

Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia
Volume 8 - No. 2, Desember 2011

TITIK KRITIS MANAJEMEN LABA PADA PERUBAHAN TAHAP LIFE CYCLE PERUSAHAAN: ANALISIS MANAJEMEN LABA RIIL DAN MANAJEMEN LABA AKRUAL

Sri Hastuti

UPN "Veteran" Yogyakarta
sri_has_tuti@yahoo.com

Abstract

The objective of this study is to examine whether earnings management choices is different in 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. Using manufacturing companies listed in the Indonesia Stock Exchange from year 2000 to 2009, I classify my sample into various life cycle using dividend payout, sales growth, capital expenditure value, and age. The data was collected using purposive sampling method. Total samples were 58 firms. The empirical results indicate firms in growth-mature and mature-stagnant are conducting income increasing. But this research do not find evidence that firms in growth-mature and mature-stagnant choose real earnings management.

Keywords: *real earnings management, accrual earnings management, corporate life cycle*

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah menguji apakah terdapat perbedaan pilihan manajemen laba dalam perubahan siklus hidup perusahaan (*growth* ke *mature* dan *mature* ke *stagnant*). Perbedaan perilaku manajemen laba ditunjukkan dengan manajemen laba akrual dan manajemen laba riil. Manajemen laba riil diindikasikan dengan tiga proksi, yaitu *abnormal CFO*, *abnormal expenses*, dan *abnormal production costs* sedangkan manajemen laba akrual diindikasikan dengan *discretionary accruals*. Penelitian ini menggunakan data perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2000-2009. Pengelompokan siklus hidup perusahaan menggunakan variabel *dividend payout*, *sales growth*, *capital expenditure value*, dan umur perusahaan. Data dikumpulkan dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Total sampel sebanyak 58 perusahaan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* melakukan manajemen laba yang menaikkan laba. Tetapi penelitian ini tidak dapat membuktikan bahwa perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* melakukan manajemen laba riil.

Kata Kunci: manajemen laba riil, manajemen laba akrual, siklus hidup perusahaan

PENDAHULUAN

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* (siklus hidup) 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 siklus hidup 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 (2010a) meneliti tentang perbedaan perilaku manajemen laba berdasarkan pada perbedaan siklus hidup perusahaan. Kemudian, penelitian Hastuti dan Utama (2010) meneliti tentang perbedaan perilaku manajemen laba berdasarkan pada perbedaan siklus hidup perusahaan dan ukuran perusahaan. Perbedaan perilaku manajemen laba dilihat dari besar kecilnya manajemen laba. Hastuti (2010b) 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 aktualnya 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 akrual. Penulis ingin meneliti apakah manajemen laba terjadi pada saat titik kritis perubahan siklus hidup perusahaan dengan membandingkan manajemen laba riil dan aktualnya.

Perusahaan yang *growth* melaporkan laba yang meningkat untuk mencapai ramalan laba para analis. Dengan berbagai cara, para manajer mempengaruhi peramalan analis untuk mengelola laba agar tepat dengan peramalan (DeGeorge et al. 1999). Shank dan Govindarajan (1993) 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. Perusahaan yang berada pada tahap *mature*, mengalami puncak tingkat penjualan tetapi mengalami penurunan laba akibat kompetisi harga.

Hastuti (2010a) membedakan tinggi rendahnya manajemen laba berdasarkan pada perbedaan siklus hidup perusahaan. Hastuti dan Utama (2010) membedakan tinggi rendahnya manajemen laba berdasarkan pada perbedaan siklus hidup dan ukuran perusahaan. Kemudian, Hastuti (2010b) 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 karena jika manajemen laba bisa dilihat dari aktivitas riilnya.

TELAAH LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Manajemen Laba Riil

Manajemen laba adalah intervensi dengan maksud tertentu dalam proses pelaporan keuangan eksternal dengan tujuan memperoleh keuntungan untuk kepentingan sendiri (Schipper 1989). Intervensi yang dimaksud adalah intervensi dari pihak manajemen. Manajemen laba riil adalah tindakan-tindakan manajemen yang menyimpang dari praktek bisnis yang normal yang dilakukan dengan tujuan utama untuk mencapai target laba (Roychowdhury 2006; Cohen dan Zarowin 2010). Menurut Roychowdhury (2006), manajemen laba riil dapat dilakukan dengan 3 (tiga) cara, yaitu:

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.

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.

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 (2006) menunjukkan bukti empiris bahwa tindakan manajemen laba riil dilakukan sebelum manajemen laba berbasis akrual.

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 laba perusahaan jatuh mendekati poin nol. Degeorge et al. (1999) menyatakan bahwa perusahaan yang *growth* melaporkan laba yang meningkat untuk mencapai ramalan laba para analis. Dengan berbagai cara, para manajer mempengaruhi peramalan analis untuk mengelola laba agar tepat dengan peramalan.

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

Life Cycle (Siklus Hidup) 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 *life cycle* produk. 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 1979). 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).

Hubungan antara Manajemen Laba dan Siklus Hidup Perusahaan

Manajemen laba dapat dilakukan oleh manajemen pada saat perusahaan tersebut masih bertumbuh, bahkan dilakukan juga pada saat laba perusahaan jatuh mendekati poin nol (Hayn 1995). Pada saat perusahaan bertumbuh (*growth*), perusahaan mulai menghasilkan laba. 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 laba dan arus kas merupakan ciri-ciri perusahaan yang melakukan manajemen laba. Perusahaan dengan struktur pengelolaan yang rendah yang memiliki komite audit yang didominasi oleh pihak *insider*, CEO (*chief executive officer*)nya adalah pendiri perusahaan, dan CEO-nya adalah ketua dewan, biasanya memiliki insentif untuk melakukan manipulasi yaitu berupa

manajemen laba (Dechow et al. 1996; Beasley 1996). Perusahaan yang memiliki akrual yang besar dan positif adalah perusahaan yang memiliki kecenderungan laba yang menurun selama tiga tahun ke depan karena terdapat pembalikan akrual akuntansi (*reversals of accounting accruals*), memiliki akrual terbesar yang dapat melingkupi akrual saat ini, dan harga saham dari perusahaan tersebut menurun selama tiga tahun ke depan dan penurunan harga saham ini terkait dengan penurunan laba yang dapat diprediksi. Hal ini sesuai dengan penelitian Sloan (1996).

Menurut DeGeorge et al. (1999), beberapa perusahaan melakukan manajemen laba untuk menghindari dari pelaporan laba yang negatif, penurunan laba, atau kegagalan untuk memenuhi ekspektasi pasar. Penurunan laba 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, manajemen laba (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.

Perumusan Hipotesis

Shank dan Govindarajan (1993) 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 (2010a) menunjukkan bahwa manajemen laba perusahaan yang berada pada tahap *stagnant* lebih rendah secara signifikan daripada perusahaan yang berada pada tahap *mature*. Penelitian Hastuti (2010b) 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 (1993), 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 puncak tingkat penjualan tetapi mengalami penurunan laba akibat kompetisi harga. Para manajer melakukan

income smoothing agar laba 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, manajemen laba (digambarkan oleh *discretionary accrual*) menurun dan lebih kecil dibandingkan pada saat *offering*.

Menurut Peasnell et al. (2005), manajer lebih memilih menaikkan laba untuk menghindari pelaporan rugi dan laba yang menurun. Dengan demikian, dapat diduga perusahaan pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* cenderung melakukan pemilihan kebijakan akuntansi menaikkan laba. Berdasarkan ekspektasi yang diuraikan tersebut, dirumuskan hipotesis alternatif sebagai berikut:

H_{1a}: Perusahaan yang berada pada tahap *growth-mature* memilih *discretionary accrual* yang menaikkan laba.

H_{1b}: Perusahaan yang berada pada tahap *mature-stagnant* memilih *discretionary accrual* yang menaikkan laba.

Roychowdhury (2006) memberikan bukti empiris bahwa perusahaan melakukan manajemen laba riil untuk menghindari melaporkan kerugian. Tindakan manajemen laba riil dilakukan sebelum manajemen laba berbasis akrual (Zang 2006). Dengan demikian, dapat diduga perusahaan cenderung melakukan manajemen laba riil pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant*. Berdasarkan ekspektasi yang diuraikan tersebut, dirumuskan hipotesis alternatif sebagai berikut:

H_{2a}: Perusahaan yang berada pada tahap *growth-mature* melakukan manajemen laba riil.

H_{2b}: Perusahaan yang berada pada tahap *mature-stagnant* melakukan manajemen laba riil.

METODE PENELITIAN

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.

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.

Definisi dan Pengukuran Variabel *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*.

Tabel 1
Ekspektasi Empat Variabel pada Setiap Tahap *Life Cycle* Perusahaan

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

Sumber: Anthony dan Ramesh (1992)

Hal ini disebabkan karena BEI 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 1979). *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 dilakukan 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). Tabel 1 menyajikan ekspektasi keempat variabel tersebut berdasarkan 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 pertumbuhan penjualannya dan jumlah investasinya lebih

rendah dibandingkan perusahaan yang berada pada tahap *growth* dan *mature*. Perusahaan yang berada pada tahap *stagnant* umumnya relatif lebih tua dibandingkan perusahaan yang *growth* dan perusahaan yang *mature*.

Masing-masing variabel tersebut dihitung dengan cara berikut:

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

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

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

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

Keterangan:

DP_t	=	<i>dividend payout</i>
DPS	=	dividen per lembar saham
EPS	=	laba per lembar saham
SG_t	=	<i>sales growth</i> (pertumbuhan penjualan)
$SALES_t$	=	penjualan bersih pada tahun t
$SALES_{t-1}$	=	penjualan bersih pada tahun t-1
CEV_t	=	<i>capital expenditure value</i>
CE_t	=	<i>capital expenditure</i> pada tahun t
$VALUE_t$	=	nilai pasar ekuitas (<i>closing price</i> 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.

Untuk mengidentifikasi perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* adalah dengan mengidentifikasi perusahaan yang berubah siklus hidupnya dari *growth-mature*. Misalnya tahun t-1 perusahaan tersebut berada di tahap *growth*, kemudian pada tahun t perusahaan tersebut berada di tahap *mature*. Begitu juga dengan perusahaan yang berada pada titik kritis *mature-stagnant*, diidentifikasi dengan melihat apakah perusahaan tersebut mengalami perubahan dari tahap *mature* ke tahap *stagnant*.

Manajemen Laba Riil

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

Abnormal CFO

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

CFO_t = *cash flow from operating activities* (arus kas operasi) perusahaan i pada tahun t

A_{t-1} = aset total perusahaan i tahun t-1

S_t = penjualan total perusahaan I pada tahun t-1

Untuk setiap observasi tahun, arus kas kegiatan operasi abnormal (ABN_CFO) adalah nilai residual dari estimasi model persamaan regresi di atas.

Abnormal Discretionary Expenses

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

DISEXP = *discretionary expenses* yaitu biaya penelitian dan pengembangan ditambah biaya iklan ditambah biaya penjualan, administrasi, dan umum.

Biaya produksi abnormal (ABN_PROD) adalah nilai residual dari estimasi model persamaan regresi di atas.

Abnormal Production Costs

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

$PROD_t$ = *production cost* yaitu harga pokok penjualan ditambah perubahan sediaan.

Biaya diskresioner didefinisikan sebagai jumlah dari biaya iklan, biaya riset dan pengembangan, dan biaya penjualan, dan biaya umum dan administrasi. Biaya diskresioner abnormal (ABN_DISEXP) diperoleh dari nilai residual dari estimasi model persamaan regresi di atas.

Untuk mendeteksi apakah perusahaan melakukan manajemen laba riil mengikuti Roychowdhury (2006) dengan persamaan:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 \text{Suspect_NI}_t + \beta_2 \text{NI}_t + \beta_3 \text{CL}_t + \epsilon_t$$

Y_t : proksi-proksi manipulasi aktivitas riil (masing masing abnormal arus kas kegiatan operasi, abnormal biaya produksi dan abnormal biaya diskresioner)

Suspect_NI_t : variabel indikator yaitu dengan nilai 1 untuk perusahaan *suspect* (perusahaan dengan laba/aset total bernilai 0-0,005, diasumsikan mempunyai motivasi melakukan manajemen laba riil karena kinerjanya yang buruk) dan diberi nilai 0 untuk yang lain (*nonsuspect firms/rest of the sample*).

NI : laba sebelum *extraordinary items* dibagi dengan total aset.

CL : kewajiban lancar dibagi dengan total aset.

NI dan CL merupakan variabel-variabel kontrol, dengan pengambilan simpulan:

- Untuk $Y_t = \text{abnormal CFO}$, jika β_1 bernilai negatif dan signifikan maka perusahaan-perusahaan *suspect* melakukan manipulasi penjualan sehingga mempunyai abnormal arus kas kegiatan operasi yang lebih rendah dibandingkan perusahaan-perusahaan lain.
- Untuk $Y_t = \text{abnormal biaya produksi}$, jika β_1 bernilai positif dan signifikan maka perusahaan-perusahaan *suspect* melakukan manipulasi dengan memproduksi secara berlebihan sehingga mempunyai abnormal biaya produksi yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan-perusahaan lain.
- Untuk $Y_t = \text{abnormal biaya diskresioner}$, jika β_1 bernilai negatif dan signifikan maka perusahaan-perusahaan *suspect* melakukan

manipulasi dengan mengurangi biaya diskresioner sehingga mempunyai abnormal biaya diskresioner yang lebih rendah dibandingkan perusahaan-perusahaan lain.

Manajemen Laba Akrual

Deteksi manajemen laba menggunakan model Jones yang dimodifikasi karena menurut Dechow et al. (1995), model tersebut lebih mampu mendeteksi manajemen laba 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 manajemen laba. Penggunaan *discretionary accruals* sebagai proksi manajemen laba dihitung dengan menggunakan model Jones yang dimodifikasi (Dechow et al. 1995). *Discretionary accrual* diperoleh dengan terlebih dahulu mengukur *total accrual*. *Total accrual* (TAC) dihitung dengan rumus berikut:

$$TAC_t = NI_t - CFO_t \dots\dots\dots(8)$$

Keterangan:

- $TAC_t =$ total accrual pada tahun t
- $NI_t =$ laba bersih pada tahun t
- $CFO_t =$ arus kas operasi perusahaan i pada tahun t

Nilai akrual yang diperoleh dari persamaan di atas dideflasi dengan nilai total aset (Chan et al. 2001).

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:

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

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

$$TAC_i/TA_{t-1} = a_1[1/TA_{t-1}] + a_2[\Delta REV_i/TA_{t-1}] + a_3[PPE_i/TA_{t-1}] + \varepsilon_i \dots\dots\dots(10)$$

Untuk menghitung nilai *discretionary accrual* (DAC) yang merupakan ukuran manajemen laba, diperoleh dari formula berikut:

$$DAC_i = TAC_i/TA_{t-1} - NDAC \dots(11)$$

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

ΔREV_t = pendapatan perusahaan pada tahun t dikurangi pendapatan tahun t-1

ΔREC_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

ε_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 manajemen laba, mengingat lebih mudah bagi manajer untuk merekayasa laba 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 aset 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.

Jika perusahaan memilih *discretionary accrual* yang menurunkan laba maka akan terdapat *discretionary accrual* negatif signifikan dan jika perusahaan memilih *discretionary accrual* yang menaikkan laba maka akan terdapat *discretionary accrual* positif signifikan.

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. Mengidentifikasi perusahaan yang mempunyai *discretionary accrual* positif (menunjukkan kebijakan akuntansi yang menaikkan laba) dan mengidentifikasi 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).

Tabel 2
Jumlah Sampel Perusahaan Manufaktur yang Terpilih

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>	(16)
Jumlah sampel yang terpilih	58

Tabel 3
Jumlah Sampel yang Berada pada Titik Kritis

Titik Kritis	Jumlah
Perusahaan yang berada pada titik kritis <i>growth-mature</i>	27
Perusahaan yang berada pada titik kritis <i>mature-stagnant</i>	31
Total	58

6. Membandingkan nilai rata-rata masing-masing kelompok perusahaan.
7. Menyimpulkan hasil analisis.

HASIL DAN ANALISIS PENGUJIAN

Statistik Deskriptif

Penelitian ini menggunakan sampel perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) untuk periode 2000-2009. Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2000-2009 sebanyak 131 perusahaan. Tabel 2 menunjukkan jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini.

Dari 131 perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI, kemudian dilakukan pengelompokan perusahaan berdasarkan siklus hidup perusahaan. Tabel 2 menunjukkan bahwa sebanyak 73 perusahaan tetap berada di masing-masing tahap, yaitu pada tahap *growth* sebanyak 13 perusahaan, pada tahap *mature* sebanyak 44 perusahaan, dan pada tahap *stagnant* sebanyak 16 perusahaan. Tabel 3 menunjukkan bahwa perusahaan yang termasuk ke dalam kelompok titik kritis *growth-mature* sebanyak 27 perusahaan dan perusahaan yang termasuk ke dalam kelompok titik kritis *mature-stagnant* adalah masing-masing sebanyak 31 perusahaan. Hal ini diidentifikasi dengan melihat perubahan

siklus hidup perusahaan dari tahap *growth* ke *mature* (kelompok *growth-mature*) dan dari tahap *mature* ke *stagnant* (kelompok *mature-stagnant*).

Tabel 4 menunjukkan statistik deskriptif untuk perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant*. *Discretionary accrual* yang dimasukkan adalah *discretionary accrual* baik yang positif maupun negatif. Mean *discretionary accrual* untuk kelompok *growth-mature* lebih besar dibandingkan kelompok *mature-stagnant*. Mean abnormal CFO untuk kelompok *growth-mature* lebih kecil dibandingkan kelompok *mature-stagnant*. Mean abnormal *production costs* untuk kelompok *growth-mature* lebih kecil dibandingkan kelompok *mature-stagnant*. Mean abnormal *discretionary expense* untuk kelompok *growth-mature* lebih kecil dibandingkan kelompok *mature-stagnant*.

Uji Distribusi Normal

Untuk menguji normalitas data, dilakukan uji Kolmogorov-Smirnov. Data yang diuji adalah data *discretionary accrual*, *abnormal CFO*, *abnormal production costs*, dan *abnormal discretionary expense*. Jika nilai Sig. atau signifikansi < 0,05 maka data tidak berdistribusi normal, demikian juga sebaliknya. Hasil uji normalitas menunjukkan bahwa signifikansi lebih besar daripada 0,05

Tabel 4
Statistik Deskriptif Variabel Penelitian

Manajemen Laba	Kelompok	Mean	Deviasi Standar	Minimum	Maksimum
<i>Discretionary Accrual</i>	<i>Growth-Mature</i>	0,1382	0,185	0,0023	1,2604
	<i>Mature-Stagnant</i>	0,0929	0,086	0,0026	0,5998
<i>Abnormal CFO</i>	<i>Growth-Mature</i>	-0,0066	0,066	-0,11	0,15
	<i>Mature-Stagnant</i>	-0,078	0,0862	-0,24	0,05
<i>Abnormal Prod. Costs</i>	<i>Growth-Mature</i>	-0,0034	0,1249	-0,23	0,21
	<i>Mature-Stagnant</i>	0,133	0,0709	-0,01	0,23
<i>Abnormal Discretionary Exp.</i>	<i>Growth-Mature</i>	0,0196	0,0755	-0,08	0,18
	<i>Mature-Stagnant</i>	-0,0581	0,0327	-0,14	-0,04

Tabel 5
Uji Hipotesis 1a
One-Sample Test

Test Value = 0						
t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
				Lower	Upper	
DAC GM	7,765	107	,000	,13823528	,1029436	,1735269

sehingga dapat dikatakan bahwa distribusi data berdistribusi normal.

Uji Autokorelasi

Dari hasil uji Durbin-Watson (DW), diperoleh nilai DW sebesar 1,924. Berdasarkan dasar pengambilan keputusan DW-test, maka nilai DW hitung terletak pada $du < dw < (4 - du)$ yaitu $1,6204 < 1,924 < (4 - 1,6204) = 1,6204 < 1,924 < 2,3796$. Jadi, dapat disimpulkan tidak terjadi autokorelasi.

Uji Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas dilakukan dengan uji *correlation spearman*. Jika $sig (2\text{ tailed}) < t\text{ table}$, maka data tidak terdapat heteroskedastisitas (Suharyadi dan Purwanto 2009). Hasil pengujian menunjukkan hasil $sig (2\text{-tailed})$ lebih kecil daripada $t\text{ table}$ (1,96) sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas.

Hasil Pengujian Hipotesis

Uji statistik *one-sample t test* digunakan untuk menguji apakah *discretionary accrual*

untuk perusahaan manufaktur yang dipilih adalah menaikkan laba atau menurunkan laba. Berikut hasil uji *one-sample t test*:

Tabel 5 menunjukkan bahwa z hitung kelompok perusahaan *growth-mature* adalah 7,765, lebih besar daripada z tabel (1,65) dengan signifikansi kurang dari 0,05 (0,000). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* memilih *discretionary accrual* yang menaikkan laba sehingga H_{1a} didukung.

Tabel 6 menunjukkan bahwa z hitung kelompok perusahaan *mature* adalah 12,035, lebih besar daripada z tabel (1,65). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang berada pada titik kritis *mature-stagnant* terbukti memilih *discretionary accrual* yang menaikkan laba sehingga H_{1b} didukung.

Untuk menguji hipotesis 2 menggunakan uji regresi menggunakan model Roychowdhury (2006).

Tabel 7 menunjukkan bahwa koefisien regresi $Suspect_NI_t$ untuk *abnormal CFO*, *abnormal production costs*, dan *abnormal*

Tabel 6
Uji Hipotesis 1b
One-Sample Test

Test Value = 0						
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
DAC MS	12,035	123	,000	,09295968	,0776701	,1082492

Tabel 7
Hasil Pengujian Hipotesis 2a (Growth-Mature)

	ABN_CFO		ABN_PROD		ABN_DISKRE	
	B	Sig	B	Sig	B	Sig
(Constant)	,030	,235	,063	,020	-,023	,147
Suspect_NIt	,006	,905	-,013	,794	,015	,625
NI/At	,120	,090	-,422	,000	-,046	,294
CL/At	-,084	,078	-,104	,042	,055	,062

Tabel 8
Hasil Pengujian Hipotesis 2b (Mature-Stagnant)

	ABN_CFO		ABN_PROD		ABN_DISKRE	
	B	Sig	B	Sig	B	Sig
(Constant)	,019	,468	-,062	,175	,010	,824
Suspect_NIt	-,057	,220	,111	,170	-,069	,364
NI/At	,463	,000	-,426	,008	-,167	,271
CL/At	-,083	,112	,176	,053	,004	,963

discretionary expense tidak signifikan (lebih dari 0,05). Hal ini menunjukkan bahwa H_{2a} tidak didukung.

Tabel 8 menunjukkan bahwa koefisien regresi $Suspect_NI_t$ untuk *abnormal CFO*, *abnormal production costs*, dan *abnormal discretionary expense* tidak signifikan (lebih dari 0,05). Hal ini menunjukkan bahwa H_{2b} tidak didukung.

Analisis Pengujian Hipotesis

Tabel 5 dan Tabel 6 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 7 dan Tabel 8 menunjukkan bahwa signifikansi perusahaan *suspect* lebih dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa H_{2a} dan H_{2b} tidak didukung yang artinya bahwa baik pada titik

kritis *growth-mature* maupun *mature-stagnant*, perusahaan tidak melakukan manajemen laba riil.

SIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* melakukan manajemen laba akrual. Selain itu, menguji apakah perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* melakukan 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. Namun, penelitian ini tidak dapat membuktikan bahwa perusahaan-perusahaan yang berada pada titik kritis *growth-mature* dan *mature-stagnant* melakukan manajemen laba riil.

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 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*, 5 (3), 257-276.
- Beasley, M. S. 1996. An Empirical Analysis of The Relation Between The Board of Director Composition and Financial Statement Fraud. *The Accounting Review*, 71 (4), 443-465.
- Black, Ervin L. 1998. *Which is More Value Relevant: Earnings or Cash Flows? A Life Cycle Examination*. Working Paper, University of Arkansas, Fayetteville, Arkansas.
- Chan, K., L.K. Chan, N. Jegadeesh, dan J. Lakonishok. 2001. *Earnings Quality and Stock Returns*. NBER Working Paper Series.
- Cohen, Daniel A. dan Paul Zarowin. 2010. Accrual-Based and Real Earnings Management Activities Around Seasoned Equity Offerings. *Journal of Accounting & Economics*, 50 (1), 2-19.
- Dechow, Patricia M. dan Douglas J. Skinner. 2000. Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons*, 14 (2), 235-250.
- Dechow, Patricia M., Richard G. Sloan, dan Amy P. Sweeney. 1995. Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70 (2), 193-225.
- _____. 1996. Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by SEC. *Contemporary Accounting Research*, 13 (1), 1-36.
- DeGeorge, François, Jayendu Patel, dan Richard Zeckhauser. 1999. Earnings Management to Exceed Thresholds. *Journal of Business*, 72 (1), 1-33.
- Duggan, Sean. 2000. *Risk and the Tech Company Life Cycle*. Diunduh tanggal 9 Desember 2005, <http://www.hkmb.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 dan Ponty Sya'banto Putra Hutama. 2010. *Perbedaan Perilaku Earnings Management Berdasarkan pada Life Cycle dan Ukuran Perusahaan*. Paper dipresentasikan pada acara Simposium Nasional Akuntansi XIII, Purwokerto.
- Hastuti, Sri. 2010a. The Influence of Companies' Life Cycles on Earnings Management Behavior. *The Indonesian Journal of Accounting Research*, 13 (2), 117-132.

- Hastuti, Sri. 2010b. *Studi tentang Pemilihan Kebijakan Akuntansi dan Hubungannya dengan Manajemen Laba: Analisis dengan Pendekatan Siklus Hidup Perusahaan dan Ukuran Perusahaan*. Paper dipresentasikan pada acara Seminar Nasional Hasil Penelitian Dosen Kopertis Wilayah V, Yogyakarta.
- Hayn, Carla. 1995. The Information Content of Losses. *Journal of Accounting and Economics*, 20 (2), 125-153.
- Jones, J. 1991. Earnings Management during Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29 (2), 193-228.
- Kotler, Philip. 1997. *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control*. New Jersey: International Edition (Ninth Edition), Prentice Hall International, Inc.
- Myers, L.A. dan D. J. Skinner. 2000. *Earnings Momentum and Earnings Management*. Working Paper, University of Michigan.
- 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*, 14 (4), 481-488.
- Peasnell, K.V., P.F. Pope dan S. Young. 2005. Board Monitoring and Earnings Management: Do Outside Directors Influence Abnormal Accruals? *Journal of Business Finance & Accounting*, 32 (7) & (8), 1311-1346.
- Quinn, Robert E. dan Kim Cameron. 1983. Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence. *Management Science*, 29 (1), 33-51.
- Rata, I Wayan. 2003. *Studi tentang Earnings Management, Krisis, dan Ukuran Perusahaan pada Perusahaan Publik di Indonesia*. Tesis, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Ring, D. R. dan J. E. Swan. 1979. Product Life-Cycle Research: A Literature Review. *Journal of Business Research*, 7 (3), 219-242.
- Roychowdhury, Sugata. 2006. Earnings Management Through Real Activities Manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42 (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*. Jakarta: Penerbit PT. Elex Media Komputindo, Kelompok Gramedia.
- Schipper, Katherine. 1989. Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3 (4), 91-102.
- Schori, Thomas R. dan Michael L. Garee. 1998. Like Products, Companies have Life Cycle. *Marketing Views*, 32 (13), 4.
- Shank, J. K. dan V. Govindarajan. 1993. *Strategic Cost Management: The New Tool for Competitive Advantage*. The Free Press.
- Sloan, Richard G. 1996. Do Stock Prices Fully Reflect Information in Accruals and Cash Flow About Future Earnings? *The Accounting Review*, 71 (3), 289-315.
- Suharyadi dan Purwanto, 2009. *Statistika: Untuk Ekonomi dan Keuangan Modern*. Buku 2, Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Teoh, Siew Hong, Ivo Welch, dan T.J. Wong. 1998. Earnings Management and The Underperformance of Seasoned Equity Offerings. *Journal of Financial Economics*, 50 (1), 63-99.
- Yan, Zhipeng. 2006. *A New Methodology of Measuring Corporate Life-cycle Stages*. Diunduh tanggal 14 Juli 2006, <http://papers.ssrn.com>
- Zang, A. Z. 2006. *Evidence on the Tradeoff between Real Manipulation and Accrual Manipulation*. Working Paper, Duke University.