

# Peran Moderasi Kondisi Leverage terhadap Hubungan Kompensasi CEO dengan Manajemen Laba: Studi pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI

Elizabeth Jessica<sup>1</sup>, Vania Nanda Djaja<sup>2</sup>, Yulius Jogi Christiawan<sup>3\*</sup>

<sup>1,2,3</sup>Accounting Department, Petra Christian University, Jalan Siwalankerto 121-131, Surabaya 60236, Indonesia

\*Corresponding author; Email: yulius@petra.ac.id

## ABSTRACT

The connection between CEO compensation and earnings management has long become the object of research, ever since a study by Healy in 1985. Generally, the study on earnings management would use agency theory. Still, this study applies prospect theory which serves to explain the behavior of people or organizations when making decisions in a high-risk, uncertain situation. An organization suffering from loss will attempt to take risk, while an organization enjoying a gain will be averse to risk. A company with high leverage is in an unfavorable position compared to one with low leverage. Leverage describes a company's debt situation. The more debt there is, the more obligations the company must fulfill, such as profit numbers. It is then presumed to be the cause for CEO to start managing earnings. This study aimed to prove if leverage condition also influences the relation between CEO compensation and earnings management.

The study was done on 176 manufacturing companies listed in Indonesia Stock Exchange (IDX) in 2019 and 2020. The data analysis technique utilized panel data regression with the program Gretl. This study prove that the more compensation a CEO receives, the less inclined they are to do earnings management. However, in companies with high leverage, this correlation weakens, meaning CEOs would be more willing to manage earnings. The results of this study are expected to help shareholders in deciding CEO compensation when in a high-leverage condition.

**Keywords:** CEO compensation, earnings management, leverage conditions, prospect theory

## ABSTRAK

Hubungan kompensasi CEO dan manajemen laba telah lama menjadi kajian penelitian sejak penelitian yang dilakukan Healy pada tahun 1985. Umumnya penelitian mengenai manajemen laba menggunakan *agency theory*, namun pada penelitian ini menggunakan *prospect theory* yang menjelaskan mengenai perilaku seseorang atau organisasi dalam mengambil keputusan dalam kondisi yang berisiko dan tidak pasti. Perusahaan dalam kondisi tidak menguntungkan (*loss*) akan berusaha mengambil risiko sedangkan perusahaan dalam kondisi menguntungkan (*gain*) akan cenderung menghindari risiko. Kondisi yang dipertimbangkan dalam penelitian ini adalah kondisi *leverage*. Perusahaan dengan *leverage* tinggi berada dalam posisi tidak menguntungkan dibandingkan perusahaan dengan tingkat *leverage* rendah. *Leverage* adalah kondisi utang yang dimiliki perusahaan. Semakin banyak utang, semakin banyak aturan-aturan yang harus dipenuhi oleh perusahaan salah satunya adalah angka laba. Sehingga diduga CEO yang sebelumnya tidak berani melakukan manajemen laba menjadi lebih berani untuk melakukan manajemen laba. Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan apakah kondisi *leverage* ikut mempengaruhi hubungan antara kompensasi CEO terhadap manajemen laba.

Penelitian dilakukan pada 176 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2019-2020. Teknis analisis data menggunakan regresi data panel dengan program Gretl. Penelitian ini berhasil membuktikan bahwa semakin banyak kompensasi yang diterima CEO semakin rendah tingkat keberanian CEO melakukan manajemen laba. Namun, pada perusahaan dengan kondisi tingkat *leverage* yang tinggi, hubungan ini menjadi melemah yang artinya CEO yang awalnya tidak berani melakukan manajemen laba menjadi semakin berani untuk melakukan manajemen laba. Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu pemegang saham

dalam memutuskan pemberian kompensasi kepada CEO ketika perusahaan dalam kondisi tingkat *leverage* yang tinggi.

**Kata kunci:** kompensasi CEO, manajemen laba, kondisi *leverage*, *prospect theory*

## PENDAHULUAN

Manajemen laba adalah pilihan manajer dalam memilih kebijakan akuntansi untuk mencapai tujuan tertentu (Scott, 2012). Penelitian hubungan kompensasi CEO terhadap manajemen laba telah menjadi kajian yang banyak diteliti sejak penelitian yang dilakukan Healy pada tahun 1985 (Jouber & Fakhfakh, 2014; Almadi & Lazic, 2016; Bouaziz *et al.*, 2020). Kompensasi CEO adalah segala bentuk pendapatan yang diterima oleh CEO dalam berbentuk uang, barang langsung, atau tidak langsung yang diterima CEO, sebagai imbalan atas jasa yang telah diberikan CEO kepada perusahaan (Malayu, 2010). Dari hasil penelitian sebelumnya ditemukan hasil yang beragam. Sebagian besar penelitian menggunakan *agency theory* sebagai dasar landasan penelitian (Waweru & Riro, 2013; Savitri, 2014; Veronica, 2015; Bassiouny, 2016; Debnath, 2017). *Agency theory* digunakan untuk menjelaskan fenomena agar CEO mau berperilaku sesuai dengan keinginan prinsipal.

Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang menggunakan *agency theory*, penelitian ini menggunakan *prospect theory* untuk menjelaskan fenomena manajemen laba (Subekti, 2012; Hamdi & Zarai, 2012; Wasiuzzaman *et al.*, 2015; Wafaretta & Restuningdiah, 2020). *Prospect theory* menyatakan bahwa seseorang akan cenderung mencari resiko saat berada pada kondisi tidak menguntungkan atau *loss*. Sebaliknya, seseorang akan cenderung menghindari resiko saat berada pada kondisi yang menguntungkan atau *gain*. Dari penjelasan di atas, dapat dilihat bahwa kondisi *gain* dan *loss* dibutuhkan dalam menjelaskan fenomena *prospect theory*. Pada penelitian ini, kondisi *gain* dan *loss* diprosikan melalui kondisi *leverage* perusahaan.

Kondisi *leverage* dapat dibagi menjadi dua kondisi, yaitu kondisi *leverage* tinggi dan kondisi *leverage* rendah. Kondisi *leverage* tinggi menggambarkan kondisi *loss* dan

kondisi *leverage* rendah menggambarkan kondisi *gain*. Perusahaan dengan tingkat *leverage* tinggi berada dalam kondisi *loss* karena adanya tekanan yang lebih besar untuk menanggung beban bunga dari utang tersebut. Selain itu, kemungkinan perusahaan untuk melanggar kontrak perjanjian utang lebih besar dari perusahaan yang mempunyai *leverage* rendah. Berbeda dari penelitian sebelumnya yang menggunakan *leverage* sebagai variabel independen (Agustia, 2013; Kodriyah & Fitri, 2017; Zurriah, 2017) terhadap manajemen laba, penelitian ini menempatkan variabel *leverage* sebagai variabel moderasi yang didasarkan pada *prospect theory*.

Berdasarkan kajian literatur, ada berbagai macam faktor yang terbukti dapat mempengaruhi manajemen laba salah satunya adalah ukuran perusahaan (Swastika, 2013; Amertha *et al.*, 2014; Wiyadi *et al.*, 2015; Gunawan *et al.*, 2015; Alexander & Hengky, 2017). Berdasarkan penjelasan di atas, maka pada penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah kondisi *leverage* dapat mempengaruhi hubungan antara kompensasi CEO terhadap manajemen laba dengan ukuran perusahaan sebagai variabel kontrol.

## TINJAUAN PUSTAKA

### *Prospect Theory*

*Prospect theory* pertama kali diperkenalkan oleh Daniel Kahneman dan Amos Tversky pada tahun 1979. *Prospect theory* menjelaskan mengenai perilaku seseorang atau organisasi dalam mengambil keputusan dalam kondisi yang beresiko dan tidak pasti. Ketika perusahaan berada pada kondisi yang menguntungkan akan cenderung untuk menghindari resiko (Kahneman & Tversky, 1979). Sebaliknya, jika perusahaan dalam kondisi tidak menguntungkan akan berusaha untuk mengambil resiko (Shen & Chih, 2005).

*Prospect theory* terdiri dari empat elemen, antara lain: 1) *reference dependence*, 2) *loss aversion*, 3) *diminishing sensitivity*,

and 4) *probability weighting* (Barberis, 2013). Pertama, seseorang memperoleh utilitas dari keuntungan dan kerugian yang diukur relatif terhadap beberapa titik referensi, bukan dari tingkat kekayaan absolut. Elemen ini dikenal sebagai "*reference dependence*". Kedua, *value function* menggambarkan kondisi *loss aversion*, dimana orang-orang jauh lebih sensitif terhadap kerugian daripada keuntungan dengan besaran yang sama. Ketiga, disebut "*diminishing sensitivity*" karena ketika seseorang diposisikan dalam kondisi yang menguntungkan atau *gain*, akan cenderung untuk menghindari resiko. Sedangkan sebaliknya, ketika seseorang berada pada kondisi yang tidak menguntungkan atau *loss*, cenderung akan mengambil resiko. Keempat, seseorang memiliki kecenderungan untuk menggunakan bobot keputusan atau "*probability weighting*" dalam mengambil keputusan. Kejadian yang mempunyai peluang rendah akan memiliki bobot nilai tinggi (*overweight*), sedangkan kejadian yang memiliki peluang sedang atau tinggi akan diberi bobot nilai rendah (*underweight*).

*Prospect theory* dalam penelitian ini digunakan untuk menjelaskan hubungan variabel kondisi *leverage* tinggi dan kondisi *leverage* rendah dengan manajemen laba. *Leverage* tinggi dalam penelitian ini adalah perusahaan dengan nilai *leverage* di atas nilai rata-rata *leverage* seluruh sampel penelitian. Sedangkan *leverage* rendah dalam penelitian ini yaitu perusahaan dengan *leverage* di bawah rata-rata *leverage* seluruh sampel penelitian. Berdasarkan *prospect theory*, kondisi *leverage* rendah menunjukkan kondisi yang menguntungkan, sehingga cenderung untuk menghindari resiko. Sebaliknya, kondisi *leverage* tinggi menunjukkan kondisi yang tidak menguntungkan sehingga cenderung untuk mengambil resiko.

### **Agency Theory**

*Agency theory* menjelaskan mengenai hubungan antara prinsipal dan agen. Pada penelitian ini, pemegang saham sebagai prinsipal dan CEO (*Chief Executive Officer*) sebagai agen. Agen bertugas melakukan kegiatan operasional perusahaan serta mensejahterakan prinsipal (Yuliana, 2011). Prinsipal dan agen memiliki perbedaan

kepentingan, prinsipal memiliki motivasi untuk meningkatkan kesejahteraannya melalui profitabilitas perusahaan, sedangkan agen memiliki kepentingan yang lain yaitu untuk memaksimalkan pemenuhan kebutuhan ekonomi dan psikologis individunya melalui perolehan kontrak investasi, kredit, dan kompensasi yang diperoleh dari perusahaan. Dapat dilihat bahwa masing-masing pihak berupaya untuk mencapai kepentingannya. Perbedaan kepentingan dan pendapat antara agen dan prinsipal ini dapat memicu timbulnya masalah keagenan (Jensen & Meckling, 1976).

Konflik kepentingan terjadi ketika prinsipal tidak mempercayai bahwa agen bekerja sesuai dengan keinginan prinsipal dan tidak dapat melakukan monitori terhadap agen aktivitas sehari-harinya. Agen yang bertugas langsung di lapangan cenderung memiliki lebih banyak informasi mengenai keadaan dan kondisi nyata perusahaan dibandingkan dengan prinsipal. Hal ini yang sering kali menjadi penyebab adanya asimetri informasi dari kedua pihak tersebut. Menurut Hendriksen dan Breda (2001), asimetri informasi dapat terjadi ketika ada suatu masalah mengenai ketidaklengkapan informasi, yaitu ketika agen mengetahui lebih banyak informasi tentang perusahaan dan peluang dimasa depan dibandingkan dengan prinsipal. Agen dapat mencapai kepentingannya dengan melakukan tindakan jangka panjang yang merugikan perusahaan atau menggunakan metode akuntansi dengan melakukan manajemen laba pada laporan keuangan perusahaan (Cardosa *et al.*, 2014).

*Moral hazard* dapat terjadi akibat adanya asimetri informasi, biasanya dalam bentuk manajemen laba yang dilakukan oleh manajemen (Rahmawati *et al.*, 2007). *Moral hazard* merupakan tindakan yang sengaja dilakukan oleh agen secara diam-diam agar tidak diketahui prinsipal, dimana tindakan ini melanggar kontrak serta hal tersebut tidak layak dilakukan. Ada berbagai macam cara untuk meminimalisir terjadinya asimetri informasi, salah satunya yaitu memberikan kompensasi bonus kepada CEO yang berperan sebagai agen. Menurut Suhendah dan Imelda (2012), prinsipal memberikan bonus besar kepada agen agar dapat mengendalikan agen. Harapannya setelah diberi kompensasi besar,

agen dapat menurut dan mengurangi terjadinya asimetri informasi. Dalam penelitian ini, akan dibuktikan apakah pemberian kompensasi dapat berdampak pada keberanian agen dalam melakukan manajemen laba.

### **Manajemen Laba**

Manajemen laba adalah pilihan manajer dalam memilih kebijakan akuntansi, untuk mencapai tujuan tertentu (Scott, 2012). Manajemen laba dapat diartikan sebagai pelaporan keuangan yang tidak netral dimana terdapat campur tangan CEO untuk mendapatkan beberapa keuntungan pribadi. Dalam penelitian ini, manajemen laba diartikan sebagai seberapa berani atau tidaknya dalam melakukan manajemen laba. Sehingga tidak dilihat menaikkan atau menurunkan labanya.

Keberanian manajemen melakukan manajemen laba dapat diukur menggunakan nilai absolut dari *discretionary accrual* (Healy, 1985). *Discretionary accrual* adalah komponen akrual yang masih dapat diubah sesuai dengan kebijakan manajemen. *Discretionary accrual* dihitung menggunakan selisih antara total akrual dan *non-discretionary accrual*. Rumus matematis dari *discretionary accrual* dapat dilihat dari persamaan berikut:

$$DA_{i,t} = TA_{i,t} - NDA_{i,t} \quad (1)$$

Dimana:

$DA_{i,t}$  = discretionary accrual

$TA_{i,t}$  = total akrual

$NDA_{i,t}$  = non-discretionary accrual

TA diperoleh dari *Net Income* dikurangi *Cash Flow from Operation* yang diberi bobot total aset tahun sebelumnya. NDA diperoleh dari estimasi yang menggunakan model pengukuran *Modified Jones Model* (Dechow et al., 1995). Persamaan regresi *Modified Jones Model* yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$TA_{i,t} / A_{i,t-1} = \beta_{1,t} [1/A_{i,t-1}] + \beta_{2,t} [(\Delta REV_{i,t} - \Delta AR_{i,t}) / A_{i,t-1}] + \beta_{3,t} [PPE_{i,t} / A_{i,t-1}] + \epsilon_t \quad (2)$$

Dimana:

$TA_{i,t}$  = total akrual untuk perusahaan i dalam tahun t

$A_{i,t-1}$  = total aset untuk perusahaan i dalam tahun t-1

$\Delta REV_{i,t}$  = perubahan pendapatan perusahaan i dari tahun t-1 ke tahun t

$\Delta AR_{i,t}$  = perubahan piutang untuk perusahaan i dari tahun t-1 ke tahun t

$PPE_{i,t}$  = aktiva tetap perusahaan i pada periode t

$\beta_{1,t}; \beta_{2,t}; \beta_{3,t}$  = parameter spesifik perusahaan  
 $\epsilon_t$  = error

Dengan menggunakan koefisien regresi diatas, nilai *non-discretionary accruals* (NDA) dapat dihitung, dan selanjutnya *discretionary accrual* (DA) dapat ditentukan nilainya.

### **Kompensasi CEO**

Kompensasi CEO adalah segala bentuk pendapatan diterima oleh CEO berbentuk uang, barang langsung, atau tidak langsung yang diterima CEO, sebagai imbalan atas jasa yang telah diberikan CEO kepada perusahaan (Malayu, 2010). Kompensasi CEO dalam penelitian ini diukur menggunakan rata-rata rasio kompensasi CEO (total kompensasi CEO dibagi dengan total laba bersih perusahaan). Berdasarkan *agency theory*, prinsipal dan agen memiliki perbedaan kepentingan dimana setiap individu ingin memenuhi kepentingannya. Pemberian kompensasi besar kepada CEO merupakan salah satu jalan terbaik untuk menjembatani perbedaan kepentingan yang dialami prinsipal dengan pihak yang terlibat langsung dengan kegiatan operasional perusahaan yaitu agen. Harapannya setelah diberi kompensasi besar, agen dapat memenuhi kebijakan yang telah ditetapkan oleh prinsipal.

### **Kondisi Leverage**

*Leverage* menunjukkan tingkat tinggi rendahnya utang yang dimiliki perusahaan. *Leverage* dalam penelitian ini diukur dengan cara rasio yaitu total utang dibagi dengan total aset. Tingkat *leverage* yang semakin tinggi di suatu perusahaan maka semakin tinggi pula utang yang dimiliki perusahaan tersebut. Berdasarkan teori prospek, ketika seseorang berada pada kondisi menguntungkan (*gain*) maka akan cenderung

untuk menghindari resiko. Akan tetapi, ketika seseorang berada pada kondisi tidak menguntungkan (*loss*) maka akan cenderung untuk mengambil resiko.

Kondisi *leverage* dalam penelitian ini dibagi menjadi dua kondisi, yaitu kondisi *leverage* tinggi dan kondisi *leverage* rendah. Kondisi *leverage* tinggi menggambarkan kondisi *loss* dan kondisi *leverage* rendah menggambarkan kondisi *gain*. Perusahaan yang masuk dalam kondisi *leverage* tinggi adalah perusahaan dengan nilai *leverage* diatas rata-rata seluruh sampel perusahaan. Sedangkan, perusahaan dengan kondisi *leverage* rendah adalah perusahaan dengan nilai *leverage* dibawah rata-rata seluruh sampel perusahaan. Perusahaan dengan tingkat *leverage* tinggi berada dalam kondisi *loss* karena adanya tekanan yang lebih besar untuk menanggung beban bunga dari utang. Selain itu, kemungkinan perusahaan untuk melanggar kontrak perjanjian utang lebih besar dibandingkan perusahaan dengan tingkat *leverage* rendah. Sebaliknya, perusahaan dengan tingkat *leverage* rendah berada dalam kondisi *gain* karena adanya tekanan yang lebih kecil untuk menanggung beban bunga dari utang tersebut.

### **Ukuran Perusahaan**

Ukuran perusahaan adalah suatu skala yang dapat menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan. Besar kecilnya dapat diukur dengan berbagai metode atau sudut pandang, antara lain total aset, total penjualan, nilai pasar saham dan lain-lain. Dalam penelitian ini ukuran perusahaan diukur dengan menggunakan logaritma natural dari total aset. Berdasarkan *Political Cost Hypothesis* dari *Positive Accounting Theory* yang dikemukakan oleh Watts dan Zimmerman (Watts & Zimmerman, 1978), perusahaan besar cenderung akan menerima biaya politik lebih besar dibandingkan dengan perusahaan kecil. Hal ini dikarenakan sorotan publik dan pemerintah lebih tertuju pada perusahaan besar. Dengan demikian, semakin besar ukuran suatu perusahaan akan semakin menarik perhatian publik dan pemerintah yang dapat mengakibatkan semakin besarnya biaya politik.

### **Hubungan Antar Variabel**

### **Hubungan Kompensasi CEO dengan Manajemen Laba**

*Agency theory* menjelaskan mengenai hubungan antara prinsipal dan agen. Prinsipal dan agen memiliki perbedaan kepentingan dan sama-sama ingin memenuhi kepentingannya. Agen yang bertugas menjalankan kegiatan operasional perusahaan memiliki kecenderungan untuk melakukan asimetri informasi. Salah satu cara yang dilakukan prinsipal agar dapat meminimalisir asimetri informasi adalah dengan memberikan bonus besar kepada agen. Dengan diberi kompensasi bonus besar prinsipal berharap agar dapat mengendalikan agen. Ketika CEO mendapatkan kompensasi bonus besar kemungkinan akan merasa bahwa kepentingannya telah terpenuhi, sehingga dapat menurunkan masalah asimetri informasi yang dihadapi prinsipal. Maka dari itu, CEO dengan kompensasi besar cenderung tidak berani untuk melakukan manajemen laba. Kondisi sebaliknya, saat kompensasi yang diterima CEO kecil, CEO akan merasa bahwa kepentingan belum terpenuhi, hal ini dapat memotivasi CEO untuk memanfaatkan asimetri informasi dengan melakukan manajemen laba guna untuk memaksimalkan bonus yang diterima. Dengan demikian, CEO dengan kompensasi kecil cenderung lebih berani untuk melakukan manajemen laba. Dapat disimpulkan bahwa semakin besar kompensasi yang diterima CEO semakin tidak berani melakukan manajemen laba. Maka dapat ditentukan hipotesis sebagai berikut:

H1: Kompensasi CEO berpengaruh negatif terhadap manajemen laba.

### **Hubungan Kondisi Leverage dengan Manajemen Laba**

*Leverage* menunjukkan tingkat tinggi rendahnya utang yang dimiliki perusahaan. Tingkat *leverage* suatu perusahaan dapat mempengaruhi perilaku manajemen dalam melakukan manajemen laba (Oktovianti & Agustia, 2012). Berdasarkan *Debt Covenant Hypothesis* dari *Positive Accounting Theory*, semakin banyak utang yang dimiliki perusahaan maka semakin banyak ketentuan yang harus dipenuhi, salah satunya yaitu angka laba. Manajemen harus mencapai

target laba tersebut agar tidak melanggar perjanjian perusahaan. Dengan demikian, perusahaan yang memiliki pelanggaran perjanjian utang seperti penelitian yang dilakukan DeFond & Jiambalvo (1994), Sweeney (1994), Widyaningdyah (2001), Rosner (2003), dan Herawati & Baridwan (2007) akan cenderung lebih berani untuk melakukan manajemen laba. Perusahaan akan cenderung melakukan pemenuhan perjanjian utang supaya memperoleh nilai yang baik dari kreditur. Dapat disimpulkan perusahaan yang mempunyai kondisi *leverage* tinggi lebih berani melakukan manajemen laba dibandingkan dengan perusahaan dengan kondisi *leverage* rendah. Maka dapat ditentukan hipotesis sebagai berikut:

H2: Kondisi *leverage* berpengaruh positif terhadap manajemen laba.

### ***Pengaruh Kondisi Leverage terhadap hubungan Kompensasi CEO dengan Manajemen Laba***

Seperti penjelasan di hipotesis pertama, CEO yang menerima kompensasi bonus besar cenderung merasa bahwa kepentingannya telah terpenuhi sehingga dapat menurunkan asimetri informasi yang dihadapi prinsipal. CEO yang tadinya diberi kompensasi bonus besar akan menjadi lebih tidak berani untuk melakukan manajemen laba karena merasa takut dan tidak ingin kehilangan jabatan serta kompensasi yang telah diterima. Akan tetapi, hal ini akan berbeda ketika CEO dihadapkan kepada satu kondisi *gain* atau *loss* seperti yang dijelaskan dalam *prospect theory*.

*Prospect theory* menjelaskan bahwa dalam kondisi *loss*, seseorang akan lebih berani untuk mengambil resiko. Sedangkan sebaliknya, dalam kondisi *gain*, seseorang akan cenderung untuk menghindari resiko. Kondisi *loss* dan *gain* di sini diproksikan menggunakan kondisi *leverage* perusahaan. Kondisi *loss* menunjukkan perusahaan dengan tingkat *leverage* tinggi dan kondisi *gain* menunjukkan perusahaan dengan tingkat *leverage* rendah. Ketika perusahaan dalam kondisi *loss*, CEO akan berupaya untuk memenuhi kontrak perjanjian utang dengan semakin berani melakukan manajemen laba. Hal ini dilakukan agar perusahaan dapat terhindar dari biaya yang

timbul akibat melanggar perjanjian utang. Sedangkan sebaliknya, ketika perusahaan dalam kondisi *gain*, CEO akan cenderung menghindari resiko dengan tidak berani dalam melakukan manajemen laba. Sehingga dapat disimpulkan, ketika CEO menerima kompensasi besar pada kondisi *leverage* tinggi akan lebih berani melakukan manajemen laba dibanding pada kondisi *leverage* rendah. Maka dapat ditentukan hipotesis sebagai berikut:

H3: Kondisi *leverage* tinggi memperlemah hubungan negatif antara kompensasi CEO dengan manajemen laba.

### ***Hubungan Ukuran Perusahaan dengan Manajemen Laba***

Ukuran perusahaan adalah skala yang menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan. Ukuran perusahaan dapat diukur melalui beberapa metode atau sudut pandang, antara lain total aset, total penjualan, nilai pasar saham dan lain-lain. Ukuran perusahaan dalam penelitian ini diproksikan menggunakan total aset. Berdasarkan *Political Cost Hypothesis* dari *Positive Accounting Theory*, semakin banyak biaya politik yang diterima perusahaan maka kemungkinan perusahaan memilih prosedur akuntansi yang menyebabkan pengurangan laba menjadi semakin besar. Menurut Hery (2006), perusahaan-perusahaan besar memiliki dorongan yang lebih kuat dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan kecil karena perusahaan besar cenderung mendapatkan pengawasan yang lebih ketat dari kalangan pemerintah dan masyarakat umum. Sedangkan perusahaan dengan laba rendah kurang mendapat perhatian dari publik dan pemerintah, sehingga peraturan dan perhatian lebih berpusat kepada perusahaan yang berpenghasilan tinggi (Deegan, 2009). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa ukuran perusahaan dapat memotivasi manajemen dalam melakukan manajemen laba (Wuryani, 2012; Amertha *et al.*, 2014; Kim *et al.*, 2003; Llukani, 2013; Naz *et al.*, 2012). Dapat disimpulkan, semakin besar ukuran suatu perusahaan, maka semakin tinggi juga perhatian publik terhadap perusahaan yang dapat menimbulkan biaya politik yang besar. Tingginya sorotan publik dapat membuat

manajemen tidak berani untuk melakukan manajemen laba. Maka dapat ditentukan hipotesis sebagai berikut:

H4: Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap manajemen laba.

### METODE PENELITIAN

Untuk menguji hipotesis menggunakan analisis regresi data panel. Variabel dependen dari penelitian ini adalah manajemen laba. Variabel independen dari penelitian ini ada kompensasi CEO. Sedangkan variabel moderasinya adalah kondisi *leverage*, dan variabel kontrolnya adalah ukuran perusahaan. Populasi dalam penelitian ini merupakan seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang telah *go public* pada tahun 2019-2020. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *purposive sampling*, yaitu pengambilan sampel yang memenuhi beberapa kriteria tertentu. Kriteria yang ditetapkan adalah: 1) Data untuk mengukur variabel tersedia lengkap; 2) Perusahaan memiliki laporan keuangan dengan tahun buku tanggal 31 Desember; 3) Perusahaan sedang tidak mengalami kerugian pada tahun berjalan karena pengukuran CEO menghendaki perusahaan dalam kondisi laba. Setelah dilakukan *sampling* dengan kriteria diatas, didapatkan sampel dalam penelitian adalah sebanyak 176 perusahaan per tahun dengan total 352 perusahaan selama 2 tahun. Sumber data penelitian merupakan data sekunder yaitu berupa laporan keuangan yang diperoleh melalui [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id).

Model analisis dari penelitian ini dapat dinyatakan dalam bentuk matematis sebagai berikut:

$$EM_{it} = \beta_0 + \beta_1 CEO_{it} + \beta_2 Dit + \beta_3 D * CEO_{it} + \beta_4 SIZE_{it} + \epsilon_{it} \quad (3)$$

Dimana:

$EM_{it}$  = manajemen laba

$CEO_{it}$  = kompensasi CEO

$Dit$  = variabel dummy, skor 0 untuk kondisi *leverage* rendah dan skor 1 untuk kondisi *leverage* tinggi

$SIZE_{it}$  = ukuran perusahaan

$\epsilon_{it}$  = error

Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 1.** Skala Pengukuran

Variabel	Pengukuran
Manajemen Laba (EM)	Manajemen laba diukur menggunakan nilai absolut dari <i>discretionary accrual</i> menggunakan <i>Modified Jones Model</i> (Healy, 1985).
Kompensasi CEO (CEO)	Total gaji, bonus, tunjangan dan lainnya yang diterima CEO dibagi total laba bersih perusahaan.
Kondisi Leverage (D)	Kondisi <i>leverage</i> diukur menggunakan variabel <i>dummy</i> , diberi nilai 0 untuk kondisi <i>leverage</i> rendah ( <i>gain</i> ), dan nilai 1 untuk kondisi <i>leverage</i> tinggi ( <i>loss</i> ).
Ukuran Perusahaan (SIZE)	Logaritma natural dari total aset.

### HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

#### Hasil Penelitian

##### *Analisis Statistik Deskriptif*

Berikut akan disajikan tabel yang menjelaskan masing-masing variabel dengan pengukuran nilai minimal (*min*), nilai maksimum (*max*), nilai rata-rata (*mean*) dan standar deviasi.

**Tabel 2.** Analisis Statistik Deskriptif

	N	Min	Max	Mean	S.D.
EM	352	0.0002	0.7992	0.0605	0.0692
CEO	352	0.0022	6.6028	0.1976	0.3958
SIZE	352	23.46	33.49	29.04	1.646
EM and D					
D0	210	0.0002	0.7992	0.0569	0.0766
D1	142	0.0004	0.2240	0.0657	0.0562

Sumber: Data Sekunder diolah, 2021

EM = manajemen laba, CEO = kompensasi CEO, SIZE = ukuran perusahaan, D0 = kondisi *leverage* rendah, D1 = kondisi *leverage* tinggi.

Dari Tabel 2 diketahui bahwa terdapat 352 sampel dengan 4 variabel yaitu manajemen laba (EM), kompensasi CEO (CEO), ukuran perusahaan (SIZE), dan kondisi *leverage* (D). Berdasarkan data diatas, variabel EM memiliki rata-rata nilai EM 0.0605 yang memiliki arti bahwa rata-rata beda antara nilai akrual aktual dengan nilai normal akrual sebesar 6,05% dari total aset tahun sebelumnya. Rata-rata nilai kompensasi CEO sebesar 0.1976 berarti bahwa CEO rata-rata mendapat kompensasi sebesar 19,76% dari total laba bersih perusahaan. Ukuran perusahaan memiliki nilai rata-rata sebesar 29.04 yang berarti bahwa rata-rata perusahaan memiliki total aset sebesar 13.211.526.509.962. Variabel *dummy* menunjukkan pada kondisi *leverage* tinggi, nilai rata-rata EM mengalami peningkatan dari 5.7% ke 6.6% dari total aset tahun sebelumnya.

### Model Estimasi

Untuk menentukan model estimasi terbaik maka perlu melalui rangkaian Uji Chow, Uji Hausman, dan Uji Breusch Pagan.

**Tabel 3.** Hasil Uji Chow, Uji Hausman, dan Uji Breusch Pagan

Joint significance of differing group means: F(175, 172) = 0.840034 with p-value 0.874169
Hausman test statistic: H = 7.11429 with p-value = prob(chi-square(4) > 7.11429) = 0.12997

Sumber: Hasil Uji Software Gretl

Berdasarkan hasil uji diatas, didapati model terbaik yang cocok digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan *Common Effect Model* dengan metode *Ordinary Least Square (OLS)*. Karena model yang terpilih adalah *Common Effect Model* maka Uji Asumsi Klasik perlu dilakukan.

### Uji Asumsi Klasik

**Tabel 4.** Hasil Uji Normalitas

Test for null hypothesis of normal distribution:
--

Chi-square(2) = 578.616 with p-value 0.00000
--

Sumber: Hasil Uji Software Gretl

Berdasarkan Tabel 4 dapat dilihat bahwa nilai *p-value* lebih kecil dari 0.05 yaitu sebesar 0.00000. Hal ini menunjukkan bahwa residual model regresi berdistribusi tidak normal. Berdasarkan *Central Limit Theorem*, jika ukuran sampel besar (lebih besar dari 30) distribusi populasi tidak ada artinya karena distribusi sampling dianggap normal (Kwak & Kim, 2017).

**Tabel 5.** Hasil Uji Heteroskedastisitas

Test statistic: TR <sup>2</sup> = 14.930357, with p-value = P(Chi-square(10) > 14.930357) = 0.134622
---

Sumber: Hasil Uji Software Gretl

Berdasarkan Tabel 5 diatas dapat dilihat nilai *p-value* lebih besar dari 0.05 yaitu sebesar 0.134622. Hal tersebut membuktikan bahwa data variabel dalam penelitian ini terbebas dari heteroskedastisitas.

**Tabel 6.** Hasil Uji Multikolinearitas

Variance Inflation Factors	
Minimum possible value = 1.0	
Values > 10.0 may indicate a collinearity problem	
CEO	6.594
D	1.400
DxCEO	7.108
SIZE	1.049

Sumber: Hasil Uji Software Gretl

Berdasarkan Tabel 6 dapat dilihat bahwa nilai VIF untuk semua variabel, yaitu kompensasi CEO (CEO), *dummy* (D), DxCEO, dan ukuran perusahaan (SIZE) lebih dari 1 dan kurang dari 10. Hal ini membuktikan model regresi terbebas dari multikolinearitas atau dengan kata lain tidak menunjukkan gejala multikolinearitas.

### Pengujian Hipotesis

Uji hipotesis dibagi menjadi 3, yaitu Uji Statistik t (Uji t), Uji Statistik F (Uji F), dan Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>).

**Tabel 7.** Hasil Analisis Regresi

	B	Sig.	
(Constant)	0.339	4.83e-07	***
CEO	-0.057	0.0154	**
D	-0.002	0.8498	
D*CEO	0.060	0.0182	**
SIZE	-0.009	3.51e-05	***
Adjusted R-squared (R <sup>2</sup> )	0.048468		
P-value (F)	0.000279		

Sumber: Data Sekunder diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 7 dapat diketahui nilai *Adjusted R Square* sebesar 0.048468 atau 48.5% yang artinya pengaruh kompensasi CEO (CEO), kondisi *leverage* (D), kondisi *leverage* dengan kompensasi CEO (D\*CEO), dan ukuran perusahaan (SIZE) hanya sebesar 48.5% terhadap manajemen laba (EM) dan sisanya yaitu sebesar 51.5% dijelaskan oleh variabel bebas lainnya. Sedangkan dapat dilihat juga nilai signifikansi F sebesar 0.000279 dimana angka tersebut lebih kecil dari nilai signifikansi 0.05 yang berarti bahwa semua variabel secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap manajemen laba (EM).

Dari hasil Tabel 7 diketahui bahwa sebagian besar variabel memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen karena mempunyai nilai *p-value* lebih kecil dari 0.05 ( $t \leq 0.05$ ), hanya variabel moderasi (D) saja yang tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen karena mempunyai nilai *p-value* lebih besar dari 0.05 ( $t > 0.05$ ). Variabel independen (CEO) dan variabel kontrol (SIZE) memiliki hubungan negatif signifikan secara individu terhadap variabel dependen (EM). Sedangkan variabel interaksi (D\*CEO) memiliki hubungan positif signifikan secara individu terhadap variabel dependen (EM).

### Keterkaitan Hasil Uji Hipotesis dengan Teori

Pengujian pada penelitian ini dilakukan terhadap 176 perusahaan sebagai sampel penelitian yang terdaftar di Bursa

Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2019-2020. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kondisi *leverage* terhadap hubungan kompensasi CEO dengan manajemen laba. Berikut penjelasan mengenai hasil uji hipotesis dengan teori adalah sebagai berikut:

### ***Pengaruh Kompensasi CEO terhadap Manajemen Laba***

Hipotesis pertama dalam penelitian ini adalah kompensasi CEO berpengaruh negatif terhadap manajemen laba. Berdasarkan hasil penelitian, nilai signifikansi dari kompensasi CEO adalah 0.0154 yang berarti lebih kecil dari nilai signifikansi 0.05 dengan arah koefisien negatif. Hal ini membuktikan bahwa hipotesis pertama diterima, CEO dengan kompensasi kecil lebih berani untuk melakukan manajemen laba dibandingkan CEO dengan kompensasi besar. Dapat disimpulkan, keberadaan teori keagenan dapat menjelaskan hubungan antara kompensasi CEO dengan manajemen laba. Teori keagenan menjelaskan mengenai perbedaan kepentingan yang dimiliki oleh agen dan prinsipal dimana agen memiliki keinginan untuk memaksimalkan kesejahteraannya, di lain sisi prinsipal memiliki keinginan agar agen tidak melakukan asimetri informasi. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh prinsipal dalam mengatasi masalah perbedaan kepentingan ini yaitu dengan memberi kompensasi bonus. Sehingga dapat disimpulkan, semakin besar kompensasi yang diterima CEO maka CEO akan semakin tidak berani untuk melakukan manajemen laba karena merasa bahwa kepentingannya telah terpenuhi dengan mendapatkan bonus. Sedangkan sebaliknya, jika kompensasi yang diterima oleh CEO kecil maka CEO akan memanfaatkan asimetri informasi untuk meningkatkan kompensasi yang diterimanya.

### ***Pengaruh Kondisi Leverage dengan Manajemen Laba***

Hipotesis kedua dalam penelitian ini adalah kondisi *leverage* berpengaruh positif terhadap manajemen laba. Berdasarkan hasil penelitian, nilai signifikansi dari kondisi *leverage* sebesar 0.8498 yang berarti lebih besar dari nilai signifikansi 0.05 dengan arah koefisien positif. Hal ini menunjukkan bahwa

hipotesis kedua ditolak, perusahaan yang kondisi tingkat *leverage* tinggi lebih berani untuk melakukan manajemen laba dibandingkan perusahaan dengan kondisi tingkat *leverage* rendah. Penelitian ini tidak berhasil membuktikan keberadaan teori prospek dalam menjelaskan hubungan antara kondisi *leverage* dengan manajemen laba. Dugaan awal bahwa saat kondisi *leverage* tinggi, perusahaan berada pada kondisi yang tidak menguntungkan (*loss*) sehingga lebih berani untuk melakukan manajemen laba tidak berhasil dibuktikan. Perusahaan dengan kondisi *leverage* tinggi maupun rendah tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap manajemen laba. Menurut DeAngelo *et al.*, (1994), hal ini dapat terjadi ketika perusahaan ingin menunjukkan kondisi sesungguhnya dimana sedang mengalami kesulitan keuangan, daripada mencari cara untuk memenuhi aturan-aturan yang telah diberikan. Sehingga tidak ada alasan bagi manajemen untuk melakukan manajemen laba karena perbedaan kondisi *leverage* suatu perusahaan.

#### ***Pengaruh Kondisi Leverage terhadap hubungan Kompensasi CEO dengan Manajemen Laba***

Hipotesis ketiga dalam penelitian ini kondisi *leverage* memperlemah hubungan negatif antara kompensasi CEO terhadap keberanian melakukan manajemen laba didukung dengan nilai *p-value* 0.0182 lebih kecil dari 0.05. Di sisi lain hubungan antara kompensasi CEO terhadap keberanian melakukan manajemen laba, menunjukkan hubungan negatif signifikan. Hal ini membuktikan bahwa kondisi *leverage* tinggi secara signifikan memperlemah hubungan negatif kompensasi CEO terhadap manajemen laba. Hasil ini dapat mengkonfirmasi keberadaan *Prospect Theory* yang menjelaskan bahwa dalam kondisi *loss*, seseorang lebih berani mengambil resiko. Seperti yang telah dijelaskan pada hipotesis bahwa kondisi *leverage* tinggi merupakan kondisi *loss*. Penelitian ini memberi bukti empiris bahwa saat kondisi *leverage* tinggi (kondisi *loss*), CEO yang memperoleh kompensasi besar yang awalnya tidak berani melakukan manajemen laba menjadi lebih berani. Hal ini dikarenakan kondisi *loss*

akibat *leverage* yang tinggi membuat CEO berani mengambil resiko dalam bentuk melakukan manajemen laba meskipun telah diberi kompensasi yang besar. Berdasarkan *Prospect Theory* ketika seseorang berada pada kondisi *loss*, akan jauh lebih sensitif terhadap kerugian daripada keuntungan dengan besaran yang sama. Sehingga dapat disimpulkan, ketika CEO menerima kompensasi besar pada kondisi *leverage* tinggi akan lebih berani melakukan manajemen laba dibanding pada kondisi *leverage* rendah.

#### ***Pengaruh Ukuran Perusahaan dengan Manajemen Laba***

Hipotesis keempat pada penelitian ini yaitu ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap manajemen laba. Berdasarkan hasil penelitian, nilai signifikansi dari ukuran perusahaan adalah  $3.51e-05$  yang berarti lebih kecil dari nilai signifikansi 0.05 dengan arah koefisien negatif. Hal ini membuktikan bahwa hipotesis keempat diterima, besar kecilnya ukuran perusahaan terbukti berkaitan dengan keberanian CEO dalam melakukan manajemen laba. Dapat disimpulkan bahwa keberadaan teori biaya politik dapat menjelaskan hubungan antara ukuran perusahaan dengan manajemen laba. Teori biaya politik adalah semakin besar biaya yang harus dihadapi oleh perusahaan akan menyebabkan semakin besar kemungkinan pula prosedur akuntansi yang harus dipilih dalam pengurangan angka laba. Hal ini dikarenakan perusahaan besar cenderung mendapatkan pengawasan yang lebih ketat, selain itu perhatian publik dan pemerintah lebih tertuju pada perusahaan besar dibandingkan dengan perusahaan kecil. Untuk mengatasi hal tersebut, perusahaan besar akan memprioritaskan untuk memindahkan laba dari periode sekarang ke periode mendatang. Sehingga dapat disimpulkan, semakin besar ukuran dalam perusahaan dapat membuat manajemen semakin tidak berani dalam melakukan manajemen laba. Sedangkan sebaliknya, semakin kecil ukuran suatu perusahaan akan semakin berani dalam melakukan manajemen laba.

## KESIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN

### **Kesimpulan**

Penelitian ini berhasil membuktikan bahwa kompensasi CEO berpengaruh negatif terhadap manajemen laba. Semakin besar kompensasi yang diterima CEO maka CEO semakin tidak berani untuk melakukan manajemen laba. Hasil ini memberikan bukti empiris bahwa *Agency Theory* dapat digunakan untuk menjelaskan bagaimana pengaruh besar kecilnya kompensasi terhadap keberanian CEO untuk melakukan manajemen laba. Penelitian ini juga membuktikan, kondisi *leverage* memperlemah hubungan negatif kompensasi CEO terhadap keberanian melakukan manajemen laba. Kondisi *leverage* membuat CEO yang dulunya tidak berani menjadi lebih berani dalam melakukan manajemen laba. Selain itu, pada penelitian ini juga berhasil membuktikan fenomena *Political Cost Hypothesis* yaitu bahwa semakin besar ukuran suatu perusahaan semakin tidak berani melakukan manajemen laba.

Variabel kondisi *leverage* dalam penelitian ini tidak terbukti berpengaruh terhadap manajemen laba. Dugaan awal bahwa saat kondisi *leverage* perusahaan tinggi, manajer lebih berani melakukan manajemen laba dibanding pada saat kondisi *leverage* perusahaan rendah tidak terbukti. Tidak terbuktinya hipotesis ini dapat terjadi karena perusahaan ingin menunjukkan kondisi sesungguhnya, daripada mencari cara untuk memenuhi ketentuan di dalam pinjaman.

### **Saran**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, peneliti memberikan saran kepada pemegang saham untuk dapat membantu dalam memutuskan pemberian kompensasi kepada CEO ketika perusahaan dalam kondisi tingkat *leverage* yang tinggi. Karena data empiris membuktikan bahwa pada kondisi *leverage* tinggi, CEO yang dulunya tidak berani menjadi lebih berani untuk melakukan manajemen laba.

### **Keterbatasan**

Penelitian ini sudah dilakukan dengan terstruktur, namun tidak menutup kemungkinan adanya keterbatasan. Keterbatasan yang ada pada penelitian ini adalah peneliti hanya meneliti perusahaan sektor manufaktur dan hanya menggunakan pengukuran *Modified Jones Model* untuk menghitung manajemen laba, sehingga penelitian ini tidak dapat diterapkan di sektor keuangan. Jika ingin dikembangkan di sektor keuangan maka harus menggunakan pengukuran manajemen laba yang lain.

## DAFTAR REFERENSI

- Agustia, D. (2013). Pengaruh faktor good corporate governance, free cash flow, dan leverage terhadap manajemen laba. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 15(1), 27-42.  
<https://doi.org/10.9744/jak.15.1.27-42>
- Alexander, N., & Hengky. (2017). Factors affecting earnings management in the Indonesian stock exchange. *Journal of Finance and Banking Review*, 2(2), 8-14.
- Almadi, M., & Lazic, P. (2016). CEO incentive compensation and earnings management: The implications of institutions and governance systems. *Management Decision*, 54(10), 2447-2461. <https://doi.org/10.1108/MD-05-2016-0292>
- Amertha, I. S. P., Ulupui, I. G. K. A., & Putri, I. G. A. M. A. D. (2014). Analysis of firm size, leverage, corporate governance on earnings management practices (Indonesian evidence). *Journal utangof Economics, Business, and Accountancy Ventura*, 17(2), 259-268.  
<http://dx.doi.org/10.14414/jebav.v17i2.308>
- Barberis, N. C. (2013). Thirty years of prospect theory in economics: a review and assessment. *Journal of Economic Perspectives*, 27(1), 173-196.
- Bassiouny, S. W. (2016). The impact of firm characteristics on earnings management: an empirical study on the listed firms in Egypt. *Journal of Business and Retail Management Research*, 10(3).
- Bouaziz, D., Salhi, B., & Jarboui, A. (2020). CEO characteristics and earnings

- management: Empirical evidence from France. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 18(1), 77-110. <https://doi.org/10.1108/JFRA-01-2019-0008>
- Cardosa, F. T., Martinez, A. L., & Teixeira. (2014). Free cash flow and earning management in Brazil: The negative side of financial slack. *Global Journal of Management and Business Research*, 14(1), 85-95.
- DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Skinner, D. J. (1994). Accounting choice in troubled companies. *Journal of Accounting and Economics*, 17(1), 113-143. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90007-8](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90007-8)
- Debnath, P. (2017). Assaying the impact of firm's growth and performance on earnings management: an empirical observation of Indian economy. *International Journal of Research in Business Studies and Management*, 4(2), 30-40. <http://dx.doi.org/10.22259/ijrbsm.0402003>
- Dechow, P., Sloan, R., & Sweeney, A. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Deegan, C. M. (2009). *Financial accounting theory* (3<sup>rd</sup> ed.). North Ryde, N.S.W: McGraw-Hill.
- DeFond, Mark, L., & Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17, 145-176. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)90008-6](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90008-6)
- Gunawan, I. K., Darmawan, N. A. S., & Purnamawati, I. G. A. (2015). Pengaruh ukuran perusahaan, profitabilitas, dan leverage terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Jurnal Akuntansi*, 3(1).
- Hamdi, F. M., & Zarai, M. A. (2012). Earnings management to avoid earnings decreases and losses: empirical evidence from islamic banking industry. *Research Journal of Finance and Accounting*, 3(3), 88-106.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting & Economics*, 7, 85-107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Hendriksen E. S., & Breda, M. F. (2001). *Accounting theory* (5<sup>th</sup> ed.). New York: McGraw-Hill.
- Herawati, N., & Baridwan, Z. (2007). Manajemen laba pada perusahaan yang melanggar perjanjian utang. *Simposium Nasional Akuntansi*, 10, 1-20.
- Hery. (2006). Teori akuntansi positif: Rekayasa dan perataan laba. *Jurnal Ilmiah Nasional*, 11(2), 285-296.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency cost and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Jouber, H., & Fakhfakh, H. (2014). The association between CEO incentive rewards and earnings management: Do institutional features matter? *EuroMed Journal of Business*, 9(1), 18-36. <https://doi.org/10.1108/EMJB-11-2012-0019>
- Kahneman, A., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kim, Y., Liu, C., & Rhee, S.(2003). The relation of earnings management to firm size. *Social Science Research Network*.
- Kodriyah & Fitri, A. (2017). Pengaruh free cash flow dan leverage terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur di BEI. *Jurnal Akuntansi*, 3(2), 64-76.
- Kwak, S. G., & Kim, J.H. (2017). Central limit theorem: The cornerstone of modern statistics. *Korean Journal of Anesthesiology*, 70(2), 144-156. <https://dx.doi.org/10.4097%2Fkjae.2017.70.2.144>
- Llukani, T. (2013). Earnings management and firm size: An empirical analyze in Albanian market. *European Scientific Journal*, 9(16), 135-143.
- Malayu, H. (2010). *Manajemen sumber daya manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Naz, I., Bhatti, K., Ghafoor, A., & Hussain, H. (2012). Impact of firm size and capital structure on earnings management:

- Evidence from Pakistan. *International Journal of Contemporary Business Studies*, 2(12), 22-31.
- Oktovianti, T., & Agustia, D. (2012). Influence of the internal corporate governance and leverage ratio to the earnings management. *Journal of Basic and Applied*, 2(7), 7192-7199.
- Rahmawati, Suparno, Y., & Qomariyah, N. (2007). Pengaruh asimetri informasi terhadap praktik manajemen laba pada perusahaan perbankan publik yang terdaftar di Bursa Efek Jakarta. *The Indonesian Journal of Accounting Research*, 10(1). <http://doi.org/10.33312/ijar.167>
- Rosner, R. L. (2003). Earnings manipulation in failing firms. *Contemporary Accounting Research*, 20(2), 361-408. <https://doi.org/10.1506/8EVN-9KRB-3AE4-EE81>
- Savitri, E. (2014). Analisis pengaruh leverage dan siklus hidup terhadap manajemen laba pada perusahaan real estate dan property yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi*, 3(1), 72-89.
- Scott, W. R. (2012). *Financial accounting theory* (6<sup>th</sup> ed.). Toronto: Pearson Education.
- Shen, C., & Chih, H. (2005). Investor protection, prospect theory, and earnings management: an international comparison of the banking industry. *Journal of Banking and Finance*, 29(10), 2675-2697. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2004.10.004>
- Subekti, I. (2012). Accrual and real earnings management: one of the perspectives of prospect theory. *Journal of Economics, Business, and Accountancy Ventura*, 15(3), 443-456. <http://dx.doi.org/10.14414/jebav.v15i3.113>
- Suhendah, R., & Imelda, E. (2012). Pengaruh informasi asimetri, kinerja masa kini dan kinerja masa depan terhadap earnings management pada perusahaan manufaktur yang go public dari tahun 2006-2008. *Jurnal Akuntansi*, 16(2), 262-279. <https://doi.org/10.24912/ja.v16i2.533>
- Swastika, D. L. T. (2013). Corporate governance, firm size, and earning management: evidence in Indonesia stock exchange. *IOSR Journal of Business and Management*, 10(4), 77-82.
- Sweeney, A. P. (1994). Debt covenant violations and managers' accounting response. *Journal of Accounting and Economics*, 17, 281-308.
- Veronica, A. (2015). The influence of leverage and its size on the earnings management. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(8).
- Wafaretta, V., & Restuningdiah, N. (2020). Real and accrual-based earnings management in Islamic Banks in Indonesia. *Jurnal Akuntansi Aktual*, 7(2), 91-106. <http://dx.doi.org/10.17977/um004v7i22020p91>
- Wasiuzzaman, S., Sahafzadeh, I., & Rezaie-Nejad, N. (2015). Prospect theory, industry characteristics and earnings management: A study of Malaysian industries. *Review of Accounting and Finance*, 14(3), 324-347. <https://doi.org/10.1108/RAF-07-2014-0075>
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, 53(1), 112-134.
- Waweru, N. M., & Riro, G. K. (2013). Corporate governance, firm characteristics and earnings management in an emerging economy. *JAMAR*, 11(1), 43-64.
- Widyaningdyah, A. U. (2001). Analisis faktor-faktor yang berpengaruh terhadap earning management pada perusahaan go publik di Indonesia. *Jurnal Akuntansi & Keuangan*, 3(2), 89-101.
- Wiyadi, Trisnawati, R., Sasongko, N., & Fauzi, I. (2015). The effect of information asymmetry, firm size, leverage, profitability and employee stock ownership on earnings management with accrual model. *International Journal of Business, Economics and Law*, 8(2), 21-30.
- Wuryani, E. (2012). Company size in response to earnings management and company performance. *Journal of Economics*,

*Business, and Accountancy Ventura*,  
15(3), 491-506.

Yuliana, C. (2011). Pengaruh leverage, pergantian CEO dan motivasi pajak terhadap manajemen laba. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan (JRAK)*, 7(1), 19-29.  
<http://dx.doi.org/10.21460/jrak.2011.71.30>

Zurriah, R. (2017). Pengaruh good corporate governance, arus kas bebas, ukuran perusahaan dan leverage terhadap praktek manajemen laba (studi pada perusahaan yang terdaftar di Jakarta Islamic Index). *Jurnal Akuntansi dan Bisnis: Jurnal Program Studi Akuntansi*, 3(1), 50-60.