



**TITIK KRITIS MANAJEMEN LABA PADA PERUBAHAN TAHAP LIFE  
CYCLE PERUSAHAAN: ANALISIS  
MANAJEMEN LABA RIIL DIBANDINGKAN  
DENGAN MANAJEMEN LABA AKRUAL<sup>1</sup>**

Sri Hastuti  
UPN Veteran Yogyakarta

**ABSTRACT**

The objective of the study was to examine the difference of earnings management choices based on the changes of corporate life cycles (growth to mature and mature to stagnant). This earnings management behavior differences were shown by real earnings management and accrual earnings management.

The real earnings management was indicated by three proxy such as abnormal CFO, abnormal discretionary expenses, and abnormal production costs, while accrual earnings management was indicated by discretionary accruals, which is bigger than null.

The sample of the study was the manufacturing companies listed in the Indonesia Stock Exchange. The data observation period was 10 years (2000-2009). The data was collected using purposive sampling method. Total samples were 66 firms. The samples are classified into various life cycle using dividend payout, sales growth, capital expenditure value, and age. Firm size are classified by total assets.

As predicted, the empirical results indicate firms in growth-mature and mature-stagnant are conducting income increasing. And then, firms in growth-mature and mature-stagnant choose real earnings management.

**Keywords:** real earnings management, accrual earnings management, corporate life cycle, growth, mature, stagnant

---

<sup>1</sup> Artikel ini merupakan hasil hibah penelitian yang dibiayai oleh DIPA Kopertis Wilayah V Nomor: 0600/023-04.01/14/2011.

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1. LATAR BELAKANG MASALAH

Manajemen laba (*earnings management*) terjadi pada saat perusahaan berada pada titik kritis. Ketika laba perusahaan turun, perusahaan melakukan manajemen laba yang menaikkan laba (*income increasing*). Ketika perusahaan akan melaporkan pajak, perusahaan akan melakukan manajemen laba yang menurunkan laba (*income decreasing*) agar pajak yang dibayarkan tidak terlalu besar. Ketika laba perusahaan fluktuatif, perusahaan akan melakukan perataan laba (*income smoothing*). Pada saat perusahaan mengalami kerugian, perusahaan melakukan *big bath* dengan cara mengurangi aset pada periode sekarang agar laba di periode berikutnya meningkat.

Perusahaan memiliki *life cycle* seperti halnya dengan produk (Schori dan Garee, 1998). Terdapat empat tahap siklus hidup perusahaan, yaitu tahap *introduction*, *growth*, *mature*, dan *decline*. Ada beberapa penelitian yang menghubungkan laba dengan *life cycle* perusahaan. Contohnya adalah Anthony dan Ramesh (1992) yang meneliti hubungan antara ukuran kinerja akuntansi dan harga saham dengan menggunakan uji hipotesis siklus hidup dengan membagi siklus hidup ke dalam tiga tahap yaitu *growth*, *mature*, dan *stagnant*. Black (1998) membandingkan relevansi nilai laba dan arus kas dalam setiap tahap siklus hidup dengan menggunakan metodologi Anthony dan Ramesh (1992). Hastuti (2006) meneliti tentang perbedaan perilaku manajemen laba berdasarkan pada perbedaan siklus hidup perusahaan. Kemudian, penelitian Hastuti dan Hutama (2010) meneliti tentang perbedaan perilaku



**SIMPOSIUM NASIONAL AKUNTANSI XIV ACEH 2011**  
Universitas Syiah Kuala Banda Aceh  
www.sna14aceh.com

---

manajemen laba berdasarkan pada perbedaan siklus hidup perusahaan dan ukuran perusahaan. Perbedaan perilaku manajemen laba dilihat dari besar kecilnya manajemen laba. Hastuti (2010) meneliti perbedaan manajemen laba dilihat dari pemilihan kebijakan akuntansinya yang menaikkan laba atau menurunkan laba. Namun, kedua penelitian terakhir hanya melihat perbedaan perilaku manajemen laba dari akrualnya saja pada perusahaan yang berada pada tahap *growth*, *mature*, dan *stagnant* dan tidak melihat bagaimana pada saat terjadi perubahan siklus hidup perusahaan. Selain itu, penulis ingin mengembangkan penelitian tersebut dengan menganalisis manajemen laba riil dibandingkan manajemen laba akrua. Penulis ingin meneliti apakah manajemen laba terjadi pada saat titik kritis perubahan siklus hidup perusahaan dengan membandingkan manajemen laba riil dan akrualnya.

## **1.2. PERMASALAHAN**

Perusahaan yang *growth* melaporkan *earnings* yang meningkat untuk mencapai ramalan *earnings* para analis. Dengan berbagai cara, para manajer mempengaruhi *analyst forecast* untuk *me-manage earnings* agar tepat dengan *forecast* (Degeorge, *et al.*, 1999). Shank dan Govindarajan dalam Hamid (1999) mengemukakan bahwa perusahaan yang berada pada tahap pengenalan dan pertumbuhan menerapkan sistem pengendalian yang tidak ketat, tetapi bila sudah mencapai pada fase kematangan atau *harvest* (dalam hal ini dikategorikan ke dalam tahap *mature*) dan penurunan maka akan menerapkan sistem pengendalian yang ketat. Semakin ketat sistem



**SIMPOSIUM NASIONAL AKUNTANSI XIV ACEH 2011**  
Universitas Syiah Kuala Banda Aceh  
www.sna14aceh.com

---

pengendalian, diharapkan manajemen laba yang dilakukan semakin rendah. Perusahaan yang berada pada tahap *mature*, mengalami puncak tingkat penjualan tetapi mengalami penurunan laba akibat kompetisi harga.

Hastuti (2006) membedakan tinggi rendahnya manajemen laba berdasarkan pada perbedaan siklus hidup perusahaan. Hastuti dan Hutama (2010) membedakan tinggi rendahnya manajemen laba berdasarkan pada perbedaan siklus hidup dan ukuran perusahaan. Kemudian, Hastuti (2010) meneliti manajemen laba dikaitkan dengan pemilihan kebijakan akuntansi apakah menaikkan laba atau menurunkan laba dengan pendekatan siklus hidup perusahaan dan ukuran perusahaan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian sebelumnya melihat perbedaan manajemen laba akrual berdasarkan masing-masing kelompok tahap siklus hidup perusahaan dan ukuran perusahaan sedangkan penelitian ini melihat manajemen laba berdasarkan pada titik kritisnya, yaitu pada saat perubahan *growth* ke *mature* dan perubahan dari *mature* ke tahap *stagnant* dengan tidak hanya melihat akrualnya tapi juga dilihat dari manajemen laba riil.

Kebanyakan penelitian manajemen laba terdahulu hanya memfokuskan pada teknik manajemen laba berbasis akrual (*accrual-based earnings management*) (Roychowdhury, 2006; Cohen dan Zarowin, 2010). Oleh karena itu, penelitian akuntansi yang mengambil kesimpulan tentang manajemen laba dengan hanya mendasarkan pada pengaturan akrual saja mungkin menjadi tidak valid (Roychowdhury, 2006). Beberapa penelitian manajemen laba terkini menyatakan

pentingnya memahami bagaimana perusahaan melakukan manajemen laba melalui manipulasi aktivitas riil selain manajemen laba berbasis akrual (Roychowdhury, 2006; Cohen dan Zarowin, 2010).

Permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut: Apakah perusahaan pada saat perubahan siklus hidup perusahaan lebih cenderung melakukan manajemen laba riil atau manajemen laba akrual?

Permasalahan tersebut dapat digambarkan dengan matriks berikut ini:

Metode Manajemen Laba	Life Cycle Perusahaan	
	<i>Growth-Mature</i>	<i>Mature-Stagnant</i>
<i>Income-Increasing/Income Decreasing</i>	R/A	R/A

**Keterangan:**

R=Manajemen Laba Riil

A=Manajemen Laba Akrual

## 2. LANDASAN TEORI

### 2.1. TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1.1. MANAJEMEN LABA RIIL

Manajemen laba adalah intervensi dengan maksud tertentu dalam proses pelaporan keuangan eksternal dengan tujuan memperoleh keuntungan untuk kepentingan sendiri (Schipper dalam Dechow dan Skinner, 2000). Manajemen laba riil adalah tindakan-tindakan manajemen yang menyimpang dari praktek bisnis yang normal yang dilakukan dengan tujuan utama untuk 5 mencapai target laba (Roychowdhury, 2006; Cohen dan Zarowin, 2010). Manajemen laba riil dapat dilakukan dengan 3 (tiga) cara yaitu:



**SIMPOSIUM NASIONAL AKUNTANSI XIV ACEH 2011**  
Universitas Syiah Kuala Banda Aceh  
www.sna14aceh.com

---

a. Manipulasi Penjualan

Manipulasi penjualan merupakan usaha untuk meningkatkan penjualan secara temporer dalam periode tertentu dengan menawarkan diskon harga produk secara berlebihan atau memberikan persyaratan kredit yang lebih lunak. Strategi ini dapat meningkatkan volume penjualan dan laba periode saat ini, dengan mengasumsikan marginnya positif. Namun pemberian diskon harga dan syarat kredit yang lebih lunak akan menurunkan aliran kas periode saat ini.

b. Penurunan beban-beban diskresionari (*discretionary expenditures*)

Perusahaan dapat menurunkan *discretionary expenditures* seperti beban penelitian dan pengembangan, iklan, dan penjualan, administrasi, dan umum terutama dalam periode di mana pengeluaran tersebut tidak langsung menyebabkan pendapatan dan laba. Strategi ini dapat meningkatkan laba dan arus kas periode saat ini namun dengan resiko menurunkan arus kas periode mendatang.

c. Produksi yang berlebihan (*overproduction*)

Untuk meningkatkan laba, manajer perusahaan dapat memproduksi lebih banyak daripada yang diperlukan dengan asumsi bahwa tingkat produksi yang lebih tinggi akan menyebabkan biaya tetap per unit produk lebih rendah. Strategi ini dapat menurunkan kos barang terjual (*cost of goods sold*) dan meningkatkan laba operasi.

Roychowdhury (2006) memberikan bukti empiris bahwa perusahaan melakukan manajemen laba riil untuk menghindari melaporkan kerugian. Zang dalam Ratmono (2010) menunjukkan bukti empiris bahwa tindakan manajemen laba riil dilakukan sebelum manajemen laba berbasis akrual.

### **2.1.2. MANAJEMEN LABA AKRUAL**

Manajemen laba akrual ditunjukkan dengan adanya *discretionary accrual*. Penelitian yang menganalisis manajemen laba dengan melihat adanya *discretionary accrual* adalah Hayn (1995) yang menyatakan bahwa manajemen laba dapat dilakukan oleh manajemen pada saat perusahaan tersebut masih bertumbuh, bahkan dilakukan juga pada saat *earnings* perusahaan jatuh mendekati poin nol; Degeorge, *et al.* (1999) yang menyatakan bahwa perusahaan yang *growth* melaporkan *earnings* yang meningkat untuk mencapai ramalan *earnings* para analis. Dengan berbagai cara, para manajer mempengaruhi *analyst forecast* untuk *me-manage earnings* agar tepat dengan *forecast*.

Selain itu, Myers dan Skinner dalam Dechow dan Skinner (2000) menyatakan bahwa bukti *earnings management* dalam perusahaan yang *growth* belum kuat karena sulit memisahkan *earnings management* dari suatu kebijakan akuntansi yang sah pada perusahaan yang *growth*. Deteksi *earnings management* menggunakan model Jones yang dimodifikasi karena menurut Dechow, *et al.* (1995), model tersebut lebih mampu mendeteksi *earnings management* dibandingkan model yang lain.

### 2.1.3. SIKLUS HIDUP (*LIFE CYCLE*) PERUSAHAAN

Masing-masing produk terdiri dari sekumpulan merk, yang setiap merknya memiliki *brand life cycle*. Jika suatu perusahaan hanya terfokus pada satu *brand life cycle*, perusahaan akan kehilangan gambaran yang lebih besar mengenai apa yang terjadi dengan *product life cycle*. Jadi, perusahaan tidak hanya memberikan perhatian terhadap suatu merk produk, tetapi harus memperhatikan teknologi yang baru yang akan merusak pasar produk tertentu.

Teori *life cycle* perusahaan merupakan perluasan dari konsep *life cycle* produk dalam pemasaran (Rink dan Swan dalam Yan, 2006). Ada beberapa model *life cycle* yang digunakan oleh para peneliti yaitu model lima tahap, empat tahap, dan tiga tahap. Masing-masing model tersebut didukung oleh literatur *life cycle* dan dapat dilihat secara lengkap pada penelitian Quinn dan Cameron (1983).

Perusahaan memiliki *life cycle* seperti halnya dengan produk (Schori dan Garee, 1998). Pada saat *introduction*, perusahaan digambarkan seperti anak kecil yang baru belajar berjalan. Perusahaan baru diperkenalkan sebagai bisnis yang kecil. Sebagian besar cepat gagal karena eksekutif tidak memahami kebutuhan pasar dan tidak mengetahui bagaimana memenuhi kebutuhan tersebut serta tidak memiliki bakat pengusaha. Tetapi jika perusahaan tersebut sukses, penjualan mulai bertumbuh.

Pada tahap *growth*, perusahaan digambarkan seperti anak remaja yang belum dewasa. Pada tahap ini, perusahaan mulai memenuhi kebutuhan pasar dan pertumbuhannya cepat. Pertumbuhan ini merupakan hasil dari pemenuhan kebutuhan



pasar yang lebih baik daripada kompetisi dan semangat usaha dari pendiri perusahaan tersebut.

Pada tahap *mature*, perusahaan digambarkan seperti orang dewasa. Perusahaan memasuki tahap dimana para manajernya mulai profesional. Tetapi umur perusahaan tidak panjang lagi dan mengarah pada tahap akhir dalam *life cycle* perusahaan. Ada beberapa perusahaan yang tetap berada pada tahap ini untuk jangka waktu yang panjang tapi ada juga yang mengarah pada kebangkrutan.

Tahap terakhir dari *life cycle* perusahaan adalah *decline*. Pada tahap ini, perusahaan digambarkan sebagai orang yang lanjut usia. Perusahaan mengalami penurunan, penurunan, dan penurunan. Perusahaan akan menghentikan kegiatannya. Perusahaan akan meninggalkan bisnisnya. Seluruh harapan dan mimpi yang berkaitan dengan perusahaan akan hilang.

Pada tahap setelah *mature*, ada perusahaan yang tidak memasuki tahap *decline* tetapi tetap berada pada posisi yang stabil (*stagnant*). Perusahaan tidak begitu mengalami peningkatan penjualan dan penurunan laba yang cukup drastis. Tingkat pertumbuhan penjualan rendah, perusahaan tidak melakukan pengeluaran modal besar-besaran, dan laba yang diperoleh perusahaan tidak lagi banyak ditahan untuk pengembangan perusahaan (Anthony dan Ramesh, 1992).

#### **2.1.4. HUBUNGAN ANTARA MANAJEMEN LABA DAN SIKLUS HIDUP PERUSAHAAN**

*Earnings management* dapat dilakukan oleh manajemen pada saat perusahaan tersebut masih bertumbuh, bahkan dilakukan juga pada saat *earnings* perusahaan jatuh mendekati poin nol (Hayn, 1995). Pada saat perusahaan bertumbuh (*growth*), perusahaan mulai menghasilkan *earnings*. Perusahaan mulai melakukan diversifikasi dalam lini produk yang berhubungan erat. Biasanya perusahaan yang berada pada tahap bertumbuh, struktur pengelolaannya masih lemah. Menurut Dechow dan Skinner (2000), perusahaan yang struktur pengelolaannya lemah dan memiliki akrual yang besar sehingga ada perbedaan yang besar antara *earnings* dan *cash flow* merupakan ciri-ciri perusahaan yang melakukan *earnings management*.

Menurut DeGeorge, *et al.* (1999), beberapa perusahaan melakukan *earnings management* untuk menghindari dari pelaporan *earnings* yang negatif, penurunan *earnings*, atau kegagalan untuk memenuhi ekspektasi pasar. Penurunan *earnings* merupakan ciri dari perusahaan yang berada pada tahap *mature*.

Perusahaan yang berada pada tahap *stagnant* memiliki kondisi yang stabil, tingkat pertumbuhan penjualan rendah, dan perusahaan tidak melakukan pengeluaran modal besar-besaran. Laba yang diperoleh perusahaan tidak lagi banyak ditahan untuk pengembangan perusahaan. Menurut Duggan (2000), perusahaan yang berada pada tahap *stagnant* adalah perusahaan yang berada pada tahap setelah *initial public offering* (*post IPO*) sedangkan tahap *offering* merupakan tahap *mature* dari suatu perusahaan. Berkaitan dengan IPO, menurut Teoh, *et al.* (1998), pada saat setelah

IPO, *earnings management* (digambarkan oleh *discretionary accrual*) menurun dan lebih kecil dibandingkan pada saat *offering*.

Tanggal IPO dapat digunakan sebagai variabel untuk menentukan *life cycle* perusahaan. Hal ini dibuktikan dengan penelitian Yan (2006) yang menggunakan variabel tanggal IPO dan penjualan untuk membagi *life cycle* ke dalam lima tahap, yaitu *birth*, *growth*, *maturity*, *revival*, dan *decline*. Jadi, penelitian Yan (2006) mendukung Duggan (2000) yang juga menggunakan IPO sebagai variabel untuk menentukan tahap *life cycle* suatu perusahaan.

### **2.1.5. PERUMUSAN HIPOTESIS**

Shank dan Govindarajan dalam Hamid (1999) mengemukakan bahwa perusahaan yang berada pada tahap pengenalan dan pertumbuhan menerapkan sistem pengendalian yang tidak ketat, tetapi bila sudah mencapai pada fase kematangan atau *harvest* (dalam hal ini dikategorikan ke dalam tahap *mature*) dan penurunan maka akan menerapkan sistem pengendalian yang ketat. Semakin ketat sistem pengendalian, diharapkan manajemen laba yang dilakukan semakin rendah. Hastuti (2006) menunjukkan bahwa manajemen laba perusahaan yang berada pada tahap *stagnant* lebih rendah secara signifikan daripada perusahaan yang berada pada tahap *mature*. Penelitian Hastuti (2010) menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan yang berada pada tahap *growth* dan *stagnant* memilih *discretionary accrual* yang menaikkan laba sedangkan perusahaan-perusahaan yang berada pada tahap *mature* tidak terbukti memilih *discretionary accrual* yang menurunkan laba. Selain itu,

perusahaan-perusahaan yang berukuran kecil dan medium memilih *discretionary accrual* yang menaikkan laba sedangkan perusahaan-perusahaan yang berukuran besar tidak terbukti memilih *discretionary accrual* yang menurunkan laba.

Perusahaan-perusahaan yang berada pada tahap *stagnant* melakukan manajemen laba yang lebih kecil dibandingkan pada saat *mature* karena menurut Shank dan Govindarajan dalam Hamid (1999), perusahaan yang berada pada fase penurunan (dalam hal ini ditunjukkan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang rendah) memiliki sistem pengendalian yang ketat sehingga pihak manajemen kurang bebas untuk melakukan manajemen laba. Semakin perusahaan dikelola dengan baik dan memiliki sistem pengendalian internal yang ketat maka manajer akan lebih berhati-hati dan tingkat manajemen laba akan berkurang.

Perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* mengalami mengalami puncak tingkat penjualan tetapi mengalami penurunan laba akibat kompetisi harga. Para manajer melakukan *income smoothing* agar *earnings* yang dilaporkan tidak terlalu fluktuatif. Tahap *offering* merupakan tahap *mature* dari suatu perusahaan sedangkan tahap setelah IPO merupakan tahap *stagnant* dari suatu perusahaan. Berkaitan dengan IPO, menurut Teoh, *et al.* (1998), pada saat setelah IPO, *earnings management* (digambarkan oleh *discretionary accrual*) menurun dan lebih kecil dibandingkan pada saat *offering*.

Menurut Peasnell, *et al.* dalam Rata (2003), manajer lebih memilih menaikkan laba untuk menghindari pelaporan rugi dan laba yang menurun. Roychowdhury (2006) memberikan bukti empiris bahwa perusahaan melakukan manajemen laba riil untuk menghindari melaporkan kerugian.

Dengan demikian, dapat diduga perusahaan cenderung melakukan manajemen laba riil pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* dan melakukan pemilihan kebijakan akuntansi menaikkan laba.

Berdasarkan ekspektasi yang diuraikan tersebut, dirumuskan hipotesis alternatif sebagai berikut:

**H<sub>1a</sub>**: Perusahaan yang berada pada tahap *growth-mature* memilih *discretionary accrual* yang menaikkan laba

**H<sub>1b</sub>**: Perusahaan yang berada pada tahap *mature-stagnant* memilih *discretionary accrual* yang menaikkan laba

**H<sub>2a</sub>**: Perusahaan yang berada pada tahap *growth-mature* memilih manajemen laba riil dibandingkan manajemen laba akrual.

**H<sub>2b</sub>**: Perusahaan yang berada pada tahap *mature-stagnant* memilih manajemen laba riil dibandingkan manajemen laba akrual.

### 3. METODA PENELITIAN

#### 3.1. SAMPEL PENELITIAN

Pemilihan sampel penelitian berdasarkan pada *purposive sampling* dengan tujuan mendapatkan sampel yang representatif sesuai kriteria yang telah ditentukan. Berikut karakteristik pemilihan sampel yang digunakan untuk penelitian ini:

1. Perusahaan publik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
2. Periode penelitian adalah tahun 2000-2009. Perusahaan yang mempublikasikan laporan keuangan tahunan secara konsisten dari tahun 1999 sampai dengan 2009. Data tahun 1999 dibutuhkan untuk memperoleh data satu tahun sebelum tahun 2000.
3. Perusahaan yang termasuk ke dalam kategori perusahaan *manufacturing* (pemanufakturan). Kriteria ini ditetapkan dengan beberapa alasan. Pertama, untuk menghindari perbedaan karakteristik antara perusahaan pemanufakturan dan bukan pemanufakturan. Kedua, *capital expenditure*, yaitu pengeluaran investasi dalam bentuk *plant*, *property*, dan *equipment*, digunakan sebagai salah satu variabel klasifikasi untuk menentukan tahap *life cycle* perusahaan.

#### 3.2. SUMBER DATA

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yang terdiri dari data laporan keuangan tahunan publikasian tahun 1999-2009 yang diperoleh dari *Indonesian Capital Market Directory* (ICMD) dan website BEI.

### 3.3. DEFINISI DAN PENGUKURAN VARIABEL

#### 3.3.1. LIFE CYCLE PERUSAHAAN

Penelitian ini mengklasifikasikan *life cycle* perusahaan ke dalam tiga tahap, yaitu *growth*, *mature*, dan *stagnant*. Tahap *start-up* tidak diteliti karena tidak dapat memenuhi kriteria perusahaan yang berada pada tahap *start-up* yaitu perusahaan mulai melakukan penjualan tidak lebih dari satu tahun sebelum *go public*. Hal ini disebabkan karena BEJ mensyaratkan perusahaan harus sudah mendapatkan laba bersih dan laba operasi selama dua tahun fiskal terakhir agar saham perusahaan dapat dicatatkan di bursa. Penelitian yang telah membuktikan hal tersebut adalah penelitian Atmini (2002).

Selain itu, pengklasifikasian ke dalam tahap *decline* tidak dilakukan karena perusahaan yang berada pada tahap *decline* biasanya tidak tercatat lagi di bursa. Menurut Quinn dan Cameron (1983), dari beberapa literatur yang menulis tentang *life cycle* perusahaan, tidak ada yang memperhatikan tahap *decline*. Hal ini dimungkinkan karena pada saat perusahaan berada pada tahap *decline*, perubahan terjadi secara metamorfosis dan tidak dapat diprediksi (Quinn dan Cameron, 1983).

Teori *life cycle* perusahaan merupakan perluasan dari konsep *life cycle* produk dalam pemasaran (Rink dan Swan dalam Yan, 2006). *Life cycle* perusahaan dan *life cycle* produk berada dalam tahap yang sama. Misalnya, perusahaan rokok dan koran berada dalam tahap *decline* sedangkan perusahaan mesin fax dan telepon seluler berada dalam tahap *growth* (Kotler, 1997). Untuk kasus perusahaan yang berada

dalam tahap *mature* yang mempunyai produk yang masih dalam tahap *growth*, bisa saja terjadi. Tetapi yang dimaksud dalam kasus tersebut adalah perusahaan tersebut memiliki produk yang *life cycle*-nya sama dengan *life cycle* perusahaan yaitu berada dalam tahap *mature* tetapi *brand life cycle* berada dalam tahap *growth*. Misalnya, perusahaan Mustika Ratu yang dikategorikan ke dalam perusahaan yang menghasilkan produk kosmetik berada dalam tahap *mature* tapi perusahaan tersebut selalu mengeluarkan inovasi baru dengan merk baru sehingga *brand life cycle* untuk merk baru tersebut berada dalam tahap *growth*, bukan tahap *mature*.

Pengklasifikasian ke dalam tiga tahap berdasarkan penelitian Anthony dan Ramesh (1992). Ada empat variabel klasifikasi: (1) pembayaran dividen per tahun sebagai persentase dari laba (DP), (2) persentase pertumbuhan penjualan (SG), (3) *capital expenditure* sebagai persentase total nilai perusahaan (CEV), dan (4) umur perusahaan (AGE). Ekspektasi keempat variabel tersebut adalah sebagai berikut (Anthony dan Ramesh, 1992):

Tahap Life Cycle	Variabel Klasifikasi Life Cycle			
	DP	SG	CEV	AGE
Growth	<i>Low</i>	<i>High</i>	<i>High</i>	<i>Young</i>
Mature	<i>Medium</i>	<i>Medium</i>	<i>Medium</i>	<i>Adult</i>
Stagnant	<i>High</i>	<i>Low</i>	<i>Low</i>	<i>Old</i>

Tabel 5.1. Ekspektasi empat variabel pada setiap tahap *life cycle* perusahaan  
(Sumber: Anthony dan Ramesh, 1992)

Perusahaan yang berada pada tahap *growth* secara umum menunjukkan pertumbuhan penjualan yang lebih tinggi dibandingkan pada tahap-tahap yang lainnya. Perusahaan yang *growth* memiliki jumlah investasi yang lebih besar dan



dividen yang dibayarkan masih rendah. Biasanya perusahaan yang berada pada tahap *growth* umurnya masih relatif muda.

Perusahaan yang berada pada tahap *mature* secara umum menunjukkan pembayaran dividen, pertumbuhan penjualan, dan jumlah investasi pada tingkat medium. Perusahaan yang berada pada tahap *mature* umurnya berada di tengah di antara umur perusahaan yang berada pada tahap *growth* dan *stagnant*. Jadi, keempat variabel untuk pengelompokan ke dalam tahap ini berada di tengah di antara perusahaan yang *growth* dan perusahaan yang *stagnant*.

Perusahaan yang berada pada tahap *stagnant* secara umum menunjukkan pembayaran dividen yang cukup tinggi sedangkan pertumbuhannya dan jumlah investasinya lebih rendah dibandingkan perusahaan yang berada pada tahap *growth* dan *mature*. Perusahaan yang berada pada tahap *stagnant* umurnya relatif lebih tua dibandingkan perusahaan yang *growth* dan perusahaan yang *mature*.

Masing-masing variabel tersebut dihitung dengan cara berikut:

$$DP_t = (DPS / EPS) \times 100 \dots\dots\dots(1)$$

$$SG_t = ((SALES_t - SALES_{t-1}) / SALES_{t-1}) \times 100 \dots\dots\dots(2)$$

$$CEV_t = (CE_t / VALUE_t) \times 100 \dots\dots\dots(3)$$

$$AGE = \text{tahun berjalan} - \text{tahun terbentuknya perusahaan} \dots\dots\dots(4)$$

**Keterangan:**

- $DP_t$  = *dividend payout*
- $DPS$  = *dividen per lembar saham*
- $EPS$  = *laba per lembar saham*
- $SG_t$  = *sales growth* (pertumbuhan penjualan)
- $SALES_t$  = *penjualan bersih pada tahun t*
- $SALES_{t-1}$  = *penjualan bersih pada tahun t-1*
- $CEV_t$  = *capital expenditure value*

$CE_t$  = *capital expenditure* pada tahun t

$VALUE_t$  = nilai pasar ekuitas (*closing price* x jumlah saham beredar pada akhir tahun) ditambah nilai buku utang jangka panjang pada akhir tahun t

$AGE$  = umur perusahaan

Variabel DP, SG, dan CEV merupakan variabel keuangan yang berhubungan langsung dengan risiko perusahaan. Untuk meminimalkan pengaruh korelasi risiko dengan tahap *life cycle* perusahaan, penelitian ini menggunakan variabel AGE (umur perusahaan) yang merupakan variabel non keuangan. Dalam menghitung CEV, dibutuhkan nilai pasar ekuitas. Dalam penelitian Palupi (2004), nilai pasar ekuitas suatu perusahaan pada tahun tertentu dihitung dengan mengalikan harga saham perusahaan dengan jumlah saham beredar pada akhir tahun. Harga saham yang dimaksud adalah *closing price*.

Tiga variabel keuangan untuk klasifikasi tersebut dihitung setiap tahun untuk setiap sampel perusahaan dengan menggunakan persamaan di atas. Menurut Anthony dan Ramesh (1992), variabel DP dihitung dengan rumus:  $DP_t = (DIV_t / IBED_t) \times 100$ , dimana  $DIV_t$  adalah dividen pada tahun t dan  $IBED_t$  adalah laba sebelum *extraordinary items* dan *discontinued operations* pada tahun t. Penulis tidak menggunakan rumus tersebut karena berdasarkan penelitian di Indonesia sebelumnya yang meneliti *life cycle* perusahaan, penelitian Hamid (1999), DP dihitung dengan menggunakan rumus  $DP_t = DPS / EPS$ . Selain itu, ICMD juga menggunakan rumus tersebut untuk menghitung *dividend payout* sehingga memudahkan penulis untuk memperoleh data tersebut karena datanya dapat diperoleh dari ICMD. Variabel AGE dihitung dengan cara tahun berjalan dikurangi tahun terbentuknya perusahaan.

Kemudian, keempat variabel tersebut masing-masing diurutkan dan diberi skor peringkat dengan skor peringkat tertinggi adalah 1. Pengurutan untuk keempat variabel tersebut berbeda-beda. Variabel DP dan AGE diurutkan secara *ascending* karena nilainya secara *ascending* sesuai dengan klasifikasi *life cycle* perusahaan yaitu dari kecil ke besar (*Low, Medium, dan High*) untuk tahap *Growth, Mature, dan Stagnant*. Sebaliknya, untuk variabel SG dan CEV diurutkan secara *descending* karena nilainya secara *descending* sesuai dengan klasifikasi *life cycle* perusahaan yaitu dari besar ke kecil (*High, Medium, dan Low*) untuk tahap *Growth, Mature, dan Stagnant*.

Menurut Anthony dan Ramesh (1992), variabel pertumbuhan penjualan dan *capital expenditure* adalah proksi untuk evolusi perusahaan. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan dan *capital expenditure* yang tinggi pada umumnya adalah perusahaan yang masih berada dalam tahap awal perkembangan dan memiliki kesempatan tumbuh yang tinggi sehingga untuk keperluan pengklasifikasian perusahaan ke dalam tahap *growth, mature, dan stagnant*, skor peringkat pertumbuhan penjualan digabungkan dengan skor peringkat *capital expenditure*. Pembayaran dividen yang rendah dapat menggambarkan dua kondisi yang berbeda yaitu perusahaan membutuhkan kas untuk mengembangkan perusahaannya (perusahaan berada pada tahap *growth*) atau perusahaan memiliki masalah *cash flow* (perusahaan berada pada tahap *stagnant*). Oleh karena itu, khusus untuk penentuan tahap *growth*, skor peringkat *dividen payout* digabungkan dengan skor peringkat umur

perusahaan (Atmini, 2002). Setelah itu, skor peringkat variabel klasifikasi dan skor peringkat gabungan dibagi ke dalam kuintil (*quintile*).

Perusahaan diklasifikasikan ke dalam tahap *growth*, *mature*, dan *stagnant* dengan kriteria sebagai berikut:

1. *Growth*: apabila suatu tahun-perusahaan berada pada kuintil tertinggi (kuintil pertama) gabungan skor peringkat pertumbuhan penjualan dan *capital expenditure* dan berada pada kuintil terendah (kuintil pertama) gabungan skor peringkat *dividend payout* dan umur perusahaan.
2. *Mature*: apabila suatu tahun-perusahaan berada pada kuintil tengah gabungan skor peringkat pertumbuhan penjualan dan *capital expenditure*, berada pada kuintil tengah skor peringkat *dividend payout*, dan berada pada kuintil tengah skor peringkat umur perusahaan.
3. *Stagnant*: apabila suatu tahun-perusahaan berada pada kuintil terendah (kuintil ke-4) gabungan skor peringkat pertumbuhan penjualan dan *capital expenditure*, berada pada kuintil tertinggi (kuintil ke-4) skor peringkat *dividend payout*, dan berada pada kuintil tertinggi (kuintil ke-4) skor peringkat umur perusahaan.

### 3.3.2. MANAJEMEN LABA RIIL

Manajemen laba riil dihitung dengan pendekatan yang digunakan Roychowdhury (2006), yaitu sebagai berikut:

a. *Abnormal CFO*

$$CFO_t / A_{t-1} = \alpha_0 + \alpha_1(1 / A_{t-1}) + \alpha_2(S_t / A_{t-1}) + \alpha_3(\Delta S_t / A_{t-1}) + \varepsilon_t \dots\dots\dots(5)$$

CFO<sub>t</sub>= arus kas operasi perusahaan i pada tahun t  
A<sub>t-1</sub>= aset total perusahaan i tahun t-1  
S<sub>t</sub>= penjualan total perusahaan I pada tahun t-1

b. *Abnormal Discretionary Expenses*

$$DISEXP_t / A_{t-1} = \alpha_0 + \alpha_1(1 / A_{t-1}) + \alpha_2(S_{t-1} / A_{t-1}) + \varepsilon_t \dots\dots\dots(6)$$

DISEXP<sub>t</sub>= *discretionary expenses* yaitu biaya penelitian dan pengembangan ditambah biaya iklan ditambah biaya penjualan, administrasi, dan umum.

c. *Abnormal Production Costs*

$$PROD_t / A_{t-1} = \alpha_0 + \alpha_1(1 / A_{t-1}) + \alpha_2(S_t / A_{t-1}) + \alpha_3(\Delta S_t / A_{t-1}) + \alpha_4(\Delta S_{t-1} / A_{t-1}) + \varepsilon_t \dots\dots(7)$$

PROD<sub>t</sub>= *production cost* yaitu harga pokok penjualan ditambah perubahan sediaan.

### 3.3.3. MANAJEMEN LABA AKRUAL

Deteksi manajemen laba menggunakan model Jones yang dimodifikasi karena menurut Dechow, *et al.* (1995), model tersebut lebih mampu mendeteksi *earnings management* dibandingkan model yang lain—model Healy (1985), model DeAngelo (1986), model Jones (1991), dan model Industri yang dikembangkan oleh Dechow

dan Sloan (1991). Penelitian ini memfokuskan pada *discretionary accrual* sebagai ukuran *earnings management*. *Discretionary accrual* diperoleh dengan terlebih dahulu mengukur *total accrual*. Konsisten dengan penelitian *earnings management* sebelumnya (Jones, 1991), *total accrual* (TAC) dihitung dengan rumus berikut:

$$TAC_t = (\Delta CA_t - \Delta CL_t - Dep_t) \quad \dots(8)$$

**Keterangan:**

$TAC_t$  = *total accrual* pada tahun t

$\Delta CA_t$  = perubahan aktiva lancar selain kas pada tahun t

$\Delta CL_t$  = perubahan utang lancar selain utang bank jangka pendek dan jatuh tempo pada tahun t

$Dep_t$  = biaya depresiasi dan amortisasi pada tahun t

Nilai akrual yang diperoleh dari persamaan di atas dideflasi dengan nilai total aktiva (Chan *et al.* dalam Zulfiati, 2004).

Selanjutnya dilakukan dekomposisi komponen *total accrual* ke dalam komponen *discretionary accrual* dengan *non discretionary accrual*. Dekomposisi ini dilakukan dengan mengacu pada model Jones yang dimodifikasi (Dechow, *et al.*, 1995) berikut ini:

- Nilai *non discretionary accrual* (NDAC) dihitung dengan formula berikut:

$$NDAC = a_1[1 / TA_{t-1}] + a_2[\Delta REV_t - \Delta REC_t / TA_{t-1}] + a_3[PPE_t / TA_{t-1}] \quad \dots(9)$$

- Nilai  $a_1$ ,  $a_2$ , dan  $a_3$  pada persamaan di atas diperoleh dari persamaan regresi OLS berikut:

$$TAC_t / TA_{t-1} = a_1[1 / TA_{t-1}] + a_2[\Delta REV_t / TA_{t-1}] + a_3[PPE_t / TA_{t-1}] + \varepsilon_t \quad \dots(10)$$

- Untuk menghitung nilai *discretionary accrual* (DAC) yang merupakan ukuran *earnings management*, diperoleh dari formula berikut:

$$DAC_t = TAC_t / TA_{t-1} - NDAC \quad \dots(11)$$

**Keterangan:**

- $TAC_t$  = total accrual pada tahun t  
 $NDAC_t$  = non discretionary accrual pada tahun t  
 $DAC_t$  = discretionary accrual pada tahun t  
 $TA_{t-1}$  = total aktiva pada tahun t-1  
 $\Delta REV_t$  = pendapatan perusahaan pada tahun t dikurangi pendapatan tahun t-1  
 $\Delta REC_t$  = piutang perusahaan i pada tahun t dikurangi piutang tahun t-1  
 $PPE_t$  = *property, plant, and equipment* pada tahun t  
 $a_1, a_2,$  dan  $a_3$  = koefisien regresi persamaan regresi OLS  
 $\varepsilon_t$  = *error term* tahun t

Perubahan pendapatan dimasukkan ke dalam model tersebut untuk mengendalikan perubahan dalam *non discretionary accruals* yang disebabkan oleh perubahan kondisi. Pendapatan digunakan sebagai kontrol terhadap lingkungan perusahaan karena pendapatan merupakan ukuran objektif dari operasi perusahaan sebelum manipulasi manajer (Jones, 1991). Perubahan piutang dimasukkan ke dalam model tersebut dengan asumsi bahwa semua penjualan kredit disebabkan oleh *earnings management*, mengingat lebih mudah bagi manajer untuk merekayasa *earnings* dengan penjualan kredit dibandingkan dengan penjualan tunai (Dechow, *et al.*, 1995). *Property, plant, and equipment* merupakan bagian dari total akrual yang berhubungan dengan biaya depresiasi yang *non discretionary* (Jones, 1991).

Untuk tujuan estimasi, semua variabel diskalakan dengan *total assets* pada awal periode untuk menghilangkan pengaruh heteroskedastisitas. Total aktiva digunakan oleh Jones (1991) karena ditemukan bahwa kuadrat residual dari model ekspektasi yang tidak diskala dengan total aktiva berkorelasi kuat dengan kuadrat aktiva tahun sebelumnya.

*Earnings management* terjadi jika *discretionary accrual* (DAC)  $> 0$  (Saiful, 2002). Untuk menguji apakah nilai DAC  $> 0$  atau tidak, digunakan model statistik parametrik *one-sample t test*.

### 3.3.4. PENGUJIAN HIPOTESIS

Untuk menguji hipotesis dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mengelompokkan semua perusahaan yang mempunyai *discretionary accrual* yang lebih besar daripada nol.
2. Mengelompokkan hasil data menjadi dua kelompok, yaitu *life cycle* perusahaan dikelompokkan ke dalam kelompok *growth-mature*, dan *mature-stagnant*.
3. Menghitung jumlah perusahaan yang mempunyai *discretionary accrual* positif (menunjukkan kebijakan akuntansi yang menaikkan laba) dan menghitung jumlah perusahaan yang mempunyai *discretionary accrual* negatif (menunjukkan kebijakan akuntansi yang menurunkan laba) untuk masing-masing kelompok analisis.



4. Menguji normalitas data dengan One Sample Kolmogorov-Smirnov Test (untuk mengetahui alat analisis yang digunakan, parametrik atau non parametrik).
5. Pengujian statistik deskriptif. Jika berdistribusi normal maka menggunakan uji statistik F atau ANOVA sedangkan jika tidak berdistribusi normal menggunakan uji Mann-Whitney untuk kedua kelompok (Santoso, 2001).
6. Membandingkan nilai rata-rata masing-masing kelompok perusahaan.
7. Menyimpulkan hasil analisis.

## 4. PEMBAHASAN

### 4.1. STATISTIK DESKRIPTIF

Penelitian ini menggunakan sampel perusahaan pemanufakturan yang terdaftar di Bursa Efek Jakarta (BEI) untuk periode 2000-2009. Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2000-2009 sebanyak 131 perusahaan.

Keterangan	Jumlah
Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2000-2009	131
Perusahaan yang tetap berada pada tahap <i>growth</i>	(13)
Perusahaan yang tetap berada pada tahap <i>mature</i>	(44)
Perusahaan yang tetap berada pada tahap <i>stagnant</i>	(8)
Jumlah sampel yang terpilih	66

**Tabel 4.1. Jumlah Sampel Perusahaan Manufaktur yang Terpilih**

Perusahaan yang termasuk ke dalam kategori titik kritis *growth-mature* sebanyak 33 perusahaan dan perusahaan yang termasuk ke dalam kategori titik kritis *mature-stagnant* adalah masing-masing sebanyak 33 perusahaan.

Titik Kritis	Jumlah
Perusahaan yang berada pada titik kritis <i>growth-mature</i>	33
Perusahaan yang berada pada titik kritis <i>mature-stagnant</i>	33
Total	66

**Tabel 4.2. Jumlah Sampel yang Berada pada Titik Kritis**

Tabel 4.3. menunjukkan statistik deskriptif untuk perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant*.

Mean	Growth- Mature	Mature-Stagnant
Discretionary Accrual	0,0562	0,0792
Abnormal CFO	0,0031	0,0023
Abnormal Discretionary Exp.	0,0025	0,0054
Abnormal Prod. Costs	0,0021	0,0034

**Tabel 4.3. Statistik Deskriptif Variabel Penelitian**

## 4.2. UJI DISTRIBUSI NORMAL

Tabel 4.4. menunjukkan apakah data berdistribusi normal atau tidak.

Tests of Normality							
Titik_Kritis	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk			
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.	
Accrual_EM	growth-mature	,107	33	,200*	,972	33	,546
	mature-stagnant	,087	33	,200*	,978	33	,734

a. Lilliefors Significance Correction

\*. This is a lower bound of the true significance.

**Tabel 4.4. Uji Normalitas**

Untuk menguji normalitas data, ada dua uji yaitu uji Kolmogorov-Smirnov dan Shapiro-Wilk. Jika nilai Sig. atau signifikansi < 0,05 maka data tidak berdistribusi normal, demikian juga sebaliknya. Tabel 4.3. menunjukkan bahwa signifikansi lebih

besar daripada 0,05 ( $0,200 > 0,05$ ) sehingga dapat dikatakan bahwa distribusi data berdistribusi normal.

### 4.3. UJI AUTOKORELASI

Autokorelasi diuji dengan menggunakan Durbin-Watson. Menurut Santoso (2001), jika angka Durbin-Watson berada di antara -2 dan +2 maka tidak ada autokorelasi.

Model Summary <sup>a</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,051 <sup>a</sup>	,003	-,013	,157008	1,924

a. Predictors: (Constant), LC, SIZE  
b. Dependent Variable: DAC

**Tabel 4.5. Uji Autokorelasi**

Hasil uji autokorelasi tidak mengindikasikan terjadinya autokorelasi. Tabel 4.8. menunjukkan bahwa angka Durbin-Watson sebesar 1,924. Angka 1,924 mendekati 2 sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam model penelitian ini tidak terdapat gejala autokorelasi.

### 4.4. PENGUJIAN HIPOTESIS

Uji statistik *one-sample t test* digunakan untuk menguji apakah *discretionary accrual* untuk perusahaan manufaktur yang dipilih lebih besar daripada 0. Berikut hasil uji *one-sample t test*:

One-Sample Test						
	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Accrual_EM	7,881	65	,000	,06767	,0505	,0848

**Tabel 4.6. Uji Signifikansi *Discretionary Accrual***

Dasar pengambilan keputusan apakah nilai *discretionary accrual* (DAC) > 0 adalah dengan melihat nilai *Sig. (2-tailed)* atau probabilitasnya. Jika nilai probabilitas < 0,05 maka nilai DAC > 0. Tabel 4.6. menunjukkan bahwa signifikansi lebih kecil daripada 0,05 (0,000 < 0,05) sehingga dapat dikatakan bahwa nilai *discretionary accrual* untuk perusahaan manufaktur >0.

Selanjutnya, untuk menguji hipotesis, dilakukan uji *one-sample t-test*. Berikut pengujian masing-masing hipotesis.

One-Sample Test						
	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Accrual_EM	4,199	32	,000	,05619	,0289	,0834

**Tabel 4.7. *Discretionary Accrual* perusahaan *Growth-Mature***

Tabel 4.7. menunjukkan bahwa z hitung kelompok perusahaan *growth-mature* adalah 4,199, lebih besar daripada z tabel (1,96). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* memilih *discretionary accrual* yang menaikkan laba sehingga  $H_{1a}$  didukung.

One-Sample Test						
	Test Value = 0					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Accrual_EM	7,470	32	,000	,07915	,0576	,1007

**Tabel 4.8. Discretionary Accrual perusahaan *Mature-Stagnant***

Tabel 4.8. menunjukkan bahwa z hitung kelompok perusahaan *mature* adalah 7,470, lebih besar daripada z tabel (1,96). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang berada pada titik kritis *mature-stagnant* terbukti memilih *discretionary accrual* yang menaikkan laba sehingga  $H_{1b}$  didukung.

Tabel 4.3. menunjukkan bahwa mean *discretionary accrual* perusahaan *growth-mature* lebih besar dibandingkan dengan *abnormal CFO*, *abnormal discretionary expenses*, dan *abnormal production costs*. Hal ini terjadi juga pada perusahaan *mature-stagnant*.

#### 4.5. ANALISIS PENGUJIAN HIPOTESIS

*Earnings management* dilakukan oleh perusahaan manufaktur secara keseluruhan ( $DAC > 0$ ). Hal ini ditunjukkan dari tabel 4.6.

Berdasarkan tabel 4.7 dan tabel 4.8 menunjukkan bahwa hipotesis  $H_{1a}$  dan  $H_{1b}$  didukung. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* melakukan manajemen laba yang menaikkan laba.

Berdasarkan pada tabel 4.3. menunjukkan bahwa *mean discretionary accrual* pada perusahaan *growth-mature* dan *mature-stagnant* lebih besar dibandingkan *mean* manajemen laba riil sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_{2a}$  dan  $H_{2b}$  didukung.

## 5. SIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. SIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* melakukan manajemen laba yang menaikkan laba atau menurunkan laba. Selain itu, juga menguji apakah perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* melakukan manajemen laba akrual atau manajemen laba riil.

Penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* memilih *discretionary accrual* yang menaikkan laba. Selain itu, perusahaan-perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* lebih cenderung melakukan manajemen laba riil dibandingkan manajemen laba akrual.

## 5.2. SARAN, IMPLIKASI PENELITIAN, DAN ARAH PENELITIAN

### BERIKUTNYA

Penelitian ini memberikan bukti bahwa terdapat manajemen laba dalam perusahaan-perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Bagi investor sebagai pihak yang terkait langsung dengan laporan keuangan, bukti penelitian ini diharapkan dapat membantu investor dalam menganalisis adanya manajemen laba yang dikaitkan dengan manajemen laba menaikkan laba atau menurunkan laba berdasarkan pada perubahan *life cycle* perusahaan. Selain itu, manajemen laba dapat dilihat melalui manajemen laba akrual dan manajemen laba riil.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan ide untuk pengembangan penelitian selanjutnya. Berdasarkan keterbatasan yang ada, penelitian selanjutnya dapat mempertimbangkan hal-hal berikut ini: (1) Perlu dilakukan pengujian terhadap perusahaan non pemanufakturan sehingga penelitian ini dapat digeneralisasi, (2) Perlu dilakukan pengujian dengan menggunakan model *life cycle* yang lain sehingga keterbatasan dalam model Anthony dan Ramesh (1992)—dengan mengeliminasi variabel *capital expenditure value*, dapat diatasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, Joseph H. dan K. Ramesh. 1992. Association between Accounting Performance Measures and Stock Prices: A Test of the Life Cycle Hypothesis. *Journal of Accounting and Economics* 15: 203-227.
- Atmini, Sari. 2002. Asosiasi Siklus Hidup Perusahaan dengan *Incremental Value-Relevance* Informasi Laba dan Arus Kas. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia* Vol. 5 No. 3 (September): 257-276.
- Cohen, Daniel A. dan Paul Zarowin. 2010. Accrual-Based and Real Earnings Management Activities Around Seasoned Equity Offerings. *Journal of Accounting & Economics* Vol. 50 No. 1: 2-19.
- Dechow, Patricia M. dan Douglas J. Skinner. 2000. Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons* Vol. 14 No. 2 (June): 235-250.
- Dechow, Patricia M., Richard G. Sloan, dan Amy P. Sweeney. 1995. Detecting Earnings Management. *The Accounting Review* Vol. 70 No. 2 (April): 193-225.
- Duggan, Sean. 2000. Risk and the Tech Company Life Cycle. [www.google.com](http://www.google.com)
- Hamid, Abd. 1999. Studi terhadap Strategi Prospektor dan Defender dan Hubungannya dengan Harga Saham: Analisis dengan Pendekatan *Life Cycle Theory*. Tesis, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Hastuti, Sri. 2006. Perbedaan Perilaku *Earnings Management* Berdasarkan pada *Life Cycle* Perusahaan. Tesis, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Hastuti, Sri dan Ponty Sya'banto Putra Utama. 2010. Perbedaan Perilaku *Earnings Management* Berdasarkan pada *Life Cycle* dan Ukuran Perusahaan. *Proceeding Simposium Nasional Akuntansi XIII*, Purwokerto.
- Hastuti, Sri. 2010. Studi tentang Pemilihan Kebijakan Akuntansi dan Hubungannya dengan Manajemen Laba: Analisis dengan Pendekatan Siklus Hidup Perusahaan dan Ukuran Perusahaan. DIPA Kopertis Wilayah V, Yogyakarta.
- Jones, J. 1991. Earnings Management during Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research* 29: 193-228.



- Kotler, Philip. 1997. *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control*. International Edition (Ninth Edition), Prentice Hall International, Inc., Upper Saddle River, New Jersey.
- Palupi, Margaretta Jati. 2004. Pengaruh Siklus Hidup Perusahaan terhadap Koefisien Respon Laba: Bukti Empiris pada Bursa Efek Jakarta. Tesis, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Parfet, William U. 2000. Accounting Subjectivity and Earnings Management: A Preparer Perspective. *Accounting Horizons* Vol. 14 No. 4 (December): 481-488.
- Quinn, Robert E. dan Kim Cameron. 1983. Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence. *Management Science* Vol. 29 No. 1 (January): 33-51.
- Rata, I Wayan. 2003. Studi tentang Earnings Management, Krisis, dan Ukuran Perusahaan pada Perusahaan Publik di Indonesia. Tesis, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Ratmono, Dwi. 2010. Manajemen Laba Riil dan Berbasis Akrua: Dapatkah Auditor yang Berkualitas Mendeteksinya?. *Proceeding Simposium Nasional Akuntansi XIII*, Purwokerto.
- Roychowdhury, Sugata. 2006. Earnings Management Through Real Activities Manipulation. *Journal of Accounting and Economics* Vol. 42 No. 3: 335-370.
- Saiful. 2002. Analisis Hubungan antara Manajemen Laba (Earnings Management) dengan Kinerja Operasi dan Retur Saham di Sekitar IPO. Tesis, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Santoso, Singgih. 2001. SPSS Versi 10, Mengolah Data Statistik secara Profesional. Penerbit PT. Elex Media Komputindo, Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Schori, Thomas R. dan Michael L. Garee. 1998. Like Products, Companies have Life Cycle. *Marketing Views* Vol. 32 No. 13 (June): 4.
- Scott, William R. 2000. *Financial Accounting Theory*. Second Edition, Prentice Hall Canada, Inc.
- Teoh, Siew Hong, Ivo Welch, dan T.J. Wong. 1998. Earnings Management and The Underperformance of Seasoned Equity Offerings. *Journal of Financial Economics* 50: 63-99.



**SIMPOSIUM NASIONAL AKUNTANSI XIV ACEH 2011**  
Universitas Syiah Kuala Banda Aceh  
[www.sna14aceh.com](http://www.sna14aceh.com)

---

Yan, Zhipeng. 2006. A New Methodology of Measuring Corporate Life-cycle Stages.  
[www.google.com](http://www.google.com)

Zulfiati, Lies. 2004. Pengaruh Komponen Laba Permanen dan Transitori terhadap Price Earnings Ratio. Tesis, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.