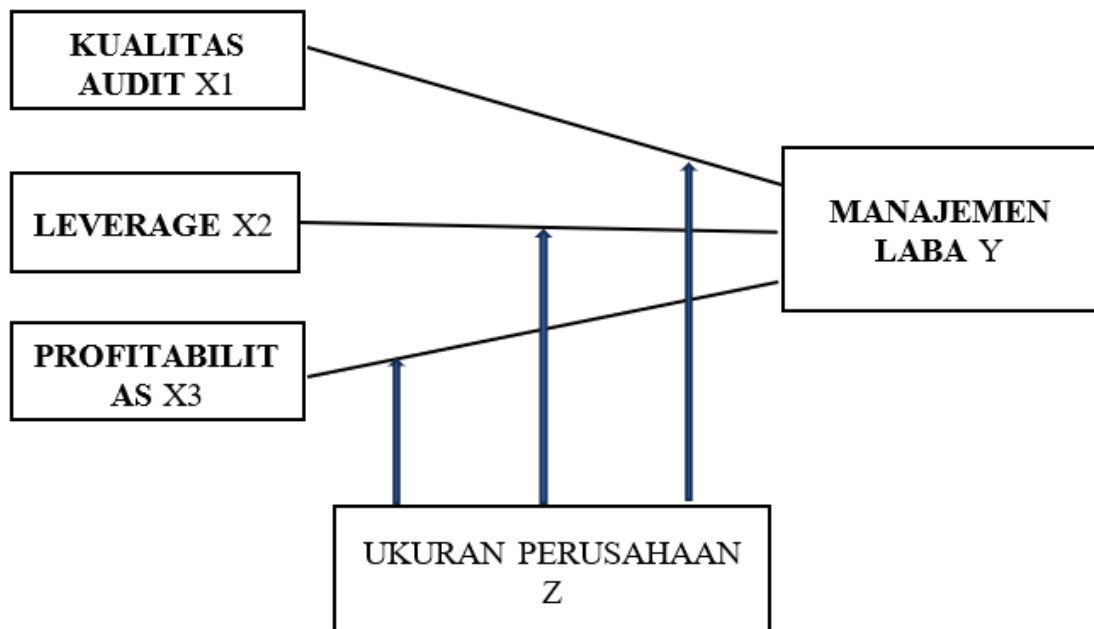
2.3.6 Ukuran perusahaan memperkuat hubungan antara profitabilitas dan manajemen laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia.

Jika ingin mengetahui seberapa mampu perusahaan dalam menciptakan keuntungan, maka profitabilitas dapat dijadikan sebagai acuan. Semakin tingginya profitabilitas perusahaan akan memperbesar potensi perusahaan memperoleh laba. Laba kerap menjadi tolak ukur utama dalam mengevaluasi performa perusahaan. Maka dari itu, ketika entitas berada mengalami profitabilitas rendah, manajemen akan terdorong untuk melaksanakan manajemen laba, seperti menaikkan laba dalam laporan, guna mempertahankan kepercayaan serta menarik perhatian investor.

Menurut Kasmir (2016), dikutip dalam Noordiatmoko dkk. (2020), profitabilitas menjadi rasio untuk menilai kapabilitas perusahaan dalam menciptakan laba dan mengevaluasi efisiensi kinerja manajemen, yang tercermin dari laba yang diperoleh melalui aktivitas investasi dan penjualan. Namun demikian, hasil penelitian empiris terkait pengaruh profitabilitas bagi praktik manajemen labame mperlihatkan hasil yang tidak seragam. Penelitian Meilani dan Widyastuti (2022) serta Marisa (2021) menemukan bahwa profitabilitas secara signifikan memiliki pengaruh positif pada manajemen laba. Sebaliknya, temuan

penelitian Mufidah (2017), Fandriani dan Herlin (2019), serta Istanita dan Ulfah (2023) justru menganggap profitabilitas tidak memiliki signifikansi dalam memengaruhi praktik manajemen laba.

2.4 Kerangka Berfikir



Gambar 2. 1 Kerangka Berfikir