

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. *Agency Theory*

Agency theory yaitu teori yang menjelaskan hubungan antara dua pihak yaitu manajemen perusahaan (*agent*) dengan pemilik modal (*principal*). Teori tersebut dikenalkan oleh (Alchian & Demsetz, 1972) dan (Company and Meckling, 1976).

Teori keagenan (*agency theory*) menjelaskan bahwa hubungan agensi muncul ketika satu orang atau lebih (*principal*) mempekerjakan orang lain sebagai manajer (*agent*) untuk memberikan suatu jasa dan kemudian mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan kepada agen tersebut (Lesmono and Siregar, 2021).

Dalam teori keagenan, kontrak antara pihak manajer (*agent*) dan pemilik modal (*principal*), dimana dalam suatu tindakan menyebabkan adanya konflik. Pihak investor lebih mempercayai laporan keuangan yang dikelola pihak *agent* karena *agent* berperan langsung dalam mengelola manajemen perusahaan sehingga lebih faham mengenai kondisi sesungguhnya perusahaan, sedangkan pihak *principal* hanya sebagai pemilik perusahaan yang menerima laporan keuangan dari pihak manajer.

2. *Free cash flow*

a. Definisi *Free Cash Flow*

Free cash flow atau aliran kas bebas, diartikan sebagai kas yang diberikan oleh perusahaan kepada investor setelah digunakan untuk pembiayaan aktivitas operasional dan investasi pada *fixed asset* (aktiva tetap) dan *working capital* (modal kerja) perusahaan.

Free cash flow adalah aliran kas diskresioner yang siap digunakan oleh perusahaan (Machfud, Sanjaya and Ari, 2016). Pengertian dari arus kas diskresioner yaitu arus kas yang tersisa setelah seluruh pendanaan proyek dari semua nilai *net present value* positif juga untuk pembayaran dividen, pembayaran utang, dan untuk akuisisi. Semakin besar *free cash flow* yang dimiliki oleh perusahaan, maka dianggap semakin sehat perusahaan tersebut, dikarenakan mampu membayar hutangnya, membayar dividen dan memiliki persediaan kas yang digunakan untuk pertumbuhan dimasa mendatang.

b. Jenis *Cash Flow*

Perbedaan dari *free cash flow* (arus kas bebas) dan *cash flow* (arus kas) terdapat pada komponennya, dimana *free cash flow* merupakan arus kas diskresioner yang siap digunakan oleh perusahaan. *Free cash flow* didapatkan dengan menghitung sisa arus kas setelah dikurangi dengan biaya operasional dan untuk pembayaran dividen, pembayaran utang, maupun akuisisi,

sedangkan *cash flow* didapatkan dengan cara menghitung semua kas masuk dan keluar perusahaan dari aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan. Dari tiga jenis arus kas tersebut dijelaskan bahwa:

1. Arus kas dari aktivitas operasi

Arus kas ini terdiri dari kegiatan operasional perusahaan yang diperoleh dengan memasukkan nilai kas/bank pada transaksi yang melibatkan penentuan laba bersih. Contohnya seperti, penjualan barang dan jasa, pembelian persediaan, dan pembelian perlengkapan yang diperkirakan umur manfaatnya kurang dari setahun.

2. Arus kas dari aktivitas investasi

Arus kas yang didapatkan dari penjualan ataupun pembelian aktiva tetap, atau kegiatan memasukkan nilai dari transaksi yang mempengaruhi kas atau bank untuk kegiatan investasi pada aset yang masa manfaatnya diperkirakan lebih dari satu tahun. Contohnya, investasi jangka panjang dan pembelian atau penjualan aktiva tetap.

3. Arus kas dari aktivitas pendanaan

Arus kas ini dihasilkan dari penambahan modal perusahaan. Hal tersebut diantaranya pembiayaan pada transaksi ekuitas, utang dan dividen. Contoh aktivitas pendanaan yang termasuk dalam arus kas ini seperti pinjaman bank, penerbitan saham baru, penerbitan obligasi, dan lainnya.

c. Fungsi *Free Cash Flow*

Fungsi dari *free cash flow*, tidak hanya untuk pemenuhan pembayaran hutang perusahaan, dan dividen, tetapi juga dapat digunakan sebagai pengembangan produk-produk barunya, memperluas jangkauan perusahaan, dan untuk mencari peluang bisnis lainnya yang diperlukan sebagai ekspansi perusahaan.

Perusahaan yang memiliki *free cash flow* tinggi dikenal banyak disukai oleh investor, padahal hal tersebut tidak selalu benar. Karena bisa jadi rendahnya *free cash flow* pada perusahaan tersebut disebabkan oleh sebagian besar dari kasnya digunakan untuk aktivitas investasi besar-besaran. Dengan investasi tersebut diharapkan akan dapat menguntungkan perusahaan untuk pertumbuhan jangka panjang. Sehingga tidak sedikit dari investor lebih suka berinvestasi pada perusahaan yang pertumbuhannya selalu stabil.

d. Faktor yang Mempengaruhi *Free Cash Flow*

Terdapat 4 faktor penting yang mempengaruhi saldo kas perusahaan, diantaranya yaitu:

1. Arus Kas

Jika hal lain di perusahaan tidak membutuhkan biaya dan dianggap konstan, maka arus kas bersih positif akan menambah nilai kas di bank. Namun jika terdapat hal lain

yang membutuhkan pembiayaan dari arus kas, maka arus kas digunakan untuk hal tersebut.

2. Perubahan Modal Kerja

Jika modal kerja (persediaan dan piutang) mengalami kenaikan, dimana hal tersebut dibayar dengan kas, sehingga kenaikannya akan menurunkan kas perusahaan. Sedangkan jika modal kerja mengalami penurunan maka kas bersih perusahaan akan semakin meningkat.

3. Aset Tetap

Bila suatu perusahaan berinvestasi pada aset tetap, maka posisi kas perusahaan akan mengalami penurunan, sedangkan jika aset tetap tersebut dijual, kasnya mengalami kenaikan.

4. Transaksi Saham dan Pembayaran Dividen

Bila suatu perusahaan menerbitkan saham atau obligasi pada Bursa Efek Indonesia dengan tahun berjalan, maka dana yang didapatkan oleh perusahaan tersebut akan diakui sebagai kas dikarenakan keberadaannya dapat memperbaiki posisi kas.

3. Leverage

a. Definisi Leverage

Leverage adalah penggunaan pinjaman dana (hutang modal) untuk meningkatkan keuntungan sebuah perusahaan. Dalam suatu

bisnis, *leverage* dikenal dengan pinjaman modal untuk biaya pembelian peralatan dan aset-aset lainnya. Tujuan dari adanya *leverage* diantaranya, dapat digunakan perusahaan untuk kebutuhan investasi dalam pengoperasian bisnis supaya modal perusahaan semakin meningkat.

Leverage merupakan rasio yang mengukur sejauh mana penggunaan hutang yang digunakan oleh perusahaan dengan digambarkan melalui hubungan antara hutang perusahaan terhadap modal atau aset (Herlin Tunjung, 2019). Sehingga perusahaan memilih tindakan manipulasi *leverage* dikarenakan jika tingkat *leverage* perusahaan tersebut tinggi, maka pihak kreditur akan sulit untuk memberikan pinjaman kepada perusahaan tersebut.

b. Jenis *Leverage*

Terdapat tiga jenis *leverage*, antara lain:

a) *Leverage* Keuangan (*Financial Leverage*)

Adalah jenis pinjaman dana untuk memaksimalkan keuntungan atas sekuritas dan laba dari saham perusahaan. Untuk menentukannya, dapat dilihat pada rasio utang terhadap ekuitas perusahaan. Dimana semakin tinggi rasio *leverage* sebuah perusahaan, maka akan mengakibatkan resiko kebangkrutan.

b) *Leverage Operasi (Operating Leverage)*

Menunjukkan kemampuan suatu usaha dalam pemanfaatannya berupa biaya operasional tetap. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pengaruh perubahan penjualan atas laba operasi bisnis. Keterikatan antara perubahan penjualan dan biaya pendapatan operasional tetap pada suatu perusahaan akan ditunjukkan pada *leverage* operasi.

c) *Leverage Gabungan (Combined Leverage)*

Adalah pinjaman modal yang memiliki nilai keuntungan tinggi karena adanya biaya tetap. Modal yang mencakup di dalamnya yaitu biaya keuangan yang sifatnya pasif dan biaya operasionalnya tetap.

c. *Manfaat Leverage*

Manfaat dari adanya *leverage* bagi sebuah perusahaan, yaitu:

1. *Leverage* menyediakan berbagai macam sumber pendanaan, sehingga perusahaan bisa mencapai tujuan pendapatan yang diinginkan.
2. *Financial leverage* merupakan suatu teknik investasi penting dalam keberlangsungan perusahaan, karena dapat membantu perusahaan dalam menetapkan ambang batas untuk perluasan operasi bisnis.

3. Dapat memahami posisi perusahaan akan kewajibannya pada pihak lain, dan untuk mengetahui seberapa jauh aset perusahaan yang dibiayai oleh hutang.

d. **Resiko Leverage**

Terdapat banyak resiko jika perusahaan memiliki tingkat *leverage* yang cukup tinggi, berikut beberapa resiko yang harus diketahui oleh pemilik bisnis, sebelum memutuskan untuk penggunaan *leverage*, diantaranya:

- a) Semakin tinggi tingkat liabilitas, maka semakin sulit bagi perusahaan dalam melakukan hutang.
- b) Semakin tinggi tingkat liabilitas, beban psikologis akan semakin tinggi pula, dikarenakan hutang yang semakin menumpuk dapat menjadikan beban bagi pemilik usaha dan perusahaan.

2. **Sales growth**

a. **Definisi Sales Growth**

Sales growth (Pertumbuhan penjualan) adalah peningkatan penjualan perusahaan dengan jangka waktu yang sudah ditentukan oleh pihak perusahaan sebelumnya. *Sales growth* menunjukkan bahwa tingkat keberhasilan operasional perusahaan di periode masa lalu yang digunakan untuk memprediksi pertumbuhan dimasa depan (Sharon R and Murni, 2015). Maka dari itu adanya *sales growth* ini dapat menjadi tolak ukur sebuah perusahaan dalam melihat

presentase tingkat penjualan perusahaan dari tahun ke tahun, apakah presentase tersebut mengalami kenaikan atau justru mengalami penurunan.

Perhitungan *sales growth* dapat dilakukan dengan membandingkan penjualan pada periode ini dikurangi dengan penjualan pada periode sebelumnya kemudian dibagi dengan periode sebelumnya. Jika hasil dari perhitungan tersebut menyatakan bahwa *sales growth* perusahaan mengalami peningkatan maka profitabilitas perusahaan juga mengalami kenaikan, dan kinerja perusahaan juga dianggap semakin bagus.

b. Faktor yang Mempengaruhi Sales Growth

Meskipun tujuan dari *sales growth* sendiri yaitu memperkirakan pendapatan perusahaan dimasa yang akan datang, akan tetapi *sales growth* termasuk dalam sebuah bisnis tetap yang tidak bisa dipastikan. Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi *sales growth*, diantaranya yaitu:

1. Ukuran Perusahaan

Besarnya ukuran perusahaan yang akan menentukan peningkatan penjualan di dalamnya.

2. Target Penjualan

Sales growth dapat dipengaruhi oleh target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Dimana semakin tinggi target, maka akan semakin tinggi kenaikan penjualan dalam usahanya.

3. Kompetitor

Faktor yang juga mempengaruhi tingkat *sales growth* adalah kompetitor. Dimana jika bisnis tersebut belum memiliki kompetitor, maka pendapatan perusahaan semakin meningkat sehingga *sales growth* akan mudah berkembang, hal tersebut akan sama jika terdapat kompetitor tapi perusahaan tersebut memiliki performa yang bagus, maka nilai *sales growth* perusahaan juga akan tetap mengalami kenaikan. Namun jika terdapat kompetitor bisnis dengan performa yang bagus dibanding perusahaan yang kita jalani, maka *sales growth* perusahaan akan mengalami penurunan.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Fokus Penelitian	Hasil Penelitian
1	Irawan, dan Apriwenni (2021).	Pengaruh <i>Free Cash Flow</i> , <i>Financial Distress</i> , dan <i>Invesment Opportunity Set</i> terhadap Manajemen Laba.	Kuantitatif	<i>Free Cash Flow</i> (FCF)	<ul style="list-style-type: none"> • Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa, <i>free cash flow</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap manajemen laba. Hal ini dikarenakan adanya

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Fokus Penelitian	Hasil Penelitian
					<p>masalah keagenan yang terjadi akibat perbedaan kepentingan antara pihak prinsipal dan agen.</p>
2	Fatmala, dan Riharjo (2020)	Pengaruh <i>Free Cash Flow</i> , <i>Profitabilitas</i> , dan <i>Leverage</i> terhadap Manajemen Laba.	Kuantitatif	<i>Free Cash Flow</i> (FCF)	<ul style="list-style-type: none"> • Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa, <i>free cash flow</i> tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Semakin tinggi <i>free cash flow</i> yang tersedia dalam suatu perusahaan yang berarti perusahaan tersebut dapat mengelola keuangannya dengan baik, sehingga praktik manajemen laba bisa berkurang.
3	Sari, dan Susilowati (2021)	Pengaruh <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, <i>Profitabilitas</i> , Kualitas Audit, dan	Kuantitatif	<i>Leverage</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa, variabel <i>leverage</i> berpengaruh

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Fokus Penelitian	Hasil Penelitian
		Komite Audit terhadap Manajemen Laba			<p>positif dan signifikan terhadap manajemen laba. Dikarenakan ketika perusahaan memiliki hutang yang cukup besar maka resiko usaha yang akan dihadapi oleh perusahaan juga tinggi, hal ini diakibatkan dari kekhawatiran akan hutang yang tidak dapat dibayarkan oleh perusahaan, sehingga manajemen laba dibutuhkan untuk menghindari risiko Pelanggaran perjanjian kontrak hutang.</p>
4	Febria, (2021)	Pengaruh <i>Free Cash Flow</i> , <i>Profitabilitas</i>	Kuantitatif	<i>Leverage</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa,

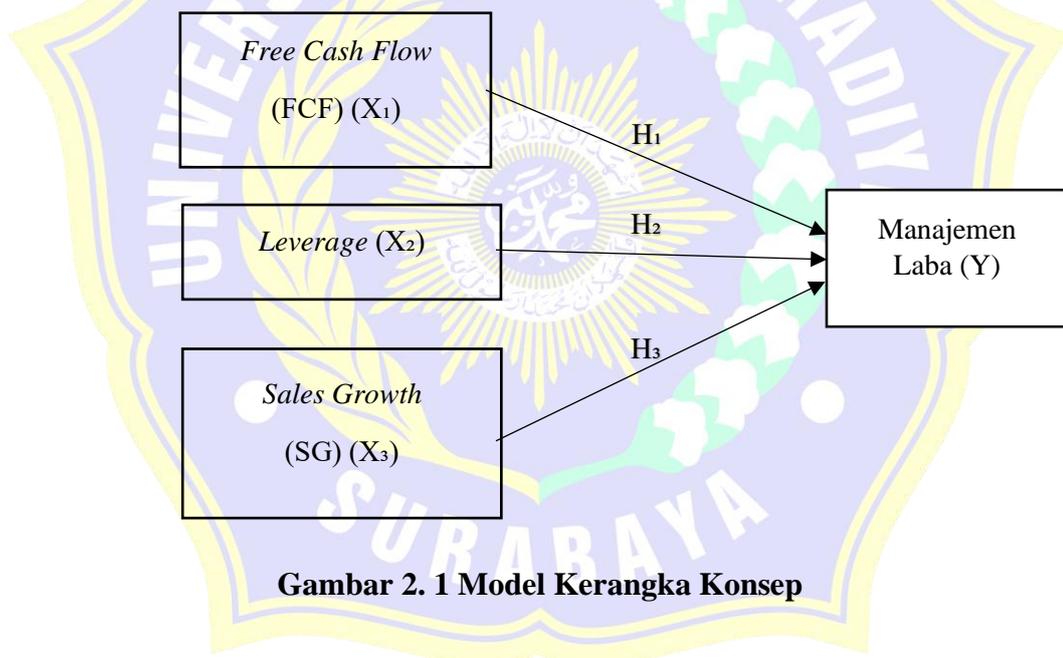
No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Fokus Penelitian	Hasil Penelitian
		dan <i>Leverage</i> Terhadap Manajemen Laba			<p><i>leverage</i> tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Yang berarti bahwa Semakin tinggi tingkat <i>leverage</i> yang dimiliki perusahaan, maka semakin tidak dibutuhkannya manajemen laba. Besarnya perusahaan dalam menggunakan hutang (<i>leverage</i>), pengawasan yang dilakukan oleh pihak kreditur akan semakin ketat, dikarenakan hutang yang tinggi perusahaan memerlukan pihak ketiga, maka untuk mendapatkan kepercayaan dari pihak ketiga tersebut perusahaan cenderung menghindari tindakan</p>

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Fokus Penelitian	Hasil Penelitian
					<p>manajemen laba, karena jika perusahaan melakukan praktik manajemen laba maka pihak ketiga tidak percaya akan kebenaran laporan keuangan yang diberi oleh perusahaan tersebut.</p>
5	Ananta, dan Dillak (2022)	Pengaruh <i>Sales Growth</i> , <i>Financial Leverage</i> , <i>Good Corporate Governance</i> terhadap Manajemen Laba	Kuantitatif	<i>Sales Growth</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa, Secara parsial <i>sales growth</i> tidak memiliki pengaruh (negatif) signifikan terhadap manajemen laba. Dimana semakin tinggi perkiraan pendapatan perusahaan sehingga profitabilitas juga semakin meningkat maka manajemen laba tidak

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Fokus Penelitian	Hasil Penelitian
					diperlukan untuk pelaporan keuangan.
6	Annisa, dan Hapsoro (2017)	Pengaruh Kualitas Audit, <i>leverage</i> , dan <i>Growth</i> terhadap Praktik Manajemen Laba	Kuantitatif	<i>Growth</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa, <i>Growth</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap manajemen laba. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang mengalami pertumbuhan memiliki keinginan untuk menaikkan labanya dengan tujuan untuk menarik perhatian investor agar tetap menginvestasikan dananya di perusahaan tersebut, manajemen laba juga dibutuhkan untuk mempengaruhi laporan

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Fokus Penelitian	Hasil Penelitian
					keuangan perusahaan dengan melakukan rekayasa penurunan laba untuk meminimalkan biaya politik.

C. Kerangka Konsep dan Model Analisis



Gambar 2. 1 Model Kerangka Konsep

D. Hipotesis

Setelah disusunnya kerangka konsep diatas, penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut:

1. Pengaruh *Free Cash Flow Terhadap Manajemen Laba*

Meningkatnya nilai *free cash flow* perusahaan menunjukkan bahwa perusahaan tersebut mampu mengelola keuangannya dengan baik, sehingga manajemen laba tidak dibutuhkan dalam pelaporan keuangannya. Sedangkan jika *free cash flow* perusahaan mengalami penurunan maka tindakan manajemen laba sangat dibutuhkan untuk keberlangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang, karena rendahnya *free cash flow* mengakibatkan perusahaan susah mendapatkan investor dan akan sulit bagi perusahaan saat melakukan pinjaman kepada kreditur.

Penjelasan diatas mendukung sebuah penelitian yang menyatakan bahwa Semakin tinggi *free cash flow* yang tersedia dalam suatu perusahaan artinya bahwa perusahaan tersebut dapat mengelola keuangannya dengan baik, jadi praktek manajemen laba bisa berkurang atau bahkan tidak dibutuhkan lagi (Fatmala and Riharjo, 2021).

Dalam teori agensi dijelaskan bahwa hubungan antara agen dan *principal*, dimana *principal* memiliki kekuasaan penuh atas perusahaan, sedangkan pihak agen sebagai pengelola yang mengetahui kondisi perusahaan yang sebenarnya. Dimana dalam

tindakannya biasanya menyebabkan konflik antar kedua belah pihak. Untuk menghindari konflik tersebut pihak agen memilih untuk tidak melakukan manipulasi laba dalam pelaporan keuangannya agar mendapat kepercayaan penuh dari pihak principal, hal tersebut dikarenakan *free cash flow* perusahaan juga telah memenuhi target perusahaan.

Berdasarkan penjelasan dari teori dan penelitian terdahulu maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H₁: *Free Cash Flow* tidak berpengaruh terhadap Manajemen Laba.

2. Pengaruh *Leverage* Terhadap Manajemen Laba

Ketika hutang perusahaan mengalami kenaikan yang cukup besar maka resiko usaha yang akan dihadapi oleh perusahaan juga semakin tinggi, sehingga menimbulkan kekhawatiran bagi pihak kreditor dan investor akan hutang yang tidak dapat dibayarkan oleh perusahaan. Dalam hal ini manajemen laba dibutuhkan untuk menghindari resiko Pelanggaran perjanjian kontrak hutang juga untuk menarik investor lain untuk berinvestasi.

Sebuah penelitian menyatakan bahwa perusahaan dengan tingkat rasio *leverage* tinggi berarti proporsi hutangnya lebih tinggi dibandingkan dengan proporsi aktivasinya, sehingga perusahaan cenderung melakukan praktek manipulasi laba, supaya perusahaan tersebut dapat mengatur laba yang akan disajikan dalam laporan

keuangan dengan menaikkan laba pada periode yang akan datang ke periode saat ini (Febria, 2020).

Hubungan variabel ini dalam teori agensi yaitu, semakin tinggi nilai *leverage* (hutang modal) perusahaan maka manajemen laba semakin dibutuhkan karena adanya transfer kekayaan dari kreditur kepada pemegang saham. Sehingga kebutuhan informasi laporan keuangan yang disajikan oleh pihak manajer (agen) mengenai kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban kreditur sangat dibutuhkan untuk meningkatkan kepercayaan kreditur dalam meminjamannya.

Berdasarkan penjelasan dari teori dan penelitian terdahulu maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H₂: *Leverage* berpengaruh positif signifikan terhadap Manajemen Laba.

3. Pengaruh *Sales Growth* Terhadap Manajemen Laba

Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan naik, maka profitabilitas juga semakin meningkat serta kinerja perusahaan akan dipandang bagus dikarenakan dapat meningkatkan derajat perusahaan. Semakin meningkat *sales growth* suatu perusahaan maka manajemen laba semakin tidak dibutuhkan, karena tindakan manajemen laba hanya akan memperburuk laporan keuangan perusahaan, jika tindakan manipulasi laba dilakukan, pihak manajer khawatir hal tersebut

mengakibatkan kurangnya kepercayaan investor dan kreditur terhadap perusahaan.

Penjelasan diatas sejalan dengan sebuah penelitian yang menyatakan bahwa semakin meningkat *sales growth* suatu perusahaan maka tindakan manajemen laba tidak dibutuhkan. Dalam hal ini manajer harus bisa mempertahankan pada trends laba dan penjualan di setiap tahunnya, sehingga pertumbuhan penjualan perusahaan tidak mempengaruhi tindakan manajer dalam manajemen laba (Ridwan Ananta and Juliana Dillak, 2022).

Dalam teori agensi hubungan antara agen dan principal yang tidak sejalan dapat menimbulkan konflik, dimana perusahaan dengan tingkat penjualan atau pendapatannya mengalami kenaikan maka tindakan manipulasi laba tidak diterapkan oleh pihak agen untuk mendapatkan kepercayaan penuh dari pihak principal atas kejujurannya.

Berdasarkan penjelasan dari teori dan penelitian terdahulu maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H₃: *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap Manajemen Laba.