

Strategi Bisnis dan Manajemen Laba: Tinjauan Studi pada Peran Kualitas Audit

Abstract - This study investigates whether firm's business strategy is associated with real and accrual earnings management. Furthermore, this study also examines whether audit quality can decrease real and accrual earnings management. This study applies Miles and Snow (1978) business strategy typology. Sample used in this study are manufacturing firms that are listed in Indonesia Stock Exchange period 2011–2014. Hypotheses are tested using multiple linear regressions. Our findings show that defender has higher absolute real earnings management compare to prospector, especially for profit firms. However, absolute ream earnings management can be decreased along with the increase of audit quality. On the other hand, business strategy does not associate with accrual earnings management.

Keywords: *Audit Quality, Business Strategy, Defender, Earnings Management*

Abstrak - Studi ini bertujuan untuk meneliti pengaruh strategi bisnis perusahaan terhadap manajemen laba riil maupun manajemen laba akrual. Selanjutnya diteliti apakah kualitas audit mampu menekan perilaku manajemen laba dari perusahaan. Strategi bisnis yang digunakan mengacu pada tipologi Miles dan Snow (1978). Studi ini dilakukan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2011–2014 dengan menggunakan regresi linier berganda. Temuan menunjukkan bahwa defender memiliki besaran manajemen laba riil yang lebih besar dibanding dengan prospector, terutama pada perusahaan profit. Namun dengan kualitas audit yang baik, besaran manajemen laba riil ini dapat ditekan. Di sisi lain, strategi bisnis tidak berpengaruh pada manajemen laba akrual.

Kata Kunci: *Defender, Kualitas Audit, Manajemen Laba, Strategi Bisnis*

1. Pendahuluan

Penelitian-penelitian terdahulu menemukan bahwa fenomena manajemen laba terdapat pada hampir setiap laporan keuangan yang dipublikasikan oleh perusahaan (Dechow, Sloan, & Sweeney, 1995; H. DeAngelo, DeAngelo, & Skinner, 2000; Holthausen, Larcker, & Sloan, 1995). Teori keagenan (Jensen & Meckling, 1976) menunjukkan bahwa terdapat konflik kepentingan antara pihak manajemen (sebagai *agent*) dengan pihak pemilik (sebagai *principal*). Jika kepentingan manajemen bertolak belakang dengan kepentingan pemilik, maka manajemen akan cenderung berperilaku oportunistik demi melindungi kepentingannya sendiri. Kondisi ini ditambah dengan adanya asimetri informasi menyebabkan pihak manajemen berupaya untuk memanfaatkan fleksibilitas (diskresi) yang dimilikinya untuk melaporkan laba sesuai dengan target tertentu yang diinginkannya.

Banyak penelitian yang dilakukan terkait motivasi manajer untuk melakukan manajemen laba, baik dari sudut pandang teori akuntansi positif (Watts dan Zimmerman, 1986), manajemen laba dikaitkan dengan reaksi pasar (Bartov, Gul, & Tsui, 2001; Matsumoto, 2002; Arni dan Sulistiawan,

2015), terkait dengan kebijakan dividen (Daniel, Denis, & Naveen, 2008), dan termasuk dari sudut pandang laporan keuangan itu sendiri (Barton & Simko, 2002).

Selain dari berbagai motivasi tersebut, strategi bisnis memiliki peran besar dalam menstimulasi manajer untuk melakukan manajemen laba (Bentley, Omer, & Sharp, 2013; Houqe, Kerr, & Monem, 2013). Berbicara tentang peranan manajer tidak terlepas dari peranan mereka dalam menentukan strategi bisnis perusahaan. Dalam kapasitasnya sebagai penyedia laporan keuangan di satu sisi dan sebagai penentu strategi bisnis perusahaan, maka kualitas laba secara potensial juga merupakan fungsi strategi bisnis.

Mengacu pada riset-riset terdahulu, studi ini berfokus pada implementasi strategi, dengan menggunakan tipologi dari Miles, Snow, Meyer, & Coleman (1978). Tipologi dari Miles *et al.* (1978) mampu memberikan karakter mengenai organisasi sebagai sebuah sistem yang lengkap, khususnya terkait dengan orientasi strategi (Snow & Hrebiniak, 1980) dalam Houqe *et al.* (2013). Miles *et al.* (1978) membagi strategi bisnis perusahaan kedalam 4 kategori berdasarkan orientasi pasarnya, yaitu: *Prospector*, *Defender*, *Analyzer* dan *Reactor*. Tapi *reactor* sulit untuk diidentifikasi sehingga penelitian terkait strategi bisnis hanya berfokus 3 strategi yang bisa diidentifikasi (Bentley, *et al.*, 2013). Pengelompokan strategi tersebut merupakan sebuah kontinum dengan menempatkan *prospector* dan *defender* pada kedua ujungnya (Bentley *et al.*, 2013). Studi ini berfokus pada dua strategi yang berada di ujung kontinum tersebut karena hal ini konsisten dengan riset-riset sebelumnya baik dalam bidang manajemen maupun akuntansi (Bentley *et al.*, 2013) lebih lanjut Miles dan Snow (1978) dalam Houqe *et al.*, (2013) menyatakan bahwa *prospector* dan *defender* adalah tipe strategi yang paling dominan.

Prospector ada perusahaan yang memiliki komitmen terhadap inovasi dan mencari peluang pasar yang baru. *Prospector* lebih berfokus pada inovasi dibanding dengan efisiensi (Bentley *et al.*, 2013; Houqe *et al.*, 2013). Sedangkan *defender* berfokus pada efisiensi produksi dan distribusi barang ataupun jasa. Mereka mempertahankan pasar yang ada saat ini dibanding mencari peluang pasar baru (Miles dan Snow, 1978 dalam Houqe *et al.*, 2013). *Defender* berfokus pada efisiensi dan bukan pada inovasi (Houqe *et al.*, 2013).

Berdasarkan riset-riset terdahulu (Bentley *et al.*, 2013; Houqe *et al.*, 2013) kedua jenis strategi bisnis ini berpengaruh terhadap kualitas laporan keuangan. Namun demikian hasil penelitian tersebut masih belum konsisten terkait apakah *prospector* ataupun *defender* yang memiliki kualitas laporan keuangan yang lebih baik.

Auditor adalah pihak independen yang diharapkan mampu menjaga kredibilitas laporan keuangan. Dalam melaksanakan tugasnya, auditor berpegang pada etika profesi yang menuntut mereka untuk bersikap dan bertindak profesional. Diharapkan dengan peranan auditor yang maksimal, maka derajat kredibilitas laporan keuangan dapat meningkat dimata para penggunanya.

Di sisi lain, tidak dipungkiri bahwa kualitas audit berbeda-beda untuk masing-masing *audit firms* (L.E. DeAngelo, 1981; Francis, Maydew, & Sparks, 1999). Bartov *et al.* (2001) menyatakan

bahwa auditor yang berkualitas tinggi lebih memilih untuk melaporkan kesalahan dan ketidaksesuaian laporan keuangan yang diauditnya dan tidak menerima adanya praktik akuntansi yang dipertanyakan. Oleh sebab itu, auditor yang berkualitas tinggi diharapkan lebih mampu mendeteksi adanya praktik manajemen laba (Becker, Defond, Jiambalvo, & Subramanyam, 1998). Berdasarkan penelitian-penelitian terdahulu, auditor dari Kantor Akuntan Publik (KAP) BIG4 dipercaya memiliki kualitas audit yang lebih tinggi dibanding auditor lainnya (L.E. DeAngelo, 1981; Watts dan Zimmerman, 1986). KAP BIG4 memiliki insentif yang lebih besar untuk menghasilkan atau mempertahankan kualitas audit mereka terkait dengan berbagai hal, terutama pertimbangan reputasi yang harus mereka pertahankan (Caneghem, 2004; Chung, Firth, & Kim, 2005).

Berdasarkan pada uraian tersebut, studi yang dilakukan adalah untuk mengetahui pemilihan strategi bisnis perusahaan dalam mempengaruhi praktik manajemen laba dan apakah auditor mampu berperan dalam mengurangi praktik manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan. Penelitian yang berfokus pada strategi bisnis dan kaitannya dengan praktik manajemen laba masih jarang dilakukan di Indonesia. Perbedaan dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian ini menempatkan kualitas audit sebagai variabel moderasi, karena relevan dengan peran dan fungsi penugasan audit sebagai salah satu jenis penugasan asurans yang dapat menambah tingkat keandalan laporan keuangan bagi pengambilan keputusan ekonomi penggunaannya.

Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi teoritis dalam bidang manajemen laba dan strategi bisnis, memperkaya metode kategorisasi untuk strategi bisnis, dan memberikan kontribusi secara keilmuan karena menggabungkan riset-riset dibidang manajemen strategi, kualitas laporan keuangan dan audit. Dengan mengacu pada metode yang digunakan oleh Snow & Hambrick (1980) dalam Houqe *et al.* (2013) dan Bentley *et al.* (2013), penelitian ini diharapkan dapat memberikan indikator yang objektif terkait strategi bisnis yang dipilih oleh perusahaan.

2. Landasan Teori dan Pengembangan Hipotesis

2.1. Manajemen Laba Akrual dan Riil

Manajemen laba merupakan pilihan manajer terkait dengan kebijakan akuntansi maupun tindakan nyata yang mempengaruhi laba untuk mencapai jumlah laba yang diinginkan (Scott, 2015). Jadi manajemen laba melibatkan teknik akrual maupun aktivitas riil. Akrual terdiri dari non akrual diskresioner dan akrual diskresioner. Akrual diskresioner merupakan akrual yang bisa dikendalikan oleh pihak manajemen. Menurut Healy (1985) manajer cenderung melakukan manajemen laba melalui akrual diskresioner. Berbagai studi meneliti mengenai akrual diskresioner dan bagaimana metode-metode untuk bisa memisahkan antara non akrual diskresioner dan akrual diskresioner (Jones, 1991; Dechow *et al.*, 1995; Kothari *et al.*, 2005). Berbagai penelitian menguji bagaimana perusahaan melakukan manajemen laba melalui akrual untuk mencapai target laba tertentu (Degeorge, Patel & Zackhouser, 1999; Bartov, Givoly & Hayn, 2002; Burgtalsler & Dichev, 1997).

Graham, Harvey, & Rajgopal (2005) and Cohen, Dey, & Lys (2008) menemukan bahwa setelah era Sarbanes–Oxley Act (SOX) manajer cenderung menghindari manajemen laba berbasis akrual dan beralih pada manajemen laba riil. Alasannya adalah manajemen laba riil lebih sulit dideteksi oleh auditor dan regulator. Roychowdhury (2006) menemukan bahwa perusahaan menggunakan beberapa jenis manajemen laba riil untuk memenuhi target laba tertentu atau menghindari rugi.

2.2. Strategi Bisnis

Strategi bisnis terkait dengan rangkaian keputusan manajemen untuk dapat bersaing dalam suatu industri dan memasarkan produknya (Varadarajan & Clark, 1994; Walker & Rueker, 1987). Bentley *et al.* (2013) dan Houqe *et al.* (2013) mengungkapkan bahwa strategi bisnis dapat berperan dalam menstimulasi keputusan manajer untuk melakukan manajemen laba. Oleh karena itu, strategi bisnis yang dipilih oleh manajemen dapat memberikan dampak terhadap besarnya laba yang dimiliki oleh perusahaan.

Berdasarkan Tipologi dari Miles dan Snow (1978, 2003), penelitian ini hanya menggunakan Strategi *prospector* dan *defender* karena merupakan tipe strategi paling dominan dan kontras (Bentley *et al.*, 2013; Houqe *et al.*, 2013). *Defender* diduga melakukan manajemen laba lebih tinggi daripada *prospector* mengingat ketidakmampuannya dalam menghadapi risiko dan menghadapi ketidakpastian yang terjadi dalam bisnis (Higgins, Omer, & Phillips, 2013). Prioritas yang diutamakan adalah menjaga reputasinya sebagai perusahaan yang stabil, terutama dihadapan pelanggan dan pemegang sahamnya (Houqe *et al.*, 2013; Higgins *et al.*, 2013).

Houqe *et al.* (2013) menggunakan tiga teori untuk menggambarkan hubungan strategi bisnis yang dilakukan oleh *defender* dengan manajemen laba, yaitu *Agency Theory* (Jensen & Meckling, 1976), *Political Cost Theory* (Watts & Zimmerman, 1978) dan *Transaction Cost Theory* (Coase, 1937) dalam Houqe *et al.* (2013); Jensen & Meckling (1976) mengungkapkan bahwa manajer pada dasarnya mengambil tindakan berdasarkan dua kondisi, yaitu jika kepentingannya sama dengan pemilik (*principal*) atau tidak. Tindakan manajer jika kepentingannya selaras dengan kepentingan pemilik, maka manajer mendahulukan kepentingan perusahaan dengan tetap mengutamakan capaian bagi dirinya sendiri. Sebaliknya, jika kepentingannya tidak selaras dengan kepentingan pemilik, maka manajer akan cenderung memaksimalkan kepentingannya sendiri (Houqe *et al.*, 2013). Pada *Political Cost Theory* dan *Transaction Cost Theory* manajer berusaha untuk menjaga laba perusahaan agar tidak menjadi sorotan negatif masyarakat dan pemerintah dengan melakukan kebijakan akuntansi secara konservatif (misal *income-decreasing accounting policies* (Scott, 2015) dan tidak menimbulkan risiko bagi investor dengan menstabilkan beban-beban transaksinya.

Defender memiliki motivasi untuk menjaga reputasinya sebagai perusahaan stabil yang cenderung memenuhi ekspektasi investornya, sedangkan *prospector* cenderung untuk mengutamakan kepentingannya dalam berinovasi dan mencari peluang pasar baru, sehingga berakibat pada lebih

rendahnya pemenuhan ekspektasi investornya (Houqe *et al.*, 2013). Kondisi tersebut mengakibatkan *prospector* tidak memiliki tekanan untuk melakukan manajemen laba jika dibandingkan dengan *defender*. Hasil penelitian Houqe *et al.* (2013) membuktikan bahwa terdapat hubungan antara pemilihan strategi bisnis *defender* dengan lebih tingginya tingkat manajemen laba karena ekspektasi investor terhadap perusahaan juga semakin tingginya.

Berdasarkan teori dan hasil penelitian terdahulu yang telah dikemukakan tersebut, maka hipotesis pertama yang kami ajukan adalah:

H1 : perusahaan dengan strategi bisnis *defender* lebih cenderung melakukan manajemen laba dibandingkan dengan perusahaan dengan strategi bisnis *prospector*.

2.3. Kualitas Audit

Hasil penelitian DeAngelo (1981) mengungkapkan bahwa semakin besar *audit firms* (KAP) memberikan kualitas audit yang lebih tinggi. Nama besar KAP (BIG4) dapat menjamin kualitas audit yang diberikan, dalam artian penugasan audit yang dilakukan sesuai dengan standar audit, akuntansi, etika, serta standar lain yang relevan dengan kontrak penugasan audit (Lee & Lee, 2013). Pemilihan BIG4 dalam pengklasifikasian KAP bereputasi mengacu pada penelitian-penelitian sebelumnya yang diantaranya dilakukan oleh DeAngelo (1981), Rusmin (2010), Siregar, Amarullah, Wibowo, & Anggraita (2012), Lee & Lee (2013) dan Ettredge, Fuerherm dan Li (2014). Disamping itu, Indonesia belum memiliki direktori khusus yang mengklasifikasikan KAP secara resmi berdasarkan kategori reputasinya, baik oleh IAPI, lembaga sejenis maupun regulator.

Sesuai dengan tujuan audit dalam SA 315, hasil evaluasi auditor sebagai pihak independen dapat meningkatkan keandalan informasi dalam suatu laporan keuangan (Shireenjit, Christine, & Keith, 2007; Collings, 2011). Pernyataan DeAngelo (1981) dan Lee dan Lee (2013) menegaskan bahwa kualitas audit menunjukkan kemampuan auditor untuk mendeteksi kesalahan penyajian dalam laporan keuangan agar informasi akuntansi memberikan nilai relevansi yang tinggi bagi penggunanya. Caneghem (2004), Chung *et al.* (2005) dan Francis dan Yu (2009) berargumentasi bahwa KAP BIG4 menyediakan dan memberikan jaminan kualitas audit yang tinggi karena banyaknya jumlah klien, tersedianya sumber daya manusia maupun teknologi yang berpeluang lebih besar untuk mendeteksi terjadinya kesalahan penyajian material, dan kesadaran lebih untuk menjaga reputasinya. Disisi lain, hasil penelitian Harindahyani (2015) mengungkapkan bahwa KAP Non BIG4 lebih mempertimbangkan Perspektif Utilitarian dalam mengartikan profesionalitas, yaitu mengutamakan ketepatan waktu dalam penyelesaian penugasan audit daripada kelengkapan pendokumentasian audit.

Kualitas audit memberikan tingkat keyakinan yang tinggi bagi penggunanya, karena auditor diyakini dapat mengurangi bias yang terjadi pada laporan keuangan. Hasil penelitian Rusmin (2010) membuktikan bahwa tingkat manajemen laba yang dilakukan oleh klien auditor spesialis lebih rendah dan auditor dari KAP BIG4 dapat mengungkapkan terjadinya manajemen laba lebih baik daripada

KAP Non BIG4. Auditor berkualitas tinggi akan melakukan pengujian audit yang efektif untuk mendeteksi terjadinya manajemen laba, tidak menerima praktik akuntansi yang dipertanyakan dan cenderung melaporkan kecurangan serta ketidakpatuhan standar (Bartov *et al.*, 2001). Hasil penelitian Becker *et al.* (1998) membuktikan bahwa auditor yang berkualitas tinggi memiliki klien dengan tingkat manajemen laba lebih rendah karena kemampuannya untuk mendeteksi praktik manajemen laba.

Hipotesis kedua yang dikemukakan berdasarkan teori-teori dan hasil penelitian terdahulu adalah:

H2 : Kualitas audit mampu memoderasi pengaruh strategi bisnis dengan manajemen laba.

3. Metode Penelitian

3.1. Sample dan Data

Penelitian ini menggunakan data dari perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa Indonesia selama periode 2011-2014. Penelitian ini mendefinisikan bisnis strategi sebagai cara sebuah perusahaan untuk bertahan dan berkompetisi dalam industri. Oleh karena itu, perusahaan manufaktur dipilih menjadi sample karena dapat menggambarkan implementasi bisnis strategi sebuah perusahaan dalam menangani perubahan *market-product*, pelanggan dan pesaing. Disamping itu, pemilihan industri manufaktur sebagai obyek studi ini didasarkan pada riset sebelumnya, dimana industri manufaktur memiliki tingkat manajemen laba yang lebih tinggi dibanding industri lainnya (Rusmin, 2010; Kuan, Tower, Rusmin, & Zahn, 2010).

3.2. Penentuan Manajemen Laba

Manajemen laba diestimasi dengan dua pendekatan, yaitu dengan pendekatan manajemen laba akrual dan manajemen laba riil. Manajemen laba akrual dihitung dengan model *performance matched discretionary accrual* oleh Kothari *et al.* (2005) seperti yang diaplikasikan oleh Prawitt, Smith & Wood (2009). Manajemen laba riil dihitung dengan mengadopsi model Roychowdhury (2006) yang telah diaplikasikan oleh Cohen & Zarowin (2010).

Manajemen laba akrual tercermin dari abnormal akrual yang diperoleh dari residual regresi formula (1). Model dipilih karena menggunakan ROA sehingga dapat mengontrol efek *performance on measured discretionary accruals*. Model tersebut diregresikan secara terpisah per tahun dan per industri. Penelitian ini menggunakan absolut residual untuk menunjukkan besar manajemen laba akrual.

$$\frac{TA_{it}}{A_{it-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \beta_2 \frac{\Delta REV_{it} - \Delta AR_{it}}{A_{it-1}} + \beta_3 \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} + \beta_4 \frac{NI_{it}}{A_{it-1}} + \varepsilon \dots (1)$$

TA_{it} = Total akrual (laba bersih – arus kas operasi)
 A_{it-1} = Aset tahun lalu

ΔREV_{it}	= selisih pendapatan tahun t dan t-1
ΔAR_{it}	= selisih piutang tahun t dan t-1
PPE_{it}	= Aset tetap tahun t
NI_{it}	= Laba bersih tahun t

Penelitian ini fokus pada salah satu indikator manajemen laba riil yaitu manipulasi penjualan melalui percepatan waktu penjualan dengan meningkatkan harga diskon atau memberikan kredit ringan. Hal tersebut dapat tercermin dari tingkat arus kas dari operasi yang abnormal. Abnormal arus kas operasional diambil dari residual regresi formula (2). Model tersebut diregresikan untuk setiap tahun dan setiap industri. Penelitian ini menggunakan absolut residual untuk menunjukkan besar manajemen laba riil.

$$\frac{CFO_{it}}{A_{it-1}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \beta_2 \frac{SALES_{it}}{A_{it-1}} + \beta_3 \frac{\Delta SALES_{it}}{A_{it-1}} + \varepsilon \dots \dots (2)$$

CFO_{it}	= Arus kas operasi
$Sales_{it}$	= Penjualan
$\Delta Sales_{it}$	= perubahan sales tahun t-1

3.3. Penentuan bisnis strategi

Bisnis strategi di klasifikasikan menjadi *prospector* dan *defender* menurut definisi Miles *et al.* (1978). Pengklasifikasikan bisnis strategi berdasarkan penjumlahan skor 12 komponen bisnis strategi yang diadopsi dari Jermias (2008); Higgins, *et al.* (2013); Bentley, *et al.* (2013); Juanda (2007). Komponen - komponen tersebut merupakan karakteristik yang menggambarkan strategi bisnis suatu perusahaan. Berikut adalah penjabaran dari komponen – komponen tersebut:

1. Premium Price Capability = $\frac{Gross\ Margin}{Sales}$
2. RnD Intens = $\frac{RnD\ Expense}{Sales}$
3. Sales Effort = $\frac{Selling, general and Admin\ expense}{Sales}$
4. Employee Intensity = $\frac{Number\ of\ Employees}{Sales}$
5. Marketing Effort = $\frac{Advertising\ expense}{Sales}$
6. Asset Utilization Efficiency = $\frac{Sales}{Total\ Asset}$
7. Capital Intensity = $\frac{PPE}{Total\ Asset}$
8. Capital and MV ratio = $\frac{Market\ Value}{Capital\ Expenditure}$
9. Capital and Asset Ratio = $\frac{Capital\ Expenditure}{Asset}$
10. Sales Growth = $\frac{Sales_t - Sales_{t-1}}{Sales_{t-1}}$
11. MTB = $\frac{Market\ Value}{Book\ Value}$
12. Employee Fluctuation = $\frac{Employee_t - Employee_{t-1}}{Employee_{t-1}}$

Setiap komponen diranking per tahun – per industri dan diberi skor berdasarkan kuantilnya. Untuk observasi yang berada di kuantil tertinggi akan diberi skor 5, dan yang berada pada kuantil kedua terendah diberi nilai 1. Cara penilaian ini diberikan untuk semua komponen kecuali, efisiensi

penggunaan aset dan intensitas capital. Dua komponen tersebut diberi penilai secara terbalik. Selanjutnya skor ranking tersebut dijumlah, sehingga setiap observasi mempunyai nilai minimum 12 dan maksimum 60. Pengkategorian strategi bisnis bergantung pada nilai median sampel. Untuk observasi yang mempunyai nilai total sama dengan atau dibawah median, dikategorikan menjadi *defender* (*dummy* = 1). Untuk observasi yang mempunyai nilai total diatas median, dikategorikan menjadi *prospector* (*dummy* = 0).

3.4. Pengujian Hipotesis

Studi ini menggunakan variabel dependen manajemen laba akrual dan manajemen laba riil. Variabel independen yang digunakan adalah bisnis strategi. Studi ini juga menggunakan variable BIG4 sebagai proksi kualitas audit untuk memoderasi hubungan strategi bisnis terhadap manajemen laba. Variabel kontrol yang digunakan adalah rasio nilai market dan nilai buku, ukuran perusahaan, pertumbuhan, penerbitan utang, intensitas model (perputaran asset), IFRS dan control tahun dan industri. Pengujian hipotesis 1 dilihat dari signifikansi β_1 dan pengujian hipotesis 2 dilihat dari signifikansi β_3 .

$$\begin{aligned} \text{AbsAbAcc} &= \beta_0 + \beta_1 \text{STRAT} + \beta_2 \text{BIG4} + \beta_3 \text{STRAT} * \text{BIG4} + \beta_4 \text{Mtb} + \beta_5 \text{LnSize} + \beta_6 \text{growth} \\ &+ \beta_7 \text{ddebt} + \beta_8 \text{turnover} + \beta_9 \text{IFRS} + \beta_{10} \text{AbsAbAcct-1} + \beta_{11-13} \text{Year} \\ &\text{Dummies} + \beta_{14-15} \text{Industry Dummies} + \varepsilon \dots \dots \dots (3) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{AbsREMCFO} &= \beta_0 + \beta_1 \text{STRAT} + \beta_2 \text{BIG4} + \beta_3 \text{STRAT} * \text{BIG4} + \beta_4 \text{Mtb} + \beta_5 \text{LnSize} + \\ &\beta_6 \text{growth} + \beta_7 \text{ddebt} + \beta_8 \text{turnover} + \beta_9 \text{IFRS} + \beta_{10-12} \text{Year Dummies} + \\ &\beta_{13-14} \text{Industry Dummies} + \varepsilon \dots \dots \dots (4) \end{aligned}$$

Keterangan:

- AbsAbAcc = AkruaI Diskresioner
- AbsREMCFO = Manajemen laba riil dari manipulasi penjualan
- STRAT = Bisnis strategi, *prospector* (0) dan *defender* (1)
- BIG4 = Auditor perusahaan, untuk perusahaan yang diadit BIG4 (1) untuk perusahaan yang diadit non BIG4 (0)
- Mtb = Rasio Market value dan Book
- Ln Size = Ukuran perusahaan yang dihitung dari total asset perusahaan i tahun $t-1$.
- growth = Pertumbuhan penjualan
- ddebt = penerbitan utang
- turnover = perputaran asset (total penjualan dibagi total aset)
- IFRS = penerapan IFRS (dummy, 1 bagi tahun penerapan IFRS, 0 bagi tahun tanpa penerapan IFRS)
- AbsAbAcct-1 = abnormal akrual $t-1$

YEAR = *Dummy* tahun observasi adalah tahun t.
 IND = *Dummy* jenis industri perusahaan i tahun t.

4. Hasil dan Diskusi

4.1. Pembahasan

Berikut ini akan disajikan hasil pengujian hipotesis beserta pembahasannya. Tabel 1 menunjukkan hasil deskripsi statistik.

Tabel 1 Deskripsi statistik

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
AbsREMCFO	395	0.001	0.919	0.085	0.094
AbsAbAcc	395	0.001	0.887	0.068	0.083
STRAT	395	-	1.000	0.494	0.501
BIG4	395	-	1.000	0.415	0.493
Mtb	395	(9.029)	53.590	2.283	5.093
LnSize	395	16.632	33.095	26.741	3.503
growth	395	(0.734)	1.990	0.118	0.252
ddebt	395	(0.828)	5.515	0.176	0.428
turnover	395	0.015	4.141	1.002	0.602
IFRS	395	-	1.000	0.749	0.434
AbsAbAcct-1	395	0.001	0.887	0.071	0.085

Uji hipotesis dilakukan dengan menggunakan regresi linier berganda *one-tailed* dengan tingkat $\alpha = 5\%$. Hasil uji hipotesis terkait dengan manajemen laba riil dan akrual nampak pada Tabel 2 berikut ini:

Tabel 2. Hasil Regresi

	PANEL A: AbsREMCFO		PANEL B: AbsAbAcc	
	B	T	B	T
(Constant)				
STRAT	.032	2.569***	.002	0.164
BIG4	.021	1.577*	-.015	-1.426*
STRATBIG	-.045	-2.310**	.002	0.159
Mtb	.003	2.573***	.000	0.325
LnSize	.003	1.802**	.002	1.742**
growth	-.006	-0.303	.008	0.531
ddebt	.029	2.486***	.014	1.518**
turnover	.002	0.202	.011	1.564*
IFRS	-.002	-0.165	.016	1.473*
D_2013	.001	0.065	-.012	-1.128
D_2014	-.007	-0.530	-.019	-1.815*
D_Consumer Industry	-.005	-0.413	-.022	-2.202**
D_Miscellaneous Ind	-.001	-0.047	.006	0.712
AbsAbAcct-1	-	-	.467	10.665***
F-Test		2.362***		10.877***
Adj R ²		0.043		0.260

Catatan: panel a) $AbsREMCFO = \beta_0 + \beta_1 STRAT + \beta_2 BIG4 + \beta_3 STRAT * BIG4 + \beta_4 Mtb + \beta_5 LnSize + \beta_6 growth + \beta_7 ddebt + \beta_8 turnover + \beta_9 IFRS + \beta_{10-12} Year\ Dummies + \beta_{13-14} Industry\ Dummies + \varepsilon$

$$\begin{aligned} \text{Panel b) AbsAbAcc} &= \beta_0 + \beta_1 \text{STRAT} + \beta_2 \text{BIG4} + \beta_3 \text{STRAT} * \text{BIG4} + \beta_4 \text{Mtb} \\ &+ \beta_5 \text{LnSize} + \beta_6 \text{growth} + \beta_7 \text{ddebt} + \beta_8 \text{turnover} + \beta_9 \text{IFRS} + \beta_{10} \text{AbsAbAcct-1} + \\ &\beta_{11-13} \text{Year Dummies} + \beta_{14-15} \text{Industry Dummies} + \varepsilon \end{aligned}$$

Dari Tabel 2 Panel A terlihat bahwa strategi bisnis berpengaruh signifikan terhadap besaran manajemen laba riil. Artinya, perusahaan dengan strategi bisnis *defender* memiliki besaran manajemen laba riil lebih besar dibanding dengan *prospector*. Hal ini sesuai dengan penelitian Houque *et al.* (2014) yang menyatakan bahwa perusahaan dengan strategi *defender* cenderung untuk melakukan manajemen laba. Temuan ini mendukung H₁.

Kualitas audit yang diproksikan dengan BIG4 berpengaruh positif signifikan (pada $\alpha = 10\%$) terhadap besaran manajemen laba riil. Artinya, klien yang diaudit oleh BIG4 memiliki manajemen laba riil yang lebih besar daripada klien yang diaudit oleh non BIG4.

Jika ditelaah lebih lanjut, ternyata kualitas audit mampu memoderasi pengaruh strategi bisnis terhadap manajemen laba riil. Hal ini terlihat dari koefisien STRATBIG yang signifikan pada $\alpha=5\%$. Artinya perusahaan dengan strategi bisnis *defender* yang semula memiliki besaran manajemen laba riil yang lebih tinggi dibanding dengan *prospector*, namun jika kualitas auditnya semakin baik (diproksikan dengan auditor BIG4), maka besaran manajemen laba riil ini semakin berkurang. Kualitas audit yang baik ternyata mampu mengurangi besaran manajemen laba riil dari perusahaan yang tergolong dalam kategori *defender*. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian DeAngelo (1981) dan Becker *et al.* (1998) yang menunjukkan bahwa kualitas audit yang baik dapat menurunkan tingkat manajemen laba yang dilakukan oleh klien. Temuan ini mendukung H₂.

Variabel kontrol yang berpengaruh signifikan terhadap besaran manajemen laba riil adalah *market to book ratio*, ukuran perusahaan (*LnSize*) dan *debt*. Variable *market to book ratio* berpengaruh positif signifikan terhadap besaran manajemen laba riil. Artinya semakin tinggi laju pertumbuhan perusahaan (diproksikan dengan *market to book ratio*), maka hal ini akan memicu perusahaan untuk melakukan manajemen laba. Hal ini sesuai dengan penelitian Skinner & Sloan (2002) yang menyatakan bahwa perusahaan dengan peluang pertumbuhan yang tinggi memiliki tekanan untuk memenuhi *earnings thresholds*, sehingga perusahaan dengan potensi pertumbuhan yang tinggi akan cenderung melakukan manajemen laba.

Ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba riil. Temuan ini sesuai dengan Siregar dan Utama (2008) dan Wardhani dan Joseph (2010). Hal ini disebabkan karena semakin besar skala perusahaan maka mereka akan menghadapi tekanan yang lebih besar untuk melaporkan peningkatan laba dibandingkan perusahaan kecil (Kim, C, & Rhee, 2003). Barton & Simko (2002) juga mengemukakan bahwa semakin besar ukuran perusahaan, maka tuntutan untuk memenuhi atau bahkan melampaui ekspektasi pasar juga akan semakin meningkat.

Ddebt berpengaruh positif signifikan terhadap besaran manajemen laba riil. Artinya, semakin tinggi tingkat utang perusahaan, maka pihak manajemen akan meningkatkan besaran manajemen labanya sebagai upaya untuk menghindari pelanggaran perjanjian utang (Watts dan Zimmerman, 1978). Variable kontrol yang lain tidak berpengaruh signifikan terhadap besaran manajemen laba riil.

Tabel 2 Panel B menunjukkan hasil untuk manajemen laba akrual. Dari hasil pengujian terlihat bahwa strategi bisnis perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap besaran manajemen laba akrual. Kualitas audit yang di proksikan dengan BIG4 ditengarai mampu menurunkan besaran manajemen laba akrual (signifikan pada tingkat $\alpha = 10\%$). Namun pada tabel 2 panel B memperlihatkan bahwa BIG4 tidak mampu memoderasi pengaruh strategi bisnis terhadap besaran manajemen laba akrual.

Variabel kontrol yang berpengaruh positif terhadap besaran manajemen laba akrual adalah ukuran perusahaan (signifikan pada $\alpha 5\%$), utang (*ddebt*), *turnover* dan standar akuntansi yang mengadopsi IFRS (masing-masing signifikan pada $\alpha = 10\%$). Variabel besaran akrual pada periode sebelumnya (*AbsAbAcct-1*) berpengaruh positif signifikan (pada $\alpha = 1\%$) terhadap manajemen laba akrual. Hal ini menunjukkan bahwa pihak manajer cenderung melakukan manajemen laba akrual dari tahun ke tahun. Praktik tersebut didasari oleh berbagai motivasi manajemen laba termasuk motivasi untuk melaporkan konsistensi laba (Koonce dan Lipe, 2010).

4.2. Analisis Tambahan

Analisis tambahan dilakukan pada penelitian ini dengan melakukan pangkategorian sampel antara perusahaan *profit* dengan perusahaan *loss*. Tabel 3 dan Tabel 4 menggambarkan hasil dari uji tambahan yang dilakukan. Hasil tersebut dilakukan melalui regresi linier berganda *one-tailed*.

Berdasarkan tabel 3 terlihat bahwa *defender* memiliki besaran manajemen riil yang lebih tinggi dibanding dengan *prospecter* pada sampel perusahaan yang mengalami *profit*, sedangkan pada sampel perusahaan *loss*, strategi bisnis tidak berpengaruh signifikan terhadap besaran manajemen laba riil. Artinya perusahaan dengan strategi bisnis *defender*, melakukan manajemen laba riil agar dapat melaporkan *profit* pada laporan keuangannya.

Pada perusahaan *profit*, besaran manajemen laba riil dari perusahaan yang menjadi klien BIG4 lebih tinggi dibanding dengan klien non BIG4. Hal ini menunjukkan bahwa BIG4 belum tentu memiliki kualitas audit yang lebih baik dibanding dengan non BIG4 dalam hal mendeteksi manajemen laba riil yang dilakukan oleh kliennya. Hal ini disebabkan manajemen laba riil lebih sulit dideteksi dan dibuktikan oleh auditor dan regulator.

Namun pada sampel perusahaan *profit*, BIG4 mampu menurunkan besaran manajemen laba riil dari perusahaan *defender*. Hal ini menunjukkan bahwa BIG4 waspada terhadap perilaku manajemen laba dari kliennya yang sedang dalam posisi *defender*. Dengan adanya sumber daya dan

pengalaman yang lebih baik, BIG4 memiliki kemampuan untuk mendeteksi adanya kecenderungan pihak manajemen untuk melakukan manajemen laba riil jika mereka dalam strategi bisnis *defender*.

Tabel 3 Analisis Tambahan untuk Absolut REMCFO berdasarkan Kondisi *Profit* atau *Loss*

	PANEL A:		PANEL B:	
	AbsREMCFO Sample		AbsREMCFO Sample	
	<i>PROFIT</i>		<i>LOSS</i>	
	B	t	B	t
(Constant)	-0.032	-0.689	0.041	0.289
STRAT	0.040	3.066***	-.009	-0.182
BIG4	0.024	1.769**	-.039	-0.684
STRATBIG	-0.051	-2.486***	.015	0.217
Mtb	0.003	3.198***	-.002	-0.201
LnSize	0.004	2.245**	.001	0.156
growth	0.002	0.068	-.016	-0.264
ddebt	0.031	1.871**	.035	1.452*
turnover	-0.006	-0.617	.030	1.066
D_2012	-0.012	-0.854	.033	0.789
D_2013	-0.007	-0.484	-	-
D_2014	-0.010	-0.735	-.018	-0.472
D_Consumer Industry	-0.012	-0.933	.068	1.101
D_Miscellaneous Ind	-0.004	-0.354	.012	0.364
IFRS	-	-	.001	0.019
F test		2.729***		0.536
Adj R ²		.065		-0.099

Catatan: *Sig pada α 10%; **Sig pada α 5%; ***Sig pada α 1%

Tabel 3 Panel B menunjukkan bahwa pada perusahaan dalam kondisi rugi, nampak bahwa strategi bisnis yang ditempuh manajemen tidak berpengaruh signifikan terhadap besaran manajemen laba riilnya. Artinya, perusahaan yang sudah dalam kondisi rugi dimana perusahaan tidak mampu lagi melakukan manajemen laba riil melalui manipulasi penjualan (AbsREMCFO), maka perusahaan tidak memiliki motivasi atau mungkin juga tidak memiliki ruang gerak yang cukup untuk melakukan manajemen laba riil. Pada perusahaan rugi juga terlihat bahwa jenis KAP tidak berpengaruh signifikan terhadap besaran manajemen laba riil dan jenis KAP (BIG4 atau Non BIG4) tidak mampu memoderasi hubungan antara strategi bisnis dengan manajemen laba riil.

Variabel kontrol yang lain tidak berpengaruh signifikan terhadap besaran manajemen laba riil, kecuali untuk *market to book ratio* dan ukuran perusahaan pada perusahaan *profit*. Hal ini mendukung penelitian Kim *et al.* (2003) dan Barton & Simko (2002) bahwa perusahaan besar dengan *growth* yang tinggi akan mengalami tekanan yang tinggi pula dari pasar sehingga pihak manajemen memiliki motivasi yang kuat untuk melaporkan *profit*, yang bisa dilakukan melalui manajemen laba riil. Variabel *debt* berpengaruh positif signifikan baik terhadap manajemen laba riil maupun manajemen laba akrual. Hal ini mendukung *debt covenant hypothesis* (Watts dan Zimmerman, 1978).

Tabel 4 menunjukkan hasil pengujian untuk besaran manajemen laba akrual. Pada perusahaan *profit* (Panel A) maupun perusahaan *loss* (Panel B) nampak bahwa besaran akrual pada tahun

sebelumnya berpengaruh positif signifikan terhadap besaran manajemen laba akrual pada periode ini, dimana hasil ini mengkonfirmasi hasil pengujian yang diperoleh pada *full sample* pada Tabel 2.

Tabel 4 Analisis Tambahan untuk Absolut ACCRUAL berdasarkan Kondisi *Profit* atau *Loss*

	PANEL A: AbsAbAcc sample <i>PROFIT</i>		PANEL B: AbsAbAcc sample <i>LOSS</i>	
	B	t	B	T
(Constant)				
STRAT	0.013	1.209	-0.063	-1.960**
BIG4	-0.011	-1.044	-0.086	-2.288**
STRATBIG	-0.007	-0.435	0.091	1.922**
Mtb	0.001	0.693	0.001	0.267
LnSize	0.002	1.363*	0.004	1.278
growth	0.013	0.743	-0.025	-0.634
ddebt	0.026	1.944**	0.014	0.886
turnover	0.003	0.348	0.045	2.391**
D_2012	0.008	0.731	0.051	1.745**
D_2013	0.005	0.475	-0.010	-0.394
D_2014	-0.003	-0.265	-	-
D_Consumer Industry	-0.021	-2.069**	-0.034	-0.820
D_Miscellaneous Ind	0.010	0.981	0.000	-0.008
AbsAbAcct-1	0.497	8.368***	0.464	6.168***
IFRS	-	-	0.026	0.761
F Test		7.659***		3.962***
Adj R ²		0.222		0.382

Catatan: *Sig pada α 10%; **Sig pada α 5%; ***Sig pada α 1%

Pada perusahaan *loss*, strategi bisnis berpegaruh negatif signifikan terhadap besaran manajemen laba akrual. Hal ini menunjukkan bahwa besaran manajemen laba akrual dari perusahaan *defender* lebih rendah dibanding dengan perusahaan *prospector*.

Pada perusahaan *loss*, besaran manajemen laba akrual dari klien BIG4 lebih rendah dibanding klien dari KAP non BIG4. Hal ini menunjukkan bahwa BIG4 mampu mendeteksi manajemen laba akrual dari perusahaan *loss* dan memiliki daya tawar yang lebih baik dibanding dengan Non BIG4 untuk bisa mengendalikan manajemen laba akrual dari klien mereka. Pada perusahaan *loss*, BIG4 mampu memoderasi hubungan antara strategi bisnis dan manajemen laba akrual. Variabel yang secara konsisten berpengaruh terhadap besaran manajemen laba akrual adalah besaran manajemen laba akrual pada periode yang lalu baik pada *full sample* dan pada perusahaan *profit* maupun *loss*.

5. Kesimpulan, Implikasi dan Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memberikan kontribusi bagi penelitian-penelitian manajemen laba, strategi bisnis dan kualitas audit. Bisnis strategi mempengaruhi perusahaan dalam berbagai hal termasuk berpengaruh pula terhadap posisi keuangan dan memberi motivasi untuk melakukan manajemen laba. Dari hasil penelitian ini dapat diambil beberapa kesimpulan. Pertama, perusahaan dengan strategi bisnis *defender* cenderung lebih agresif dalam melakukan manajemen laba riil dibanding dengan

prospector. Hal ini terutama pada perusahaan *defender* dalam kondisi *profit*. Dalam kondisi *loss*, perusahaan *defender* memiliki besaran akrual yang lebih rendah dibanding dengan *prospector*. Kedua, kualitas audit yang tinggi (diproksikan dengan BIG4) mampu menekan besaran manajemen laba riil yang dilakukan oleh perusahaan *defender*. Pada saat perusahaan memilih strategi *defender*, hal ini membuat auditor BIG4 lebih waspada sehingga BIG4 mampu mendeteksi dan mengurangi besaran manajemen laba riil yang dilakukan oleh perusahaan *defender*. Namun, temuan yang lain menunjukkan bahwa secara umum (baik pada pengujian *full sample* maupun pada sampel *profit* dan *loss*), tanpa memperhitungkan strategi bisnis perusahaan, manajemen laba riil lebih sulit dideteksi karena hasil pengujian menunjukkan bahwa BIG4 tidak mampu menekan besaran manajemen laba riil yang dilakukan oleh klien. Sebaliknya, manajemen laba akrual lebih mudah dideteksi, khususnya pada perusahaan *loss*.

Implikasi dari penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi manajemen laba juga dipicu oleh strategi bisnis perusahaan. Penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pengguna laporan keuangan, khususnya investor, untuk tidak semata – mata terpaku pada informasi laba. Pada perusahaan *defender*, laba yang tercantum pada laporan keuangan dapat mengandung manajemen laba. Namun, investor tetap dapat berinvestasi asalkan laporan keuangan perusahaan tersebut telah dievaluasi dengan kualitas audit yang tinggi.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya. Pertama, objek penelitian terbatas pada perusahaan manufaktur. Pada penelitian selanjutnya bisa diperluas pada sektor yang lain. Kedua, permodelan untuk manajemen laba hanya menggunakan satu jenis model untuk masing – masing manajemen laba. Penelitian selanjutnya bisa menggunakan beberapa model manajemen laba agar dapat sekaligus membandingkan kemampuan model tersebut untuk menjelaskan hasil.

Daftar Pustaka

- Arni, F., & Sulistiawan, D. (2015). Can We Boost Stock Value Using Income-Increasing Strategy: The Case of Indonesia. *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 13(7), 6093-6103.
- Barton, J., & Simko, P. J. (2002). The Balance Sheet as an Earnings Management Constraint. *The Accounting Review*, 77, 1-27.
- Bartov, E., Givoly, D., & Hayn, C. (2002). The Rewards to Meeting or Beating Earnings Expectations. *Journal of Accounting and Economics*, 33(173-204).
- Bartov, E., Gul, F. A., & Tsui, J. S. L. (2001). Discretionary-accruals models and audit qualifications. *Journal of Accounting and Economics*, 30, 421-452.
- Becker, C. L., Defond, M. L., Jiambalvo, J., & Subramanyam, K. R. (1998). The Effect of Audit Quality on Earnings Management. *Contemporary Accounting Research*, 15, 1-24.
- Bentley, K. A., Omer, T. C., & Sharp, N. Y. (2013). Business Strategy, Financial Reporting Irregularities, and Audit Effort. *Contemporary Accounting Research*, 30(2), 780-817.
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(99-126).

- Caneghem, T. V. (2004). The impact of audit quality on earnings rounding-up behaviour: some UK evidence. *European Accounting Review*, 13(4), 771-786.
- Chung, R., Firth, M., & Kim, J.-B. (2005). Earnings management, surplus free cash flow, and external monitoring. *Journal of Business Research*, 58(6), 766-776.
- Cohen, D. A., Dey, A., & Lys, T. Z. (2008). Real and Accrual-Based Earnings Management in the Pre- and Post-Sarbanes-Oxley Period. *The Accounting Review*, 83(3), 757-787.
- Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-Based and Real Earnings Management Activities Around Seasoned Equity Offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 2-19. doi:10.1016/j.jacceco.2010.01.002
- Collings, S. (2011). *Interpretation and Application of International Standards on Auditing*. New Delhi India: Wiley.
- Daniel, N. D., Denis, D. J., & Naveen, L. (2008). Do firms manage earnings to meet dividend thresholds? *Journal of Accounting and Economics*, 45(1), 2-26.
- DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Skinner, D. J. (2000). Special dividends and the evolution of dividend signaling. *Journal of Financial Economics*, 57(3), 309-354.
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(3), 183-199.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- DeGeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings Management to Exceed Thresholds. *The Journal of Business*, 1(1), 1-33.
- Ettredge, M., Fuerherm, E. E., & Li, C. (2014). Fee pressure and audit quality. *Accounting, Organizations and Society*, 39(4), 247-263.
- Fan, J. P. H., & Wong, T. J. (2002). Corporate ownership structure and the informativeness of accounting earnings in East Asia. *Journal of Accounting and Economics*, 33(3), 401-425.
- Francis, J. R., Maydew, E. L., & Sparks, H. C. (1999). The Role of Big 6 Auditors in the Credible Reporting of Accruals. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 18(2), 17-34.
- Francis, J. R., & Yu, M. D. (2009). The Effect of BIG4 Office Size on Audit Quality. *The Accounting Review*, 84.
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The Economic Implications of Corporate Financial Reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40, 3-73. doi:10.1016/j.jacceco.2005.01.002
- Harindahyani, S. (2015). Realitas Materialitas Audit dalam Teori dan Praktik. *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 8(1), 1-20.
- Higgins, D., Omer, T. C., & Phillips, J. D. (2013). The Influence of a Firm's Business Strategy on its Tax Aggressiveness. *Contemporary Accounting Research*, 1-29.
- Holthausen, R. W., Larcker, D. F., & Sloan, R. G. (1995). Annual Bonus Schemes and the Manipulation of Earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 19(1), 29-74.
- Houqe, M. N., Kerr, R., & Monem, R. (2013). *Business Strategy and Earning Quality* Working Paper.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jermias, J. (2008). The Relative Influence of Competitive Intensity and Business Strategy on the Relationship between Financial Leverage and Performance. *The British Accounting Review*, 40(1), 71-86.
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228.
- Juanda, A. (2007). *Pengaruh Risiko Litigasi dan Tipe Strategi terhadap Hubungan Antara Konflik Kepentingan dan Konservatisme Akuntansi*. Paper presented at the Simposium Nasional Akuntansi X, Universitas Hasanuddin Makassar.
- Kim, Y., C. L., & Rhee, S. G. (2003). The Effect of Firm Size on Earnings Management. *Journal of Business Administration University of Hawaii*, 6, 1-30.
- Koonce, L., & Lipe, M. G. (2010). Earnings Trend and Performance Relative to Benchmarks: How Consistency Influences Their Joint Use. *Journal of Accounting Research*, 48(4), 859-884. doi:10.1111/j.1475-679X.2010.00377.x

- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance Matched Discretionary Accrual Measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39, 163-197.
- Kuan, L., Tower, G., Rusmin, R., & Zahn, J.-L. W. M. V. d. (2010). Related Party Transactions and Earnings Management. *Jurnal Akuntansi & Auditing Indonesia*, 14(2), 115-137.
- Landsman, W. R., Maydew, E. L., & Thornock, J. R. (2012). The information content of annual earnings announcements and mandatory adoption of IFRS. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1-2), 34-54.
- Lee, H. L., & Lee, H. (2013). Do BIG4 audit firms improve the value relevance of earnings and equity? *Managerial Auditing Journal*, 28(7), 628-646.
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), 505-527.
- Matsumoto, D. A. (2002). Management's Incentives to Avoid Negative Earnings Surprises. *The Accounting Review*, 77(3), 483-514.
- Miles, R. E., & Snow, C. C. (1978). *Organizational Strategy, Structure and Process*. New York: McGraw-Hill.
- Miles, R. E., & Snow, C. C. (2003). *Organizational Strategy, Structure, and Process*. Stanford: Stanford University Press.
- Miles, R. E., Snow, C. C., Meyer, A. D., & Coleman, H. J. (1978). Organizational Strategy, Structure, and Process. *Academy of Management Review*, 3(3), 546-562.
- Myring, M. (2006). The relationship between returns and unexpected earnings: A global analysis by accounting regimes. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15(1), 92-108.
- Prawitt, D. F., Smith, J. L., & Wood, D. A. (2009). Internal Audit Quality and Earnings Management. *The Accounting Review*, 84(4), 1255-1280.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings Management through Real Activities Manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42, 335-370. doi: 10.1016/j.jacceco.2006.01.002
- Rusmin, R. (2010). Auditor quality and earnings management: Singaporean evidence. *Managerial Auditing Journal*, 25(7), 618-638.
- Scott, W. R. (2015). *Financial Accounting Theory*. Toronto: Pearson.
- Shireenjit, J., Christine, A. J., & Keith, A. H. (2007). Earnings management and the audit opinion: evidence from Malaysia. *Managerial Auditing Journal*, 22(7), 688-715. doi: 10.1108/02686900710772591
- Siregar, S. V., Amarullah, F., Wibowo, A., & Anggraita, V. (2012). Audit Tenure, Auditor Rotation, and Audit Quality: The Case of Indonesia. *Asian Journal of Business and Accounting*, 5(1), 55-74.
- Siregar, S. V., & Utama, S. (2008). Type of Earnings Management and the Effect of Ownership Structure, Firm Size, and Corporate Governance Practices: Evidence from Indonesia. *The International Journal of Accounting*, 43, 1-27. doi: 10.1016/j.intacc.2008.01.001
- Skinner, D. J., & Sloan, R. G. (2002). Earnings Surprise, Growth Expectations, and Stock Returns or Don't Let an Earnings Torpedo Sink Your Portfolio. *Review of Accounting Studies*, 289-312.
- Snow, C. C., & Hambrick, D. C. (1980). Measuring Organizational Strategies: Some Theoretical and Methodological Problems. *Academy of Management Review*, 5(4), 527-538.
- Snow, C. C., & Hrebiniak, L. G. (1980). Strategy, Distinctive Competence, and Organizational Performance. *Administrative Science Quarterly*, 25(2), 317-336.
- Varadarajan, P. R., & Clark, T. (1994). Delineating the Scope of Corporate, Business, and Marketing Strategy. *Journal of Business Research*, 31, 93-105. doi: 10.1016/0148-2963(94)90074-4
- Walker, O. C., & Rueker, R. W. (1987). Marketing's Role in the Implementation of Business Strategies: A Critical Review and Conceptual Framework. *Journal of Marketing*, 51(3), 15-33. doi: 10.2307/1251645
- Wardhani, R., & Joseph, H. (2010). *Karakteristik Pribadi Komite Audit dan Praktik Manajemen Laba*. Paper presented at the Simposium Nasional Akuntansi XIII, Indonesia-Purwokerto.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *The Accounting Review*, LIII(1).
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*. Englewood: Prentice-Hall.

