

# PENDAHULUAN

## BAB I

### 1.1 Latar Belakang

Pada hakikatnya tujuan didirikannya suatu perusahaan adalah untuk memaksimalkan keuntungan dengan memperoleh pendapatan yang sebesar-besarnya guna menjamin kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Upaya perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa dihargai dengan keuntungan. Laba merupakan komponen penting dari laporan keuangan karena memberikan informasi yang digunakan untuk menetapkan kebijakan perusahaan bagi mereka yang mengaksesnya dan untuk mengukur apakah kinerja bisnis meningkat atau menurun. Penting bagi perusahaan untuk mengungkapkan keuntungan sesuai dengan keadaan keuangan sebenarnya, karena jika perusahaan gagal melakukannya hal ini dapat menyesatkan para pemangku kepentingan yang akan menggunakan laporan keuangan tersebut (Boediono, 2005).

Manajer memainkan peran penting dalam proses pengambilan keputusan perusahaan, mulai dari merumuskan strategi hingga membuat laporan keuangan. Karena laba merupakan ukuran keberhasilan manajemen dalam menjalankan bisnis, maka dimungkinkan untuk menentukan seberapa baik kinerja manajer dalam suatu perusahaan dengan melihat jumlah laba yang dilaporkan dalam laporan keuangan (Kieso & Weygandt, 2011). Praktik dari manajemen laba ini adalah untuk meningkatkan laba dalam laporan keuangan suatu perusahaan agar lebih menguntungkan dan konsisten dengan kebijakan perusahaan (Herlambang, 2017).

Manajemen yang dinilai prestasinya dalam menghasilkan laba, akan cenderung mengelola laba secara oportunistik. Manajemen dapat meningkatkan laba sesuai dengan yang diinginkan dan menguntungkan pihak-pihak tertentu dengan melakukan

manipulasi laporan keuangan. Hal ini dilakukan agar laba sesuai dengan tujuan yang diharapkan meskipun tidak sesuai dengan kondisi perusahaan yang sebenarnya. Oleh karena itu, manajemen perusahaan dapat menentukan penggunaan metode akuntansi dalam menyusun laporan keuangan untuk mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan (Mahiswari & Nugroho, 2014). Sehingga masih banyak perusahaan yang menerapkan praktik manajemen laba termasuk perusahaan dalam bidang non-keuangan. Menurut Susanto & Pradipta (2016) manajemen laba merupakan fenomena yang sulit dihindari karena merupakan dampak dari laporan keuangan. Hal itu disebabkan karena laporan keuangan digunakan sebagai alat pertanggungjawaban untuk menjelaskan apa yang dilakukan oleh manajer atas pemilik perusahaan tersebut.

Fenomena yang kerap terjadi dalam praktik manajemen laba dengan memanfaatkan kebijakan akuntansi mengenai pengakuan pendapatan. PT Garuda Indonesia pada April 2019 menyatakan telah melakukan manajemen laba, dimana kasus ini diketahui oleh dua komisaris yaitu Chairul Tanjung dan Doni Oskaria yang merupakan pemegang saham 28,08% saham PT Garuda Indonesia. Mereka menolak menandatangani laporan tahunan PT. Garuda Indonesia 2018. Keduanya tidak sependapat dengan pengakuan pendapatan salah satu transaksi dengan perusahaan PT. Mahata Aero Teknologi dengan anak perusahaannya yaitu Citilink Indonesia. Atas transaksi tersebut, PT. Garuda Indonesia memperoleh \$239.940.000. Hanya saja, PT. Garuda Indonesia belum menerima pembayaran dari PT. Mahata Aero Teknologi namun telah dibukukan oleh PT. Garuda Indonesia sebagai pendapatan perusahaan sehingga secara akuntansi PT. Garuda Indonesia memperoleh laba bersih Rp. 11,33 miliar dari yang sebelumnya rugi. Menurut Chairul Tanjung dan Doni Oskaria, PT. Garuda Indonesia seharusnya masih membukukan kerugian jika transaksi dengan PT. Mahata Aero Teknologi tidak diakui sebagai pendapatan oleh PT. Garuda Indonesia. Dalam hal ini, dapat disimpulkan bahwa PT. Garuda Indonesia melakukan praktik manajemen laba dimana telah mengakui pendapatan yang sebenarnya belum diterima (Sheliska, 2021).

Faktor pertama yang dapat mempengaruhi praktik manajemen laba adalah *Sales Growth* (pertumbuhan penjualan). *Sales Growth* memberikan gambaran tentang seberapa besar peningkatan penjualan yang akan terjadi pada perusahaan di setiap

periodenya dan hal ini bisa memberikan motivasi kepada manajer untuk memperoleh laba (Sari et al., 2015). Semakin besar penjualan maka semakin besar laba yang akan diperoleh perusahaan sehingga laba yang dibebankan oleh perusahaan akan semakin besar (Dewinta & Setiawan, 2016). *Sales Growth* juga digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan entitas, ketika suatu entitas mengalami penurunan tingkat pertumbuhan akan mendorong manajer melakukan earning management dengan cara menstabilkan laba sehingga laporan keuangan entitas tersebut akan terlihat bagus dan menarik investor untuk berinvestasi (Alit & Eka, 2020). Hasil penelitian yang dilakukan oleh Fionita & Fitra (2021) menjelaskan bahwa *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap Manajemen Laba. Hal ini berbeda dengan hasil penelitian Wijayanti & Triani (2020) yang menunjukkan bahwa *Sales Growth* berpengaruh negatif terhadap Manajemen Laba, sementara hasil penelitian Kadir (2018) menunjukkan bahwa *Sales Growth* berpengaruh positif terhadap Manajemen laba.

Faktor kedua yang dapat mendorong perusahaan dalam melakukan manajemen yaitu Profitabilitas. Profitabilitas atau kemampuan memperoleh laba menjadi suatu ukuran dalam persentase yang digunakan untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan laba pada tingkat yang dapat diterima. Angka profitabilitas dinyatakan antara lain dalam angka laba sebelum atau sesudah pajak, laba investasi, pendapatan per saham, dan laba penjualan. Nilai profitabilitas menjadi norma ukuran bagi kesehatan perusahaan (Benazir, 2019). Apabila profitabilitas yang dihasilkan perusahaan tinggi berarti perusahaan berhasil memperoleh laba yang baik. Laba perusahaan yang baik cenderung mengurangi motivasi manajemen dalam melakukan praktik manajemen laba (Tala & Karamoy, 2017). Perusahaan yang mempunyai profitabilitas rendah akan menemui kesulitan dalam menarik perhatian pihak eksternal. Sehingga cara yang mungkin dapat dilakukan yaitu dengan menunjukkan laba yang relatif stabil (Cecilia, 2012). Hasil penelitian yang dilakukan oleh Tunjung & Fandriani (2019) menjelaskan bahwa Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap Manajemen Laba. Hal ini berbeda dengan hasil penelitian Winarti (2019) yang menunjukkan bahwa Profitabilitas berpengaruh positif terhadap Manajemen Laba, sementara hasil penelitian Hardiyanti et al., (2022) menunjukkan bahwa Profitabilitas

berpengaruh negatif terhadap Manajemen laba.

Faktor ketiga yang dapat mempengaruhi praktik manajemen laba adalah *Growth Opportunity*. Menurut Bintara (2018) perusahaan dengan tingkat pertumbuhan yang tinggi akan lebih banyak membutuhkan dana di masa depan dibandingkan perusahaan dengan pertumbuhan yang rendah, terutama dana yang bersifat eksternal untuk memenuhi kebutuhan investasi perusahaan atau membiayai pertumbuhan perusahaan (Indrajaya et al., 2011). Perusahaan yang memiliki peluang untuk mencapai pertumbuhan yang tinggi, tentunya akan terus melakukan ekspansi usaha serta memiliki kebutuhan dana yang cukup besar untuk mendorong pertumbuhan perusahaan sehingga apabila dana internal yang dimiliki jumlahnya terbatas, hal itu akan mempengaruhi keputusan pendanaan suatu perusahaan (Bintara, 2018). Pertumbuhan perusahaan ini dapat digunakan sebagai suatu tolak ukur keberhasilan suatu emiten. Tingkat pertumbuhan yang rendah akan mendorong manajer untuk menaikkan laba perusahaan sehingga pertumbuhan perusahaan terlihat bagus dan dapat menarik minat investor untuk berinvestasi (Permesti, 2021). Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hasibuan & Dwiarti (2019) menjelaskan bahwa Pertumbuhan Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Manajemen Laba. Hal ini berbeda dengan hasil penelitian Rahmadani (2022) yang menunjukkan bahwa Pertumbuhan Perusahaan berpengaruh positif terhadap Manajemen Laba, sementara hasil penelitian Fathihani & Haris Nasution (2021) menunjukkan bahwa Pertumbuhan Perusahaan berpengaruh negatif terhadap Manajemen laba.

Penelitian ini menambahkan Kepemilikan Manajerial sebagai variabel moderasi sebagai bentuk pengembangan dari penelitian sebelumnya. Penambahan ini disebabkan karena dari beberapa penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Lindra et al., (2022), Pramesti & Budiasih (2017), Arthawan & Wirasedana (2018), Purnama (2017), Ayem & Ongirwalu (2020), Astari & Suryanawa (2017), Gunarto & Riswandari (2019) yang menunjukkan hasil bahwa Kepemilikan Manajerial secara konsisten berpengaruh negatif terhadap Manajemen Laba. Selain itu Kepemilikan Manajerial dipilih sebagai variabel moderasi karena Kepemilikan Manajerial sering dikaitkan sebagai upaya dalam peningkatan nilai perusahaan karena manajer sebagai manajemen sekaligus

sebagai pemilik perusahaan akan merasakan langsung akibat dari keputusan yang diambilnya sehingga manajerial tidak akan melakukan tindakan yang hanya menguntungkan manajer. Kepemilikan saham manajerial yang tinggi akan mendorong manajemen melakukan fungsinya dengan baik, karena hal tersebut bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan pemegang saham dan untuk kepentingannya sendiri (Suastini et al., 2016).

Penelitian ini menggunakan Sektor Transportasi & Logistik karena transportasi merupakan salah satu faktor penting yang berperan dalam kehidupan manusia, sehingga perusahaan yang menjalankan bisnis pada bidang transportasi dan logistik dapat menjadi perusahaan yang besar dan kuat. Namun karena adanya pandemi Covid-19 pada awal tahun 2020 membuat sektor Transportasi dalam negeri mengalami penurunan omzet usaha yang berdampak pula pada rantai perekonomian. Sektor Transportasi terus berupaya dibawah kontroversi semasa wabah covid-19 sehingga berkurangnya minat masyarakat menyebabkan penurunan penjualan di sektor transportasi (Setiani & Astawa, 2023).

Penelitian ini merupakan bentuk replikasi dari penelitian Anindya & Yuyetta (2020) dengan judul “Pengaruh Leverage, *Sales Growth*, Ukuran Perusahaan Dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba (studi empiris pada Sektor Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2018)”. Mengacu dari uraian tersebut dan berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan maka judul dari penelitian ini adalah **“Pengaruh *Sales Growth*, Profitabilitas, dan *Growth Opportunity* Terhadap Manajemen Laba Dengan Kepemilikan Manajerial Sebagai Variabel Moderasi”**

## **1.2 Rumusan Masalah Penelitian**

Berdasarkan beberapa hal yang diuraikan dalam latar belakang, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah *Sales Growth* berpengaruh terhadap manajemen laba?
2. Apakah Profitabilitas berpengaruh terhadap manajemen laba?
3. Apakah *Growth Opportunity* berpengaruh terhadap manajemen laba?
4. Apakah Kepemilikan Manajerial dapat memoderasi pengaruh *Sales Growth* terhadap Manajemen Laba?
5. Apakah Kepemilikan Manajerial dapat memoderasi pengaruh Profitabilitas terhadap Manajemen Laba?
6. Apakah Kepemilikan Manajerial dapat memoderasi pengaruh *Growth Opportunity* terhadap Manajemen Laba?

### **1.3 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian**

#### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh *Sales Growth* terhadap manajemen laba
2. Untuk mengetahui pengaruh Profitabilitas terhadap manajemen laba
3. Untuk mengetahui pengaruh *Growth Opportunity* terhadap manajemen laba
4. Untuk mengetahui pengaruh *Sales Growth* terhadap Manajemen Laba dengan Kepemilikan Manajerial sebagai variabel Moderasi
5. Untuk mengetahui pengaruh Profitabilitas terhadap Manajemen Laba dengan Kepemilikan Manajerial sebagai variabel Moderasi
6. Untuk mengetahui pengaruh *Growth Opportunity* terhadap Manajemen Laba Kepemilikan Manajerial sebagai variabel Moderasi

#### **1.3.2 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan oleh:

#### 1. Manfaat di Bidang Akademik

Penelitian ini bisa dijadikan sebagai bahan referensi atau dasar untuk penelitian selanjutnya serta untuk menambah ilmu pengetahuan yang masih berkaitan dengan topik pengaruh *Sales Growth*, Profitabilitas, dan *Growth Opportunity* Terhadap Manajemen Laba dengan Kepemilikan Manajerial sebagai Variabel Moderasi menjadi penelitian yang lebih baik lagi

#### 2. Manfaat di bidang non akademik

Penelitian ini bisa menjadi pengetahuan dasar dan pembelajaran baru bagi pembaca untuk mengetahui tentang hal-hal yang belum pernah di dapat sebelumnya sehingga pengetahuan dan wawasan bertambah mengenai Pengaruh *Sales Growth*, Profitabilitas, *Growth opportunity* terhadap Manajemen Laba dengan Kepemilikan Manajerial sebagai Variabel Moderasi.

### 1.4 Ruang Lingkup atau Pembatasan Masalah

Agar lebih fokus dan terarah penelitian ini dibuat Batasan atau ruang lingkup masalah sebagai berikut :

1. Populasi penelitian terbatas hanya pada Perusahaan sektor Transportasi & Logistik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan tahun penelitian pada periode 2019-2022
2. Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini terbatas pada *Sales Growth*, Profitabilitas, *Growth Opportunity*, dan Manajemen laba serta Kepemilikan Manajerial sebagai variabel Moderasi

### 1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan skripsi ini terbagi menjadi lima bab, sistematika penulisan berfungsi untuk memberi gambaran dengan lebih jelas terkait skripsi yang

dibuat, berikut sistematika penulisannya:

## **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab pertama akan menguraikan latar belakang masalah mengenai permasalahan penelitian terkait dengan Manajemen Laba, selanjutnya membahas rumusan masalah, batasan penelitian, tujuan dan manfaat penelitian baik secara praktis maupun teoritis.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab kedua ini akan memaparkan landasan teori yang relevan terkait dengan penelitian ini, pengembangan hipotesis yang bersumber dari penelitian terdahulu dan literatur-literatur yang ada dalam perkuliahan serta kerangka pemikiran

## **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ketiga ini berisi jenis penelitian, variabel dalam penelitian, populasi dan sampel, dan metode analisis data.

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Objek penelitian akan dibahas secara rinci pada bab keempat ini, beserta temuan dari masing-masing hipotesis penelitian.

## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Temuan dan hasil penelitian dimuat dalam bab kelima ini, beserta rekomendasi untuk studi penelitian tambahan yang berguna dan dapat diterima oleh perusahaan.