

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

#### A. Review Penelitian Terdahulu

Pada penelitian yang dilakukan Fify Nesia Nur Izzati, Muda Setia Hamid dan Agung Slamet Prasetyo (2024) dengan judul “ Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, *Leverage* dan Ukuran Perusahaan Manufaktur Subsektor Industri Barang Konsumsi Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2021 “, dengan objek penelitian pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek Indonesia (BEI) periode 2019-2021. Dengan teknik analisis data yang digunakan adalah uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik dan uji hipotesis, berdasarkan uji ANOVA, variabel profitabilitas dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh terhadap manajemen laba. Sedangkan variabel likuiditas, *leverage* dan ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap manajemen laba (Izzati et al., 2024).

Pada penelitian “ Pengaruh Likuiditas, Ukuran Perusahaan, *Leverage*, Dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba “ yang ditulis oleh Alma Alfianti, Yulazri (2023), dengan objek penelitian perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2021. Dengan teknik analisis data yang digunakan adalah statistik deskriptif, uji asumsi klasik. Berdasarkan hasil uji parsial menunjukkan bahwa Likuiditas berpengaruh secara signifikan terhadap manajemen laba dan memiliki arah yang positif, variabel ukuran perusahaan berpengaruh secara signifikan terhadap manajemen laba dan memiliki arah yang negatif, variabel *leverage*

berpengaruh secara signifikan terhadap manajemen laba dan memiliki arah yang positif dan variabel profitabilitas berpengaruh secara signifikan terhadap manajemen laba dan memiliki arah yang positif (Afianti Alma, 2023).

Febu Harti Ani dan Widhian Hardiyanti (2022), dengan judul “ Pengaruh likuiditas, profitabilitas, *leverage*, dan ukuran perusahaan terhadap manajemen laba “ dengan objek penelitian adalah Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018 sampai dengan 2020. Dengan teknik analisis data uji normalitas, uji asumsi klasik, uji model, uji signifikansi simultan, analisis regresi linier berganda dan ujian hipotesis. Menunjukkan bahwa penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel likuiditas berpengaruh positif secara signifikan terhadap manajemen laba. Secara parsial variabel profitabilitas berpengaruh negatif secara signifikan terhadap manajemen laba, Secara parsial *leverage* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap manajemen laba dan Secara parsial variabel ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap manajemen laba (Hardiyanti, Widhian, 2022).

Pada penelitian yang dilakukan Imas Masfufah dan Rika Maryatul Kiptiah (2024) dengan judul “ Pengaruh Ukuran Perusahaan, *Leverage* Dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Manufaktur Di BEI Tahun 2020-2022 “, dengan objek penelitian pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek Indonesia (BEI) periode 2020-2022. Dengan teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa ukuran perusahaan dan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap manajemen laba *Leverage* berpengaruh positif terhadap

manajemen laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2022 (Masfufah & Kiptiah, 2024).

Pada penelitian Mutiara Ayningtyas dan Prisila Damayanthi (2021) dengan judul “ Pengaruh *Free Cash Flow*, Profitabilitas, Dan Siklus Hidup Perusahaan Terhadap Praktik Manajemen Laba” dengan objek penelitian perusahaan sektor property dan real estate yang terdaftar di bursa efek Indonesia. Dengan teknis analisis data analisis regresi berganda menggunakan SPSS versi 26. Dengan hasil penelitian bahwa *free cash flow* berpengaruh negatif signifikan terhadap manajemen laba. Profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba. Sedangkan umur perusahaan dan *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba (Ayuningtyas & Damayanty, 2021).

Pada penelitian “ *The Effect of Sales Growth, Profitability, and Leverage on Earnings Management* “ yang ditulis oleh Tesya Febrinasari Naue, Yessi Anastasia, Fariz Hutama Putra Harjanto, Nelli Novyarni (2023), dengan objek penelitian perusahaan sektor pertambangan batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2017 sampai 2020. Dengan teknik analisis data yang digunakan adalah pendekatan regresi panel data Eviews 10. Berdasarkan Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan dan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba, sedangkan profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Selanjutnya pertumbuhan penjualan, profitabilitas dan secara simultan dan signifikan berpengaruh terhadap manajemen laba (Naue et al., 2023).

Pada penelitian yang dilakukan Yofi Prima Agustia dan Elly Suryani (2018) dengan judul “ Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, *Leverage*, dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba (Studi Pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016) “. Dengan objek penelitian sektor Industri Pertambangan yang terdaftar di BEI. Dengan teknik analisis data analisis regresi data panel. Dan dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, *Leverage*, dan Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba. Secara parsial, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba, sedangkan Umur Perusahaan dan *Leverage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba (yofi, prima A, Elly, 2023).

Pada penelitian “ Pengaruh *Leverage*, *Sales Growth*, Ukuran Perusahaan Dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba “ yang di tulis oleh Wina Anindya dan Etna Nur Afri Yuyetta (2020). Objek penelitiannya adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dan teknis analisis data yang digunakan adalah test asumsi klasik dan analisis multiple regresi linear. Dengan hasil penelitian bahwa *leverage*, ukuran dan profitabilitas tidak berhubungan dengan manajemen laba. Sedangkan *sales growth* mempunyai hubungan positif terhadap manajemen laba (Anindya & Yuyetta, 2020).

Halimatus sakdiyah, Agus salim dan Fahrurrozi Rahman (2020) dengan judul “ Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Profitabilitas Dan

*Leverage Terhadap Manajemen Laba* “. Objek penelitian nya perusahaan pertambangan yang terdaftar di. BEI periode 2016-2019. Dengan teknik analisis data regresi linear berganda dan uji asumsi klasik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap manajemen laba, umur perusahaan berpengaruh positif manajemen laba, profitabilitas berpengaruh signifikan positif terhadap manajemen laba dan *leverage* tidak memiliki pengaruh negatif yang signifikan terhadap manajemen laba (Sakdiyah et al., 2020).

Pada penelitian yang dilakukan Maraudin Hasmaru Rizky dan Wiwi Idawati (2024) dengan judul “ Pengaruh Ukuran Perusahaan, *Leverage*, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Manajemen Laba: *Good Corporate Governance* Sebagai Pemoderasi” objek penelitian perusahaan LQ-45 di Bursa Efek Indonesia pada periode 2016-2020. Dengan teknik analisis data uji statistik deskriptif, uji regresi linear berganda dan uji asumsi klasik. Dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap manajemen laba perusahaan LQ-45, *leverage* berpengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba perusahaan LQ-45, pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba pada perusahaan LQ-45 di Indonesia, *good corporate governance* tidak dapat memoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap manajemen laba pada perusahaan LQ-45, *good corporate governance* tidak dapat memoderasi hubungan *leverage* terhadap manajemen laba pada perusahaan LQ-45, *good corporate governance* tidak dapat memoderasi hubungan pertumbuhan

penjualan terhadap manajemen laba pada perusahaan LQ-45 (Rizky & Idawati, 2024).

Timothy Gordon Bryan, Mark A. McKnight dan Robert Houmes (2021), dengan judul “ *Accounting Conservatism Or Earnings Management: A Study Of The Allowance For Doubtful Accounts* “ dengan objek penelitian adalah 28 produsen produk kimia. Dengan teknik analisis data uji normalitas, uji asumsi klasik, uji model, uji signifikansi simultan, analisis regresi linier. Menunjukkan bahwa penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan kimia menggunakan *Allowance for Doubtful Accounts* (ADA) untuk manajemen laba. Perusahaan yang berkinerja buruk atau hampir mencapai proyeksi analisis cenderung menggunakan akun cadangan piutang untuk memanipulasi laporan keuangan. Studi ini menemukan bahwa perusahaan dengan kerugian besar atau kinerja yang buruk melaporkan beban piutang buruk yang lebih tinggi, tetapi auditor berkualitas tinggi dapat mengurangi kecenderungan ini. Perusahaan juga menurunkan cadangan piutang untuk mencapai target laba sesuai proyeksi analisis (Bryan et al., 2021).

Pada penelitian “ *Allowance for Doubtful Accounts and Earning Management: An Empirical Study of Chinese Listed Companies*” yang diteliti oleh Christos N. Christodoulou-Volos (2020) dengan objek penelitian perusahaan yang terdaftar di china periode 2008-2017. Setelah meneliti hubungan timbal balik antara *Allowance for Doubtful Accounts* dengan manajemen laba. Mendapatkan bahwa perusahaan yang terdaftar di Tiongkok

memanipulasi laba dengan bantuan cadangan kerugian piutang (Christodoulou-Volos, 2020).

Scott B. Jackson, Xiatao (Kelvin) Liu (2010), dengan judul “ *The Allowance for Uncollectible Accounts, Conservatism and Earning Management* “ juga meneliti dan mendapatkan hasil bahwa penggunaan cadangan piutang untuk melakukan manajemen laba. Perusahaan sering menggunakan cadangan piutang yang lebih konservatif atau berlebih untuk memanipulasi laba. Manajemen perusahaan dapat mengurangi biaya piutang tak tertagih untuk memenuhi atau melampaui perkiraan laba analis. Mereka bahkan dapat mencatat pengeluaran piutang tak tertagih yang meningkatkan pendapatan ketika perkiraan pendapatan sebelum piutang tak tertagih berada sedikit di bawah target analis, dengan cara menarik kembali akumulasi pencadangan piutang yang sebelumnya dicatat secara berlebih (Jackson & Liu, 2010).

## **B. Tinjauan Pustaka**

### **1. Teori Agensi**

Teori ini pertama kali diusulkan oleh Jansen dan Meckling (1967). Mereka mengartikulasikan bahwa teori keagenan merujuk pada sebuah perjanjian di mana satu pihak atau lebih menunjuk seorang agen untuk menjalankan tugas-tugas tertentu dengan memberikan kewenangan pengambilan keputusan kepada agen tersebut. Teori keagenan, yang juga dikenal sebagai agency theory, merincikan perjanjian yang terjadi antara pemilik perusahaan (principal) dan manajer (agen). Pada perjanjian ini,

pemilik memberikan kepercayaan kepada manajer untuk mengelola perusahaan dan sebaliknya, manajer memberikan informasi mengenai aktivitas perusahaan kepada pemilik. Konsep teori keagenan menjadi relevan dalam lingkungan perusahaan (Wiasa Putri & Luh Pande Eka Setiawati, 2021).

Teori keagenan menjadi dasar dalam praktik manajemen laba karena manajer di beri tanggung jawab oleh pemilik perusahaan untuk mengelola bisnis dengan integritas dan memberikan laporan yang jelas mengenai aktivitas perusahaan. Hal ini bertujuan untuk mencegah kesalahpahaman antar manajer dan pemilik. Serta menghindari kemungkinan pemalsuan atau manipulasi informasi keuangan (Paramitha & Idayati, 2020).

Menurut (Wiasa Putri & Luh Pande Eka Setiawati, 2021) dapat menggunakan kerangka teori keagenan, untuk menganalisis manajemen laba :

- a. Insentif Manajerial: Bagaimana struktur insentif memengaruhi keputusan manajer dalam mengelola laba.
- b. Asimetri Informasi: Dampak dari ketidakseimbangan informasi antara manajer dan pemegang saham yang dapat mendorong praktik manajemen laba.
- c. Tata Kelola Perusahaan (GCG): Peran mekanisme pengawasan dalam mengurangi risiko manajemen laba

## 2. Teori Penrose

Teori Penrose pada buku *The Theory of the Growth of the Firm*. Membahas terkait pertumbuhan perusahaan sebagai fenomena yang didorong oleh kapasitas internal perusahaan dan kemampuan untuk memanfaatkan sumber daya. Yang mana mengenai empat konsep teori pertumbuhan perusahaan.

- a. Pertumbuhan Organisasi bahwa Penrose berpendapat bahwa pertumbuhan perusahaan tidak ditentukan oleh permintaan eksternal, melainkan oleh kemampuan perusahaan untuk mengembangkan dan mengorganisasi sumber dayanya dengan cara yang efisien.
- b. Pengalaman Manajerial yang mana Kemampuan manajerial sangat penting dalam mengelola pertumbuhan, karena pengalaman yang didapat oleh manajemen memungkinkan perusahaan untuk mengeksplorasi peluang baru dan memperluas operasionalnya.
- c. Peningkatan Kapasitas Internal dimana Sumber daya yang tidak digunakan secara penuh dalam perusahaan menciptakan peluang untuk pertumbuhan lebih lanjut. Penrose menyebut ini sebagai "residu produktif" yang dapat dialokasikan untuk inisiatif baru.
- d. Batas pertumbuhan yaitu dimana ada batasan untuk pertumbuhan cepat karena perusahaan memerlukan waktu untuk menyerap pengetahuan baru dan mengorganisasi sumber daya

secara efektif. Pertumbuhan yang terlalu cepat dapat menyebabkan inefisiensi internal.

Dan umur perusahaan berkaitan pada konsep yang kedua yaitu pengalaman manajerial. Dimana seiring bertambahnya umur perusahaan, manajemen dan seluruh organisasi akan memperoleh pengalaman yang lebih luas dalam mengelola sumber daya. Pengalaman ini memungkinkan perusahaan untuk memahami pasar, menghadapi tantangan, dan membuat keputusan yang lebih baik. Hal ini mencerminkan bagaimana perusahaan yang lebih tua cenderung memiliki kapasitas manajerial yang lebih matang, yang pada akhirnya mempengaruhi strategi pertumbuhannya. Perusahaan yang lebih tua biasanya berada pada tahap maturity dalam siklus hidup perusahaan.

Lalu pertumbuhan penjualan berkaitan dengan konsep pertama dan ketiga. Dimana Pertumbuhan penjualan mencerminkan sejauh mana perusahaan mampu memanfaatkan sumber daya internalnya secara efektif. Jika perusahaan mengalami peningkatan penjualan, itu menandakan bahwa perusahaan berhasil memanfaatkan kelebihan sumber dayanya dan mengembangkan kapasitas untuk memenuhi permintaan pasar. Ini sesuai dengan konsep Penrose tentang "residu produktif" atau kelebihan kapasitas yang dapat didayagunakan untuk memperluas operasional perusahaan. Pertumbuhan penjualan juga menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghadapi persaingan

pasar dan menarik lebih banyak konsumen, yang biasanya terjadi pada perusahaan di tahap *growth* dalam siklus hidup.

Dalam teori ini, "residu produktif" mengacu pada elemen atau aset perusahaan yang belum dioptimalkan penggunaannya, namun memiliki potensi besar untuk mendorong pertumbuhan. Pertama, Kapasitas Manajerial, yaitu kemampuan manajer dalam memimpin, mengambil keputusan, dan mengelola sumber daya yang belum digunakan sepenuhnya. Dengan memanfaatkan pengalaman manajerial, perusahaan dapat menemukan cara yang lebih efisien dan efektif untuk mencapai tujuan. Optimalisasi kapasitas manajerial ini memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan produktivitas melalui pemanfaatan sumber daya manusia yang lebih baik. Kedua, pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh karyawan dan manajemen sering kali belum dimanfaatkan sepenuhnya dalam aktivitas harian perusahaan. Keahlian dan pengalaman ini memiliki potensi besar untuk ditingkatkan, baik melalui pelatihan maupun dengan penugasan strategis. Dengan demikian, pengetahuan yang ada dapat digunakan untuk mendorong inovasi dan meningkatkan kinerja operasional.

Ketiga, infrastruktur organisasi yang mencakup sistem, prosedur, dan teknologi yang dimiliki perusahaan. Ketika sistem ini belum dioptimalkan untuk mendukung pengembangan produk atau layanan baru, terdapat potensi pertumbuhan yang belum tergali. Dengan memaksimalkan infrastruktur, perusahaan dapat mendukung

diversifikasi produk dan meningkatkan efisiensi operasional. Keempat, Jaringan dan Hubungan, yaitu hubungan yang terjalin dengan pihak eksternal seperti pemasok, pelanggan, dan mitra bisnis. Jaringan ini adalah aset strategis yang, jika dimanfaatkan sepenuhnya, dapat membuka peluang baru, memperkuat posisi pasar, dan mendukung ekspansi ke pasar baru

### 3. *Company Life Cycle*

Perusahaan dikategorikan dalam empat tahap utama siklus hidup berdasarkan pola aliran kas operasional, investasi, dan pembiayaan, seperti yang diusulkan oleh Dickinson (2011). Tahap pertama adalah *Introduction* (Pengenalan), di mana perusahaan baru berdiri dan fokus pada pengembangan produk serta memasuki pasar. Perusahaan pada tahap ini biasanya memiliki aliran kas operasional dan investasi yang negatif, tetapi memperoleh pembiayaan melalui aliran kas positif. Selanjutnya, pada tahap *Growth* (Pertumbuhan), perusahaan mulai mengalami ekspansi yang cepat. Pada fase ini, aliran kas operasional menjadi positif, tetapi masih membutuhkan pendanaan tambahan untuk mendukung pertumbuhan lebih lanjut, yang ditunjukkan oleh aliran kas investasi negatif dan aliran kas pembiayaan yang tetap positif.

*Maturity* (Kematangan) adalah tahap di mana perusahaan telah stabil dan mapan. Mereka menunjukkan aliran kas operasional yang positif dengan aliran kas investasi yang lebih terkendali. Pada tahap ini, perusahaan tidak lagi membutuhkan banyak pembiayaan eksternal,

sehingga aliran kas pembiayaan menjadi negatif. Terakhir, *Decline* (Penurunan) terjadi ketika perusahaan mulai mengalami kemunduran. Fase ini ditandai dengan aliran kas operasional yang negatif, investasi yang positif (karena pengurangan investasi baru), dan peningkatan pembiayaan untuk mempertahankan aktivitas bisnis yang tersisa (Bakarich et al., 2019).

Dalam konteks teori Penrose, siklus hidup perusahaan tidak harus berakhir dengan penurunan. Selama perusahaan bisa terus menemukan cara baru untuk menggunakan sumber dayanya dan memperluas kapabilitas manajerialnya, mereka bisa menghindari fase penurunan dan masuk kembali ke fase pertumbuhan. Ini menjelaskan pentingnya inovasi dan adaptasi berkelanjutan untuk pertumbuhan yang berkelanjutan.

Jadi, Penrose menyoroti bahwa siklus hidup perusahaan bisa dipengaruhi oleh bagaimana perusahaan mengelola sumber daya dan kapabilitas internal mereka sepanjang perjalanan siklus hidup tersebut (Penrose, n.d.).

#### **4. Umur Perusahaan**

Menurut Teori Penrose, mengemukakan bahwa kemampuan manajerial sangat penting dalam mengelola pertumbuhan perusahaan sebagai fenomena yang di dorong oleh kapasitas internal perusahaan dan kemampuan untuk memanfaatkan sumber daya.

Menurut teori tersebut pada salah satu konsep nya adalah pengalaman manajerial, dikarenakan pengalaman yang di dapat oleh manajemen memungkinkan perusahaan untuk mengeksplorasi peluang baru dan memperluas operasionalnya. Sehingga Seiring bertambahnya umur perusahaan, manajemen dan seluruh organisasi akan memperoleh pengalaman yang lebih luas dalam mengelola sumber daya. Pengalaman ini memungkinkan perusahaan untuk memahami pasar, menghadapi tantangan, dan membuat keputusan yang lebih baik. Hal ini mencerminkan bagaimana perusahaan yang lebih tua cenderung memiliki kapasitas manajerial yang lebih matang, yang pada akhirnya mempengaruhi strategi pertumbuhannya. Perusahaan yang lebih tua biasanya berada pada tahap maturity dalam siklus hidup perusahaan.

Sehingga Umur perusahaan sendiri diartikan sebagai periode sejak pendiriannya hingga saat ini, yang mencakup kemampuan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional bisnisnya atau umur perusahaan mencakup durasi berdirinya perusahaan dalam persaingan untuk mengembangkan bisnis dan memastikan kelangsungan hidupnya, dengan tetap memperhatikan kepentingan para pemangku kepentingan (Ayuningtyas & Damayanty, 2021)

##### **5. Sales Growth**

Menurut Teori Penrose mengemukakan bahwa kemampuan manajerial sangat penting dalam mengelola pertumbuhan perusahaan

sebagai fenomena yang di dorong oleh kapasitas internal perusahaan dan kemampuan untuk memanfaatkan sumber daya.

Menurut teori tersebut, berpendapat bahwa pertumbuhan perusahaan tidak ditentukan oleh permintaan eksternal, melainkan oleh kemampuan perusahaan untuk mengembangkan dan mengorganisasi sumber dayanya dengan cara yang efisien dan pada konsep peningkatan kapasitas internal, dimana sumber daya yang tidak digunakan secara penuh dalam perusahaan menciptakan peluang untuk pertumbuhan lebih lanjut. Penrose menyebut ini sebagai residu produktif yang dapat dialokasikan untuk inisiatif baru. Dan jika Pertumbuhan penjualan juga menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghadapi persaingan pasar dan menarik lebih banyak konsumen, yang biasanya terjadi pada perusahaan di tahap growth dalam siklus hidup.

Sales Growth merupakan pertumbuhan penjualan yang mana termasuk metrik keuangan krusial yang dipantau secara ketat oleh berbagai pemangku kepentingan seperti investor, analisis dan manajer (Naue et al., 2023). Pertumbuhan penjualan juga merupakan hasil yang diperoleh perusahaan dari berbagai elemen, termasuk perubahan harga, perubahan jumlah produk yang dijual, akuisisi atau penjualan aset, serta fluktuasi nilai tukar (Ayuningtyas & Damayanty, 2021)

## 6. *Leverage*

*Leverage* merupakan proporsi yang menggambarkan jumlah utang yang digunakan perusahaan untuk membiayai investasinya.

Semakin tinggi rasio *leverage*, semakin besar pula utang yang dimiliki perusahaan. Peningkatan utang ini meningkatkan risiko yang harus ditanggung oleh investor, yang pada akhirnya mendorong mereka untuk menuntut laba yang lebih tinggi (Sari & Widaninggar, 2020). Kondisi ini membuat manajemen perusahaan lebih berhati-hati dalam melakukan praktik manajemen laba karena adanya pengawasan yang ketat. Dengan kata lain, semakin tinggi rasio *leverage* perusahaan, semakin kecil kemungkinan manajemen untuk terlibat dalam praktik manajemen laba (Wiasa Putri & Luh Pande Eka Setiawati, 2021).

*Leverage* adalah rasio yang diukur menggunakan *Debt to Assets Ratio* (DAR) untuk menghitung proporsi aset perusahaan yang dibiayai oleh utang. Analisis ini membantu memahami seberapa besar dana dari pemilik perusahaan dibandingkan dengan dana dari kreditur atau seberapa besar perusahaan dibiayai oleh utang jangka panjang. *Leverage* berhubungan dengan praktik manajemen laba, karena dapat menunjukkan persentase aset yang didukung oleh utang. Ketika perusahaan memiliki tingkat utang yang tinggi, manajemen sering melakukan manajemen laba untuk menjaga kewajiban tetap terkendali, sehingga laporan utang terlihat efisien dan menarik bagi investor. *Leverage* juga mencerminkan tingkat kepercayaan yang diberikan investor kepada perusahaan dalam pasar modal.

## 7. *Allowance For Doubtful Accounts*

*Allowance for Doubtful Accounts* adalah cadangan untuk mengantisipasi piutang yang tidak tertagih, sehingga perusahaan tidak melaporkan pendapatan secara berlebihan. Cadangan ini membantu mengelola risiko piutang tak tertagih yang bisa menjadi beban di masa depan. Selain itu, manajer sering menggunakannya dalam manajemen laba untuk menyesuaikan laba bersih perusahaan, dengan mengubah jumlah cadangan guna memenuhi target laba atau menjaga stabilitas keuangan (Christodoulou-Volos, 2020)

Perusahaan sering menggunakan cadangan piutang sebagai sarana untuk memanipulasi laba. Manajemen perusahaan dapat meningkatkan cadangan piutang secara berlebihan untuk menurunkan laba saat ini dan kemudian membalikkan cadangan tersebut pada periode mendatang untuk meningkatkan laba saat dibutuhkan. Hal ini menunjukkan bahwa cadangan piutang sering kali digunakan sebagai alat untuk mengelola laba guna memenuhi ekspektasi pasar atau proyeksi analis (Bryan et al., 2021)

Perusahaan dapat mengatur persentase yang dipakai untuk menghitung cadangan kerugian piutang berdasarkan total penjualan. Dengan menaikkan atau menurunkan persentase tersebut, mereka dapat mempengaruhi jumlah biaya kerugian piutang yang dicatat, yang pada gilirannya memengaruhi laba bersih yang dilaporkan. Sehingga dapat

menggunakan perhitungan konservatisme dengan CON1 dan CON2 (Bryan et al., 2021).

CON1 yaitu menghitung tingkat konservatif cadangan piutang dengan membandingkan rasio cadangan piutang terhadap *write-off* di tahun berikutnya, di mana nilai lebih dari 1 menunjukkan tingkat konservatisme yang lebih tinggi. Jika rasio cadangan terhadap *write-off* terlalu tinggi, hal ini bisa menunjukkan bahwa perusahaan sengaja memperbesar cadangan untuk membuat kerugian terlihat lebih besar dari yang seharusnya (konservatisme yang berlebihan). Ini dapat membantu perusahaan dalam mengatur laba di masa (Bryan et al., 2021)

Serta dengan CON2 mengukur perbedaan antara cadangan piutang dan *write-off* di tahun berikutnya, dibagi dengan penjualan jika nilai 0 menunjukkan estimasi kerugian piutang yang akurat. Jika selisih antara cadangan dan *write-off* yang sebenarnya terus menerus ada, ini menunjukkan bahwa perusahaan mengelola cadangan untuk mempertahankan tingkat konservatisme tertentu yang menguntungkan perencanaan laba (Bryan et al., 2021)

## 8. Manajemen Laba

Manajemen laba adalah upaya yang dilakukan oleh manajer perusahaan untuk mengubah atau mempengaruhi informasi dalam laporan keuangan dengan tujuan menyesatkan para pemangku kepentingan yang ingin mengetahui kinerja dan kondisi perusahaan. Sehingga Manajer memanipulasi data keuangan demi keuntungan

pribadi, dan tindakan ini dikenal sebagai manajemen laba (Anisya et al., 2023)

Manajemen laba (manipulasi laba) adalah penggunaan teknik akuntansi untuk menghasilkan laporan keuangan yang menyajikan pandangan yang terlalu positif terhadap aktivitas bisnis perusahaan dan posisi keuangan . Sebagaimana didefinisikan oleh (Healy, 1985), manajemen laba adalah pengambilan keputusan dan pelaporan manajemen yang wajar dan sah yang dimaksudkan untuk mencapai hasil keuangan yang stabil dan dapat diprediksi. Pentingnya manajemen laba digarisbawahi oleh (Schipper, 1989) yang penelitiannya berfokus pada tiga isu: mendefinisikan objek manajemen laba, mengeksplorasi kondisi yang menimbulkan manajemen laba, dan merancang uji empiris.

Asimetri informasi antara principal dan agen, di mana pemilik menginginkan informasi yang cepat dan akurat sementara manajemen fokus pada laba yang terlihat baik, menciptakan potensi kecurangan dalam laporan keuangan. Kondisi ini memberi agen peluang untuk melakukan manajemen laba dengan memanipulasi laporan kondisi perusahaan kepada principal (Wiasa Putri & Luh Pande Eka Setiawati, 2021)

(Ayuningtyas & Damayanty, 2021) menunjukkan bahwa terjadinya manajemen laba dapat dipicu oleh berbagai faktor berikut.

- a. *Incentives*, tingginya laba menjadi dasar perhitungan bonus yang akan diterima oleh manajemen yang berarti manajer tidak akan

memperoleh bonus jika laba yang dihasilkan masih jauh dari target yang telah ditetapkan.

b. *Stock Price Effects*, manajer akan meningkatkan nilai laba untuk meningkatkan harga saham perusahaan ketika perusahaan sedang dalam proses merger atau akan IPO, yang dilakukan dengan tujuan agar nilai harga saham di perusahaan meningkat sehingga nilai aset perusahaan memiliki market value yang tinggi.

c. *Other Incentives*

- 1) manajemen laba dilakukan untuk mengurangi besarnya pembayaran pajak,
- 2) manajemen laba dilakukan pimpinan yang masa kerjanya akan berakhir guna menghindari pemecatan dini apabila kinerjanya dianggap tidak berhasil, dan
- 3) manajemen laba dilakukan untuk mendapatkan bantuan dari pemerintah termasuk subsidi dan perlindungan dari persaingan asing.

## 9. *Good Corporate Governance*

*Good Corporate Governance* (GCG) adalah sistem dan mekanisme yang mengatur pengelolaan perusahaan agar sesuai dengan hukum dan etika bisnis yang berlaku. Implementasi prinsip-prinsip GCG atau tata kelola perusahaan yang baik dapat meningkatkan kinerja perusahaan serta memberikan nilai ekonomi jangka panjang bagi investor dan pemangku kepentingan. Pihak-pihak utama dalam tata

kelola perusahaan meliputi pemegang saham, manajemen, dan dewan direksi. Selain itu, pemangku kepentingan lainnya mencakup karyawan, pemasok, pelanggan, bank, kreditor, regulator, lingkungan, dan masyarakat (Sakdiyah et al., 2020).

Penerapan *Good Corporate Governance* (GCG) berfungsi untuk melindungi aset perusahaan, menjaga hak-hak pemangku kepentingan, serta meningkatkan nilai investasi bagi pemegang saham melalui sistem pengendalian internal yang efektif. Di lingkungan perusahaan, GCG merupakan salah satu langkah untuk memperkuat kondisi internal. GCG terdiri dari serangkaian peraturan yang mengatur hubungan antara semua pihak yang berkepentingan, baik internal maupun eksternal, dalam rangka menciptakan suasana bisnis yang kondusif. Bahwa prinsip-prinsip GCG meliputi keadilan (*fairness*), keterbukaan (*transparency*), akuntabilitas (*accountability*), dan tanggung jawab (*responsibility*) (Tiong & Irwan, 2021)

### **C. Pengembangan Hipotesis**

#### **1. Pengaruh Umur Perusahaan Terhadap Manajemen Laba**

*Agency theory* menurut Anthony dan Govindarajan (Siagian, 2019) menggambarkan hubungan antara principal (pemegang saham) dan agent (CEO), di mana principal mendelegasikan tugas dan wewenang pengambilan keputusan kepada agent (Rahmawati et al., 2021). Teori penrose mendukung hal ini dengan menekankan bahwa pertumbuhan perusahaan bergantung pada kemampuan manajerial

dalam mengelola sumber daya internal. Pengalaman manajemen membantu mengeksplorasi peluang dan memanfaatkan sumber daya secara efisien untuk kepentingan principal (Penrose, n.d.)

Penelitian yang dilakukan oleh (Ayuningtyas & Damayanty, 2021) menyatakan bahwa umur perusahaan berpengaruh positif terhadap manajemen laba. Sedangkan penelitian oleh (Sakdiyah et al., 2020) menyatakan bahwa umur perusahaan berpengaruh positif terhadap manajemen laba. Dan (yofi, prima A, Elly, 2023) mengungkapkan bahwa umur perusahaan berpengaruh positif terhadap manajemen laba.

Seiring bertambahnya umur perusahaan, risiko keuangan dan persaingan pasar meningkat (Ayuningtyas & Damayanty, 2021), yang dapat mendorong CEO melakukan manajemen laba untuk menjaga kepercayaan investor. Dalam *agency theory*, hubungan antara pemegang saham dan CEO menciptakan tekanan bagi CEO untuk memenuhi harapan pemegang saham, khususnya dalam menjaga profitabilitas (Rahmawati et al., 2021)

**H1 : Umur Perusahaan Bepengaruh Terhadap Manajemen Laba**

## **2. Pengaruh *Sales Growth* Terhadap Manajemen Laba**

Teori keagenan, diperkenalkan oleh Jensen dan Meckling (1976), menjelaskan hubungan kontraktual antara principal (pemilik) yang mendelegasikan pengelolaan perusahaan kepada agent (manajer). Agent harus melaporkan informasi perusahaan secara akurat kepada

principal (Wiasa Putri & Luh Pande Eka Setiawati, 2021). Sementara itu, teori Penrose menekankan bahwa pertumbuhan perusahaan lebih ditentukan oleh kapasitas internal dan pengelolaan sumber daya yang efektif daripada permintaan eksternal (Penrose, n.d.). Dalam teori keagenan, pentingnya manajemen efisien dan komunikasi antara manajer dan pemilik sangat ditekankan untuk mencegah manipulasi informasi keuangan (Ayuningtyas & Damayanty, 2021)

Penelitian yang dilakukan oleh (Naue et al., 2023) menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap manajemen laba. Dan dalam penelitian (Ayuningtyas & Damayanty, 2021) mengungkapkan bahwa sales growth berpengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba. Dan (yofi, prima A, Elly, 2023) menunjukkan bahwa sales growth juga berpengaruh terhadap manajemen laba. Lalu penelitian (Anindya & Yuyetta, 2020) juga menyatakan bahwa sales growth juga berpengaruh terhadap manajemen laba.

Integrasi teori keagenan dan teori Penrose menekankan pentingnya pengelolaan internal yang efektif untuk pertumbuhan perusahaan. Teori keagenan berfokus pada hubungan antara pemilik dan manajer, di mana manajer bertanggung jawab mengelola sumber daya demi kepentingan pemilik. Sementara itu, teori Penrose menyoroti bahwa pertumbuhan perusahaan ditentukan oleh kapasitas internal dan pengorganisasian sumber daya. Efisiensi manajerial dan transparansi informasi sangat penting, sehingga pertumbuhan penjualan

mencerminkan kinerja eksternal sekaligus keberhasilan manajemen dalam memanfaatkan sumber daya untuk pertumbuhan berkelanjutan.

## **H2 : *Sales Growth* Berpengaruh Terhadap Manajemen Laba**

### **3. Pengaruh *Leverage* Terhadap Manajemen Laba**

Teori agensi membahas hubungan antara pemegang saham (principal) dan manajemen (agent) akibat pendelegasian wewenang, yang memengaruhi nilai perusahaan. Konflik kepentingan antara pemegang saham dan manajemen, yang berusaha memaksimalkan kepuasan pribadi, dapat menyebabkan asimetri informasi dan mendorong praktik manajemen laba (Paramitha & Idayati, 2020)

*Leverage*, yang menggambarkan proporsi utang perusahaan, berperan penting dalam pengawasan manajemen laba. Tingginya leverage meningkatkan risiko bagi investor, yang mendorong mereka menuntut transparansi lebih tinggi terkait laba perusahaan. Semakin tinggi *leverage*, semakin besar tekanan untuk melaporkan kinerja keuangan secara akurat karena meningkatnya pengawasan dari investor dan kreditur (Hardiyanti, Widhian, 2022). Ini sejalan dengan teori keagenan, di mana pengawasan lebih ketat dari principal dapat mengurangi potensi konflik kepentingan (Wiasa Putri & Luh Pande Eka Setiawati, 2021)

Dan pada penelitian (Afianti Alma, 2023) menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap manajemen. Penelitian yang dilakukan (Naue et al., 2023) juga mengungkapkan bahwa *leverage* berpengaruh

terhadap manajemen. Peneliti (yofi, prima A, Elly, 2023) menyatakan bahwa *leverage* memiliki pengaruh terhadap manajemen laba. Lalu peneliti (Anindya & Yuyetta, 2020) menunjukkan bahwa *leverage* terhadap manajemen laba. Dan pada penelitian (Rizky & Idawati, 2024) menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap manajemen laba.

Rasionalitas teori agensi terkait manajemen laba berakar pada konflik kepentingan antara pemegang saham (principal) dan manajemen (agent) akibat pendelegasian wewenang. Manajemen laba, yang merupakan penyimpangan informasi, memungkinkan manajer memanipulasi data keuangan untuk mencapai tujuan tertentu, seperti meningkatkan persepsi kinerja perusahaan (Farida, 2022). Tindakan ini, seperti pengaturan pendapatan dan pengakuan aset, dapat menciptakan asimetri informasi yang merugikan nilai perusahaan. Oleh karena itu, pemegang saham perlu memahami dan mengatasi potensi manipulasi ini untuk melindungi kepentingan mereka (Sakdiyah et al., 2020)

### **H3 : *Leverage* Berpengaruh Terhadap Manajemen Laba**

#### **4. Pengaruh *Allowance For Doubtful Accounts* Terhadap Manajemen Laba**

Teori keagenan menjelaskan hubungan antara pemilik (principal) dan karyawan (agen), di mana agen sering bertindak untuk kepentingan pribadinya, yang mungkin berbeda dari tujuan principal (Izzati et al., 2024). Perbedaan ini memunculkan biaya keagenan, termasuk risiko bahwa agen akan mengelola sumber daya perusahaan dengan cara yang

tidak sepenuhnya sejalan dengan kepentingan principal. Salah satu aspek di mana konflik kepentingan ini terlihat adalah dalam pengelolaan piutang dan cadangan untuk piutang yang tidak tertagih, seperti *Allowance for Doubtful Accounts* (Christodoulou-Volos, 2020), manajer dapat secara sengaja memperbesar cadangan piutang untuk menekan laba saat ini, lalu membalikkan cadangan tersebut pada periode berikutnya untuk menaikkan laba sesuai kebutuhan, demi memenuhi harapan pasar atau proyeksi analisis (Bryan et al., 2021).

Penelitian yang dilakukan oleh (Bryan et al., 2021) mengungkapkan bahwa adanya penggunaan *Allowance For Doubtful Accounts* (ADA) Untuk Manajemen Laba. Lalu pada peneliti (Christodoulou-Volos, 2020) Mendapatkan bahwa perusahaan yang terdaftar di Tiongkok memanipulasi laba dengan bantuan melalui Allowance For Doubtful Accounts (ADA). Dan pada penelitian (Jackson & Liu, 2010) bahwa penggunaan *Allowance For Doubtful Accounts* (ADA) untuk melakukan manajemen laba.

*Allowance for Doubtful Accounts* berfungsi untuk mengantisipasi piutang tak tertagih dan mencegah laporan pendapatan yang berlebihan. Namun, manajer dapat memanfaatkan cadangan ini untuk menyesuaikan laba bersih, seperti dengan meningkatkan cadangan piutang untuk menurunkan laba saat ini, lalu membalikkan cadangan tersebut di masa depan untuk meningkatkan laba. Ini dilakukan demi

memenuhi ekspektasi pasar atau proyeksi analis (Christodoulou-Volos, 2020)

Praktik manajemen laba ini relevan dalam konteks asimetri informasi antara principal dan agen, di mana manajer mungkin fokus pada penyajian laba yang menarik, mengabaikan kinerja riil perusahaan (Anisya et al., 2023). Akibatnya, agen dapat memanipulasi laporan keuangan, mengaburkan kinerja perusahaan, dan merugikan principal (Jackson & Liu, 2010).

**H4 : *Allowance for Doubtful Accounts* berpengaruh terhadap manajemen laba**

#### **5. Pengaruh Umur Perusahaan Terhadap Manajemen Laba Dan Dimoderasi Oleh *Good Corporate Governance***

Teori keagenan menjelaskan bahwa hubungan antara pemegang saham (principal) dan manajer (agen) dapat menyebabkan konflik kepentingan, khususnya dalam konteks manajemen laba. Dalam hal ini, tindakan manajemen laba dapat diminimalisir melalui penerapan *good corporate governance* (GCG) (Tiong & Irwan, 2021). Teori keagenan menekankan peran manajer dalam pengambilan keputusan yang mengutamakan kepentingan pemegang saham (Rizky & Idawati, 2024). sementara teori penrose berpendapat bahwa pertumbuhan perusahaan ditentukan oleh kapasitas internal atau pengalaman menejerial (Penrose, n.d.)

Penelitian oleh (Alrahaheh & Al-Hawari, 2020) Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan yang lebih tua cenderung memiliki pengelolaan laba yang lebih baik ketika didukung oleh praktik GCG yang baik. Dan penelitian oleh (Darmawan & Mardiana, 2021) menemukan bahwa ada pengaruh positif umur perusahaan terhadap manajemen laba, dengan kepemilikan institusional sebagai variabel moderasi yang menguatkan hubungan tersebut. Dan penelitian yang dilakukan oleh (Marthias & Rahardjo, 2023) juga menunjukkan bahwa umur perusahaan berdampak positif terhadap manajemen laba dan kepemilikan institusional sebagai moderator yang memperkuat hubungan ini.

Rasionalitas dari teori keagenan dan teori penrose dalam konteks manajemen laba yang dimoderasi oleh GCG menunjukkan bahwa pemegang saham dan manajer memiliki peran penting dalam menentukan kebijakan manajemen laba. Teori keagenan menggarisbawahi perlunya transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan laba untuk menghindari konflik kepentingan, sedangkan teori Penrose menekankan pentingnya kapasitas internal perusahaan untuk mengelola sumber daya secara efektif.

Dalam hal ini, GCG berfungsi sebagai pengontrol yang menjaga agar keputusan manajerial tetap selaras dengan kepentingan pemegang saham, sehingga membantu perusahaan untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.

**H5 : Umur Perusahaan Berpengaruh Terhadap Manajemen Laba Dan Dapat Di Moderasi Oleh *Good Corporate Governance***

**6. Pengaruh *Sales Growth* Terhadap Manajemen Laba Dan Dimoderasi Oleh *Good Corporate Governance***

Teori keagenan menjelaskan hubungan antara pemegang saham (principal) dan CEO (agent), di mana agen bertanggung jawab untuk membuat keputusan yang mengutamakan kepentingan pemegang saham. Dalam konteks pertumbuhan perusahaan, teori ini menunjukkan betapa pentingnya peran manajer dalam memaksimalkan nilai bagi pemegang saham (yofi, prima A, Elly, 2023). Di sisi lain, teori penrose menegaskan bahwa pertumbuhan perusahaan ditentukan oleh kapasitas internal dan pengelolaan sumber daya yang efektif. Oleh karena itu, manajemen yang efektif dan komunikasi yang baik dengan pemegang saham menjadi kunci untuk mencapai pertumbuhan berkelanjutan dan meningkatkan nilai perusahaan (Penrose, n.d.)

Penelitian oleh (Sakdiyah et al., 2020) menemukan bahwa pertumbuhan penjualan yang signifikan meningkatkan kinerja manajerial, dan *good corporate governance* memperkuat hubungan ini dengan mengurangi kemungkinan manajemen laba yang agresif. Lalu pada penelitian (Hadi Mousavi, 2020) menunjukkan bahwa perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi cenderung memiliki praktik manajemen laba yang lebih baik ketika didukung oleh struktur GCG yang kuat. Dan penelitian yang dilakukan oleh (Rahmawati et al., 2021)

menegaskan bahwa *good corporate governance* berfungsi sebagai moderator yang memperkuat pengaruh positif pertumbuhan penjualan terhadap pengelolaan laba, dengan perusahaan yang menerapkan GCG secara ketat mampu mengelola laba secara lebih efektif.

Dalam kerangka teori keagenan, manajer sebagai agen memiliki tanggung jawab untuk melaporkan kinerja perusahaan dengan cara yang mencerminkan realitas keuangan. Namun, dalam upaya untuk mencapai target pertumbuhan penjualan, manajer dapat terpicu untuk melakukan manajemen laba (Rizky & Idawati, 2024). Teori penrose menambah dimensi ini dengan menekankan bahwa pengelolaan sumber daya dan pengalaman manajerial berperan penting dalam menghindari inefisiensi akibat pertumbuhan yang terlalu cepat (Penrose, n.d.).

*Good corporate governance* diharapkan berfungsi sebagai kontrol yang dapat memoderasi potensi penyimpangan ini, sehingga meningkatkan akurasi laporan keuangan dan menjaga kepentingan pemegang saham (Tiong & Irwan, 2021).

**H6 : *Sales Growth* Berpengaruh Terhadap Manajemen Laba Dan Dapat Dimoderasi Oleh *Good Corporate Governance***

#### **7. Pengaruh *Leverage* Terhadap Manajemen Laba Dan Dimoderasi Oleh *Good Corporate Governance***

Teori keagenan juga menyatakan bahwa praktik manajemen laba dapat ditekan dengan adanya tata kelola perusahaan yang baik. Sutedi (2012) menyebutkan bahwa kesadaran akan pentingnya pengelolaan

perusahaan yang baik sangat diharapkan di setiap perusahaan. Kesederhanaan ini bertujuan agar informasi yang disajikan perusahaan dapat dipercaya keakuratannya (Farida, 2022).

*Leverage* yang tinggi sering kali meningkatkan tekanan pada manajer untuk memenuhi kewajiban keuangan, yang dapat mendorong praktik manajemen laba guna menjaga laba agar tetap stabil dan memenuhi harapan pemegang saham. Oleh karena itu, ada kemungkinan bahwa penggunaan utang yang tinggi akan berpengaruh positif terhadap manajemen laba, terutama ketika terdapat pengawasan dari *good corporate governance* (GCG) (Farida, 2022).

Pada penelitian oleh (A.Akhtar,2021) menemukan bahwa leverage berpengaruh positif terhadap manajemen laba, dan GCG berfungsi sebagai moderator yang memperkuat hubungan ini. Lalu pada (Elisabeth & Utami, 2021) menunjukkan bahwa perusahaan dengan *leverage* tinggi yang memiliki mekanisme GCG yang kuat cenderung melakukan manajemen laba secara lebih transparan dan etis, yang mengarah pada hasil kinerja yang lebih baik. Dan juga menegaskan bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap manajemen laba, dengan GCG yang baik berfungsi sebagai penguat hubungan ini, sehingga perusahaan dapat mempertahankan reputasi keuangan yang baik di mata investor (Putri & Sahid, 2022).

Rasionalitas dalam teori keagenan menjelaskan bahwa manajer cenderung memaksimalkan kesejahteraan pribadi, kadang bertentangan

dengan kepentingan pemilik (Ayuningtyas & Damayanty, 2021) Manajemen laba menjadi strategi untuk mencapai target kinerja. *Good Corporate Governance* (GCG) berperan penting dalam mengurangi konflik kepentingan, melalui mekanisme pengawasan yang memastikan manajer tidak merugikan pemilik. GCG yang kuat dapat meningkatkan dampak positif *leverage* terhadap manajemen laba, mendorong transparansi dan akuntabilitas dalam pelaporan keuangan (Rizky & Idawati, 2024).

**H7 : *Leverage* Berpengaruh Terhadap Manajemen Laba Dan Dapat Dimoderasi Oleh *Good Corporate Governance***

**8. Pengaruh *Allowance For Doubtful Accounts* Terhadap Manajemen Laba Dan Dimoderasi Oleh *Good Corporate Governance***

Melalui teori agensi, di mana manajer (agen) bertanggung jawab untuk mengoptimalkan keuntungan pemilik (prinsipal) dan menerima kompensasi sebagai imbalan. Perbedaan kepentingan antara agen dan prinsipal menciptakan peluang bagi manajer untuk melakukan manajemen laba guna menyesatkan pemilik terkait kinerja ekonomi perusahaan. Asimetri informasi antara manajemen dan pemilik memungkinkan praktik ini terjadi. Penelitian Richardson (1998) juga menemukan hubungan positif antara asimetri informasi dan manajemen laba (Sakdiyah et al., 2020).

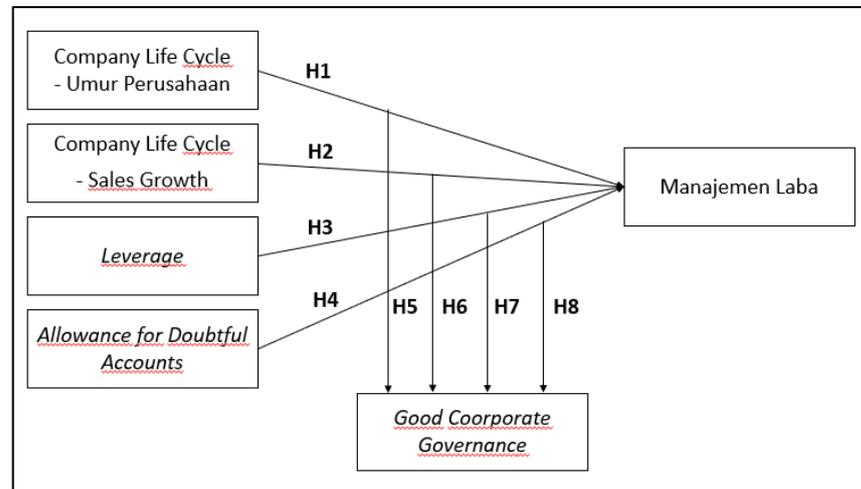
Penelitian yang dilakukan oleh (Bryan et al., 2021) mengungkapkan bahwa adanya penggunaan *Allowance For Doubtful*

*Accounts* (ADA) Untuk Manajemen Laba dan adanya keterkaitan dengan komite audit. Pada penelitian yang dilakukan oleh (Christodoulou-Volos, 2020) adanya hubungan timbal balik antara *Allowance for Doubtful Accounts* dengan manajemen laba dan secara implisit pemangku kepentingan perusahaan. Dan pada penelitian (Jackson & Liu, 2010) bahwa penggunaan *Allowance For Doubtful Accounts* (ADA) untuk melakukan manajemen laba dan terdapat campur tangan pemangku kepentingan.

Teori agensi menjelaskan bahwa manajer dapat memanfaatkan *allowance for doubtful accounts* untuk memanipulasi laba demi kepentingan pribadi. Asimetri informasi memperkuat perilaku ini, namun *good corporate governance* (GCG), melalui pengawasan yang efektif seperti dewan komisaris independen, dapat mengurangi manipulasi dengan meningkatkan transparansi dan pengawasan laporan keuangan.

**H8 : *Allowance for Doubtful Accounts* Berpengaruh Terhadap Manajemen Laba Dan Dapat Dimoderasi Oleh *Good Corporate Governance***

## D. Kerangka Teoritis



Gambar 1

Dalam penelitian ini, *company life cycle* yang meliputi umur perusahaan, pertumbuhan penjualan, lalu terdapat variabel *leverage*, serta *Allowance for Doubtful Accounts* (ADA) dijadikan variabel independen untuk melihat pengaruhnya terhadap praktik manajemen laba. *Company life cycle* menggambarkan tahapan perkembangan perusahaan dari awal hingga mencapai tahap kematangan, di mana setiap tahap menunjukkan karakteristik berbeda dalam kinerja keuangan dan pengambilan keputusan manajemen, termasuk dalam pengelolaan laba. Pertumbuhan penjualan digunakan sebagai indikator dari *company life cycle*, yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatannya. Sementara itu, *leverage* menunjukkan seberapa besar perusahaan memanfaatkan utang dalam struktur modalnya, yang sering kali terkait dengan praktik manajemen laba karena adanya tekanan untuk memenuhi kewajiban keuangan. Di sisi lain, *Allowance for Doubtful Accounts* (ADA) merupakan indikator penting yang mencerminkan kehati-hatian perusahaan dalam

mengantisipasi potensi kerugian dari piutang yang tidak tertagih, yang juga bisa dimanipulasi untuk tujuan manajemen laba.

*Good Corporate Governance* (GCG) bertindak sebagai variabel moderasi dalam penelitian ini. GCG melibatkan serangkaian mekanisme untuk meningkatkan transparansi dan akuntabilitas perusahaan, di mana dengan penerapan GCG yang baik, diharapkan dapat mengurangi praktik manajemen laba karena adanya pengawasan yang lebih ketat dari pihak-pihak seperti dewan komisaris dan komite audit. Dalam konteks ini, GCG diharapkan dapat meminimalkan pengaruh negatif *leverage* yang tinggi dan manipulasi pada cadangan kerugian piutang terhadap manajemen laba. Penelitian ini difokuskan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, karena sektor ini memiliki karakteristik khusus terkait *leverage*, siklus bisnis, dan risiko keuangan, sehingga cocok untuk dianalisis lebih lanjut.