

BIP's

JURNAL BISNIS PERSPEKTIF

FAKULTAS EKONOMI

Christian Herdinata

Agency Theory Dalam Keputusan Keuangan:
Sebuah Tinjauan Teoritis

Ismail Hasan
Endang Setyawati

Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Perusahaan Telekomunikasi
Milik Pemerintah (Bumh) Dan Swasta
Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2007-2011

Lilik Indrawati

Kedisiplinan, Kepuasan Dan Motivasi KerjaMerupakan Penunjang
BagiPara Karyawan Perusahaan SwastaBerpendidikan Rendah
UntukMeningkatkan Prestasi Kerja Di Perusahaan

Thyophoida. W.S.P
Maria Widyastuti

Analisis Investasi Instrumen Obligasi

N. Purnomolastu

Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Kepatuhan
Pembayaran Pajak

Setiadi Alim Lim

Studi *Earning Management* Dari Waktu Ke Waktu

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA
SURABAYA

BIP's

JURNAL BISNIS PERSPEKTIF

BIP's merupakan jurnal ilmiah yang diterbitkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika setiap 6 bulan sekali yang sebelumnya bernama Jurnal Darma Cendika Manajemen & Akuntansi. Jurnal ditujukan terutama untuk mempublikasikan pemikiran, gagasan, hasil kajian, dan penelitian dari dosen Fakultas Ekonomi Unika Darma Cendika.

Pengurus Redaksi

Pelindung :

Rektor UKDC : Dra. M. Yovita R. Pandin, M.M.

Penanggung Jawab :

Dra. Maria Widyastuti, M.M.

Ketua Penyunting :

Lilik Indrawati, S.E.,M.M

Wakil Ketua Penyunting :

V. Ratna Inggawati, S.E,M.M.

Thyophoida W.S.Panjaitan, S.E. M.M

MITRA BESTARI :

DR. David Kodrat (Universitas Ciputra)

Prof. Wilopo (STIE Perbanas)

DR. Lilik Rudianto, MBA. (Universitas Airlangga)

Amin Silalahi, BA, MBA, DMS. (Universitas Widya Mandala)

Dra. Jeanne A. Wawolangi, M.Si. Ak. (Unika Darma Cendika)

Drs. Ec. Bruno Hami, M.M. (Unika Darma Cendika).

Drs. B. Suprpto, M.Si. (Praktisi Pendidikan – Unika Darma Cendika)

Penyunting Pelaksana :

Anita Permatasari, S.E.,M.M.Ak

Martinus Sony Erstiawan., S.E.,M.Ak

Alamat Redaksi :

Jurnal Bisnis Perspektif (BIP's)

Fakultas Ekonomi UNIKA Darma Cendika

Jl. Deles I No. 29 Surabaya 60117

Telp. 031. 5946482, 5914157, 5995924; Email : fe_ukdc@yahoo.com

PEDOMAN PENULISAN ARTIKEL

1. Artikel merupakan hasil penelitian, konseptual, aplikasi, resensi buku dan tulisan praktis dalam bidang ekonomi dan bisnis.
2. Artikel yang dikirim ke Jurnal Bisnis Perspektif adalah artikel yang tidak sedang dikirim ke jurnal atau terbitan lain yang belum dipublikasikan dalam jurnal lain.
3. Sistematika Penulisan memuat sebagai berikut:
 - a. Abstrak ditulis dalam bahasa Inggris, dengan diikuti oleh kata kunci dengan jumlah total kata kunci minimum adalah kurang lebih 10 kata.
 - b. Pendahuluan
 - c. Metode Penelitian
 - d. Hasil Penelitian dan Pembahasan
 - e. Kesimpulan dan saran
 - f. Daftar Pustaka
4. Format Penulisan:
 - a. Artikel diketik rapi dengan 1,5 spasi dengan jenis huruf Time New Roman ukuran 12 point.
 - b. Panjang artikel berkisar 12-25 halaman dimana setiap tabel atau gambar diberi nomor urut, judul, yang sesuai dengan isi tabel dan gambar.
 - c. Daftar pustaka ditulis alphabetis sesuai dengan nama akhir (tanpa gelar akademik) baik penulis asing maupun penulis Indonesia.
 - d. Artikel dikirim sebanyak 1 (satu) eksemplar dengan menyerahkan CD.
 - e. Kepastian pemuatan ataupun penolakan akan diinformasikan maksimal 2 minggu setelah diterima, serta artikel yang tidak dimuat tidak dikembalikan.

BIP's

JURNAL BISNIS PERSPEKTIF

DAFTAR ISI

- Agency Theory Dalam Keputusan Keuangan:
Sebuah Tinjauan Teoritis
Christian Herdinata Hal 01 - 14
- Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Perusahaan
Telekomunikasi Milik Pemerintah (BUMN) dan Swasta yang
Terdaftar di Bursa Efek Indonesia, Periode 2007-2011
Ismail Hasan
Endang Setyawati Hal 15 - 29
- Kedisiplinan, Kepuasan dan Motivasi Kerja Merupakan
Penunjang Bagi Para Karyawan Perusahaan Swasta
Berpendidikan Rendah untuk Meningkatkan Prestasi Kerja di
Perusahaan
Lilik Indrawati Hal 30 - 46
- Analisis Investasi Instrumen Obligasi
Thyophoida. W.S.P
Maria Widyastuti Hal 47 - 65
- Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Kepatuhan
Pembayaran Pajak
N. Purnomolastu Hal 66 - 89
- Studi Earning Management dari Waktu ke Waktu
Setiadi Alim Lim Hal 90 - 125

PENGANTAR REDAKSI

BIP's merupakan jurnal ilmiah yang diterbitkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika setiap 6 bulan sekali. Jurnal ini ditujukan untuk mempublikasikan pemikiran, gagasan, hasil kajian, dan penelitian dari dosen Fakultas Ekonomi Unika Darma Cendika dan dari perguruan tinggi lainnya.

BIP's menerima artikel dari hasil kajian dan penelitian yang berkaitan dengan ekonomi, bisnis, dan sosial, baik dalam Bahasa Indonesia maupun Bahasa Inggris. Penelitian yang dimuat dalam BIP's bukan merupakan penelitian yang pernah dimuat atau dipublikasikan pada media cetak atau jurnal lainnya dan penulis bertanggung jawab terhadap seluruh isi penelitian.

Semua artikel yang masuk akan dilakukan penyeleksian melalui proses tanpa identitas (*blind review*) oleh tim editor BIP's dengan memperhatikan: terpenuhinya persyaratan pedoman penulisan artikel, metode riset yang digunakan, dan signifikansi hasil riset, gagasan atau hasil kajian terhadap pengembangan ilmu, pendidikan, dan praktek-praktek dibidang ekonomi dan bisnis. Dewan penyunting bertanggung jawab untuk mengadakan telaah konstruktif, dan bila dipandang perlu dapat menyampaikan evaluasi kepada penulis artikel yang berguna untuk melakukan perbaikan sebelum dimuat di jurnal.

Artikel dapat dikirimkan kepada :

Jurnal Bisnis Perspektif (BIP's)

Alamat Redaksi :
Jurnal Bisnis Perspektif (BIP's)
Fakultas Ekonomi Unika Darma Cendika
Jl. Deles I No. 29 Surabaya 60117
Telp. (031) 5946482, 5914157, 5995924
Email: fe_ukdc@yahoo.com

Redaksi menerima kiriman naskah sesuai ketentuan di atas,
dan paling lambat diterima satu bulan sebelum jurnal diterbitkan.

STUDI EARNING MANAGEMENT DARI WAKTU KE WAKTU

Setiadi Alim Lim
Universitas Surabaya

Abstrac

Prior studies suggests that earnings management can be distinguished on beneficial earning management or efficient earning management and opportunistic earning management. Although there is a positive motivation of earning management activity, that is the attempt manager to convey private information to shareholders and debtholders in order to reduce the information gap that occurs in asymmetric information (beneficial or efficient earnings management), but the overall motivation of earnings management tends to be viewed negatively and is triggered by the interests of managers to maximize the interests of himself or the interests of business entities in order to maintain the market price of the stock at a specified value or the particular provisions of a contract that is likely to prejudice the interests of external users of financial statements (opportunistic earnings management). Various manipulations of accounting scandals such as the case of Enron, WorldCom and others have influenced the way the public thinks, so begin to form the opinion that all the earnings management activities is a negative activity intended to defraud and must be fought. Earnings management can be performed with accrual or accounting earnings management and real earnings management. Accrual or accounting earnings management have only a consequence of the accruals and will not affect cash flow. While real earnings management will affect cash flow and in some cases also affect accruals. There are some things you can do to reduce the practice of earnings management, which stricter accounting standards, the employment of an external auditor of a public accounting firm that has high

integrity with long history and implementing good corporate governance practices. To detect accrual or accounting earnings management can be used several models in which one is best according to Dechow et al. (1995) is a modified Jones models. But Aminul Islam et al. (2011) stated that the Jones model of modification is not effective when applied in Korea and Bangladesh. Meanwhile, to detect the presence of real earnings management can use such a model of Roychowdhury (2006).

Keywords: *earning management, beneficial, efficient, opportunistic, accrual, real, capital market motivations, contracting motivations, regulatory motivations.*

PENDAHULUAN

Kasus Enron yang terungkap pada tahun 2001 telah membuka lebih luas permukaan gunung es dari praktek manipulasi akuntansi yang telah berlangsung sekian dasa warsa. Terjadinya manipulasi akuntansi biasanya melibatkan pihak di dalam badan usaha (manajemen) dan atau di luar badan usaha (eksternal auditor). Kasus Enron mengakibatkan ditutupnya Kantor Akuntan Publik Arthur Andersen (Ettredge et al., 2008). Karena posisi eksternal auditor di luar badan usaha dengan akses informasi yang sangat terbatas, maka sering terjadi dalam kasus manipulasi akuntansi, eksternal auditor bukan sengaja membiarkan adanya manipulasi tersebut, tetapi karena ketidaktahuannya, sehingga hal tersebut luput dari pantauannya. Terungkapnya masalah kecurangan laporan keuangan dapat membebankan biaya legal dan resiko yang sangat signifikan bagi auditor (Feroz et al., 1991; Carcello and Palmrose, 1994; Palmrose and Scholz, 2004 dalam Ettredge et al., 2008).

Kegiatan manipulasi akuntansi sering dikaitkan dengan kegiatan *earning management*. Bukti empirikal menunjukkan bahwa *earning management* sudah berkembang sangat luas dalam praktek (Lev, 2003 dalam Hofmann, 2008). Dechow et al. (1996) dalam Al-Khabash and Al-Thuneibat (2008) menyatakan *earning management* yang dibatasi pada praktek pelaporan yang masih terikat GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*) dikenal sebagai *legitimate earning management*. Belkaoui (2004) dalam Al-Khabash and Al-Thuneibat

(2008) menyatakan ketika praktek ini jalan di luar *GAAP (Generally Accepted Accounting Principles)*, maka *earning management* dipertimbangkan sebagai tipe dari kecurangan akuntansi (*fraud*) yang dikenal sebagai *illegitimate earning management*. Menurut Brown (1999) seperti dikutip Belkaoui (2004) dalam Al-Khabash and Al-Thuneibat (2008) untuk menetapkan apakah praktek yang dilakukan termasuk *legitimate* atau *illegitimate earning management* adalah suatu masalah yang berhubungan dengan pengadilan. Beberapa peneliti mengatakan bahwa *earning management* merupakan tindakan yang etis. Sedangkan beberapa peneliti lain menyatakan bahwa *earning management* termasuk tindakan yang tidak etis. Jirapon et al. (2008) membedakan *earning management* sebagai *opportunistic earning management* dan *beneficial earning management*.

Rath and Sun (2008) membagi periode penelitian *earning management* menjadi 3 periode, yaitu periode 1960-an sampai dengan sebelum 1980, periode 1980 sampai dengan 1990 dan periode setelah 1990. Periode 1960-an sampai dengan sebelum 1980 fokus penelitian ditujukan pada pasar modal (*capital market focus*). Kemudian pada periode 1980 sampai dengan 1990 fokus penelitian diarahkan bukan pada pasar modal (*non capital market focus*). Sedangkan pada periode setelah 1990 fokus penelitian kembali bergeser pada pasar modal (*contemporary capital market focus*).

Menurut Ewert and Wagenhofer (2005) *earning management* dapat dilakukan melalui *accounting earning management* dan *real earning management*. Lo (2008) menyatakan penulis sebelumnya mengklasifikasikan *earning management* dalam 2 kategori besar, yaitu: *real earnings management* (yang mempengaruhi arus kas) dan *accruals management* melalui perubahan dalam taksiran dan kebijakan akuntansi. *Accounting earning management* yang biasanya juga disebut juga *accrual earning management* dilakukan dengan memanfaatkan diskresi yang dimungkinkan dalam standar akuntansi yang ada dan biasanya tidak mempunyai konsekwensi terhadap arus kas. Sedangkan *real earning management* dilakukan dengan merekayasa transaksi yang benar riil terjadi dan mempunyai konsekwensi terhadap arus kas. Cohen et al. (2008) mengatakan bahwa *accrual-based earnings management* meningkat tajam dari

tahun 1987 hingga diterbitkannya *Sarbanes-Oxley-Act (SOX)* tahun 2002. Sebaliknya level kegiatan *real earnings management* menurun pada periode sebelum *Sarbanes-Oxley-Act (SOX)* dan meningkat tajam pasca dikeluarkannya *Sarbanes-Oxley-Act (SOX)*.

Setelah sekian dasa warsa, studi tentang *earning management* menghasilkan beberapa hal penting yang akan coba didiskusikan pada tulisan ini. Tulisan ini akan mencoba menjelaskan perkembangan dan kemajuan yang sudah diperoleh dari hasil penelitian *earnings management* selama beberapa dasa warsa terakhir ini. Hal-hal yang akan dijelaskan pada bagian-bagian berikut ini meliputi hal-hal penting dari studi *earning management* selama ini antara lain: pengertian *earning management*, apakah *earning management* tersebut bermanfaat atau merugikan, perkembangan penelitian *earning management*, motivasi pelaku *earning management*, cara melakukan aktivitas *earning management* dan metode untuk mendeteksi adanya aktivitas *earning management*.

PENGERTIAN EARNING MANAGEMENT

Walaupun studi tentang *earning management* telah berlangsung beberapa dasa warsa dengan banyak pihak yang melakukan studi, namun yang memberikan definisi tentang pengertian *earning management* sangat terbatas sekali. Davidson et al. (1987) dalam Schipper (1989) mendefinisikan *earning management* sebagai “*a process of taking deliberate steps within the constraints of generally accepted accounting principles to bring about a desired level of reported earnings*”. Schipper (1989) sendiri memberikan definisi: “*earning management is purposeful intervention in the external financial reporting process with the intent of obtaining some private gain*”. Ayres (1994) mendefinisikan sebagai berikut: “*earning management is an intentional structuring of reporting or production/investment decisions around the bottom line impact*”. Healy and Wahlen (1999) memberikan definisi: “*earning management occurs when managers use judgement in financial reporting and ini structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company or to influence contractual outcomes that*

depend on reported accounting numbers". Scott (2006: 344) memberikan pengertian *earning management* sebagai berikut: "*earning management is the choice by a manager of accounting policies so as to some specific objectives*". Ng et al. (2009) dalam Kavousy et al. (2010) menyatakan: "*earning management is referred to as the active manipulation toward predetermined target. This target may be set by management, a forecast analyst, and may be used for income smoothing purposes*".

Dari beberapa definisi di atas, definisi dari Heally and Wahlen (1999) yang dianggap paling cocok dengan situasi dan kondisi saat ini serta paling banyak digunakan sebagai referensi oleh berbagai pihak yang melakukan studi *earning management*. Perkembangan yang ada menunjukkan bahwa aktivitas *earning management* tidak hanya sekedar memilih suatu kebijakan akuntansi yang paling sesuai dengan kondisi perusahaan, tetapi sudah mengarah kepada usaha-usaha untuk merekayasa suatu transaksi, sehingga menyimpang dari transaksi normal yang sesungguhnya dalam rangka mencapai suatu level *earning* yang diinginkan. *Earning management* yang dilakukan akan menghasilkan suatu laporan keuangan yang menyesatkan bagi para *stakeholder* mengenai *economic perrformance* yang mendasarinya atau mempengaruhi *contractual outcomes* badan usaha.

OPPORTUNISTIC DAN BENEFICIAL EARNING MANAGEMENT

Pada saat membahas aktivitas *earning management*, umumnya yang terlintas adalah suatu intervensi manajemen dalam proses penyusunan laporan keuangan guna mencapai suatu tingkat *earning* tertentu dengan tujuan memberikan imaje kepada para pelaku pasar modal dan kreditur bahwa performa badan usaha baik serta untuk tujuan meningkatkan penghasilan bonus mereka. Jadi ada konotasi negatif pada saat membahas aktivitas *earning management*. Hal ini tentu saja tidak dapat disalahkan, karena ingatan mengenai manipulasi akuntansi yang diidentikkan dengan *earning management* dalam kasus besar: Enron, WorldCom, Tyco masih selalu menghantui pikiran dari para pelaku pasar modal. Seperti dikatakan Jirapon et al. (2008) skandal yang terjadi pada Enron, WorldCom dan lainnya telah menghasilkan suatu persepsi publik bahwa *earning*

management digunakan secara oportunistik oleh manajer badan usaha untuk kepentingan pribadinya dari pada untuk kepentingan pemegang saham.

Apakah *earning management* dapat diidentikkan dengan manipulasi akuntansi yang sering pula disebut *fraud*? Banyak pendapat menarik mengenai hal ini. Gunny (2005) menyatakan *earning management* dapat diklasifikasikan dalam 3 kategori, yaitu: *fraudulent accounting*, *accruals management* dan *real earning management*. *Fraudulent accounting* melibatkan pemilihan metode dan praktek akuntansi yang melanggar GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*). *Accruals management* masih dalam lingkup GAAP yang mencoba mengaburkan atau menyembunyikan performa ekonomi sesungguhnya (Dechow and Skinner, 2000 dalam Gunny, 2005). *Real earning management* terjadi ketika manajer mengambil tindakan yang menyimpang dari praktek bisnis terbaik untuk meningkatkan *earning* yang dilaporkan.

Stice et al. (2007: 291) membedakan aktivitas *earning management* dalam 5 tingkatan yang digambarkan dalam suatu *earning management continuum*. Tingkatan pertama adalah praktek *earning management* yang dilakukan dengan mengatur waktu (*timing*) pengakuan pendapatan dan biaya yang masih dalam koridor GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*). Praktek *earning management* tingkatan kedua dilakukan dengan cara melakukan perubahan pada metode dan estimasi akuntansi dengan pengungkapan penuh sesuai yang dipersyaratkan dalam GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*). Praktek *earning management* pada tingkatan kedua ini sering disebut sebagai *aggressive accounting*. Praktek *earning management* level berikutnya dipraktekkan dengan cara melakukan perubahan pada metode dan estimasi akuntansi tanpa melakukan pengungkapan atau melakukan pengungkapan yang tidak cukup memenuhi persyaratan dari GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*) dan sering disebut sebagai *deceptive accounting*. Tingkatan berikutnya dari aktivitas *earning management* adalah dengan melakukan praktek akuntansi yang melanggar ketentuan GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*) yang dikenal sebagai *fraudulent reporting*. Sedangkan tingkatan yang terakhir dari kontinum tersebut adalah melakukan pencatatan akuntansi fiktif (*fraud*). *Earning*

management continuum ini mencoba menunjukkan bahwa aktivitas *earning management* dapat dilakukan masih dalam koridor sesuai pedoman dari *GAAP* (*Generally Accepted Accounting Principles*) atau sudah melanggar ketentuan *GAAP* (*Generally Accepted Accounting Principles*) atau bahkan sudah melakukan *fraud* yang sudah dapat dikategorikan sebagai tindakan kriminal.

Beberapa peneliti memberikan argumen tidak ada yang salah dari aktivitas *earning management* karena masih berada dalam lingkup *GAAP* (*Generally Accepted Accounting Principles*). Sedangkan peneliti lainnya berpendapat bahwa *earning management* bukan hanya tindakan yang tidak etis, tetapi sudah merupakan suatu bentuk lain dari pelaporan keuangan yang tergolong *fraud*. Wells (2009) menyatakan secara umum ada 4 elemen dalam beberapa kasus *fraud*, yaitu: *a material false statement, knowledge of the falsity of the statement (intent), reliance on the false statement by the victim and damages as a result*. Jika *earning management* dipandang sebagai suatu aktivitas *fraudulent (criminal)* potensial, maka dapat dipikirkan mengenai mendeteksinya menggunakan istilah suatu misteri pembunuhan ala Sherlock Holmes atau suatu investigasi pelaku kejahatan dalam istilah yang lebih kontemporer (Lo, 2008).

Jirapon et al. (2008) menyatakan *earning management* dapat dipandang sebagai *opportunistic* atau *beneficial*. Sejumlah studi akademik berargumen bahwa *earning management* mungkin *beneficial*, karena *earning management* potensial meningkatkan nilai informasi dari *earning*. Manajer mungkin menggunakan diskresi atas *earning* untuk mengkomunikasikan *private information* kepada pemegang saham dan publik (Holthausen, 1990; Healy and Palepu, 1993; Subramanyam, 1996; Guay et al., 1996; Demski, 1998; Arya et al., 2003; Peasnell et al., 2004; Rahman and Ali, 2006).

Sedangkan sejumlah peneliti lainnya menyatakan bahwa *earning management* hanya digunakan secara *opportunistic* oleh manajemen untuk mencapai tujuan yang memberikan keuntungan kepada diri pribadinya (Healy and Palepu, 1993; Healy and Wahlen, 1999; Beneish, 2001; Park and Shin, 2004; Bergstresser and Philippon, 2006; Othman and Zeghal, 2006; Rahman and Ali, 2006; Hasnan et al., 2008, Perols and Lougee, 2011).

Lin (2011) menyatakan *earning management* dapat dibagi menjadi *opportunistic earning management* dan *efficient earning management*. Tujuan dari *opportunistic earning management* adalah bahwa manajer akan menggunakan kebijakannya dalam penyusunan laporan keuangan dan transaksi tidak rutin untuk memodifikasi laporan keuangan dan usaha untuk menyesatkan pandangan pemegang saham mengenai kinerja badan usaha atau untuk mempengaruhi kontrak berbasis akuntansi yang tergantung pada angka-angka akuntansi yang dilaporkan. Sedangkan tujuan dari *efficient earning management* adalah bahwa manajer ingin menyampaikan *private information* kepada investor untuk mengembangkan konten informasi mengenai *earning* dan mempromosikan komunikasi antara manajer, pemegang saham dan publik.

Rezaei and Roshani (2012) menyatakan manajer dapat menggunakan *earning management* untuk menyampaikan beberapa informasi berguna yang diketahuinya mengenai performa badan usaha kepada pemegang saham dan kreditur. Dalam kasus ini *earning management* tidak berbahaya bagi pemegang saham dan publik. Di sisi lain skandal keuangan yang melibatkan Enron dan WorldCom telah memberikan stigma negatif kepada publik mengenai *earning management* dan publik selalu beranggapan bahwa *earning management* adalah aktivitas yang negatif dan oportunistik. Dengan pandangan ini, manajer dianggap akan memanaje *earning* hanya untuk kepentingan dirinya pribadi dan bukan kepentingan badan usaha. Disebutkan *earning management* yang bermanfaat sebagai *efficient earning management* dan yang dipakai secara oportunistik sebagai *opportunistic earning management*.

Dari uraian di atas, nampak bahwa *earning management* dapat dibedakan atas *beneficial* atau *efficient earning management* dan *opportunistic earning management*. *Beneficial* atau *efficient earning management* mempunyai konotasi yang positif dimaksudkan sebagai usaha dari manajer untuk menyampaikan informasi penting yang dimilikinya kepada para pemegang saham dan kreditur. *Beneficial* atau *efficient earning management* diharapkan akan mampu memperkecil asimetri informasi antara manajer dengan pihak di luar badan usaha. Sedangkan *opportunistic earning management* mempunyai konotasi negatif dan

umumnya digunakan oleh manajemen secara oportunistik untuk memaksimalkan kepentingan dirinya dan bukan kepentingan badan usaha.

Beneficial atau *efficient earning management* secara otomatis akan berkaitan dengan aktivitas *earning management* yang masih bermain dalam lingkup GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*) karenanya bukan merupakan tindakan tergolong *fraud*. Sedangkan *opportunistic earning management* dapat dilakukan mulai dalam lingkup GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*) sampai dengan aktivitas yang bertentangan dengan GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*) bahkan sampai aktivitas yang tergolong kriminal. Bila dihubungkan dengan *earning management continuum* dari Stice et al. (2007: 291) *beneficial* atau *efficient earning management* berada pada tingkatan 1 atau 2, sedangkan *opportunistic earning management* dapat berada pada tingkatan 1 sampai dengan 5. *Fraud* adalah *earning management* yang sudah melanggar ketentuan dari GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*) atau bahkan sudah termasuk aktivitas kriminal dengan berbagai modus, seperti transaksi fiktif atau rekayasa dan ini merupakan jenis *opportunistic earning management*.

PERKEMBANGAN PENELITIAN EARNING MANAGEMENT

Skinner (1973) dalam Belkaoui (2006: 8) menyatakan bahwa pada periode 1930-1933 intervensi manajemen dalam penyusunan laporan keuangan sangat kuat sekali yang membawa konsekwensi antara lain: (i) fokus pada penentuan laba kena pajak dengan usaha meminimalkan beban pajak penghasilan; (ii) teknik-teknik yang diadopsi dimotivasi oleh keinginan untuk meratakan laba (*earning smooth*). Hepworth (1953) dalam Belkaoui (2007: 193) menyatakan bahwa motivasi di balik perataan laba termasuk perbaikan hubungan dengan kreditur, investor dan pekerja.

Monsen dan Downs (1965) serta Gordon (1964) dalam Belkaoui (2007: 192) menyatakan manajer badan usaha mungkin termotivasi untuk meratakan labanya, dengan asumsi bahwa stabilitas dalam pendapatan dan tingkat pertumbuhan akan lebih disukai dari pada aliran pendapatan rata-rata yang jauh

lebih tinggi dengan variabilitas yang lebih besar. Belkaoui (2007: 214-215) mengungkapkan beberapa penelitian lainnya mengenai *income smoothing earning management* pada periode tahun 1960-1970 dilakukan oleh Copeland (1968), Beidleman (1973) dan Dascher (1970).

Menurut Rath and Sun (2008) penelitian *earning management* ditinjau dari fokus penelitian dapat dibagi menjadi 3 periode. Periode pertama yaitu tahun 1960-an sampai dengan sebelum tahun 1980 dengan fokus penelitian ditujukan pada pasar modal (*capital market focus*). Periode kedua antara tahun 1980 sampai dengan 1990 fokus penelitian diarahkan bukan pada pasar modal (*non capital market focus*). Kemudian periode yang terakhir setelah tahun 1990 fokus penelitian kembali bergeser pada pasar modal (*contemporary capital market focus*).

Literatur *earning management* pada tahun 1960-an dan sebelumnya banyak fokus pada penelitian pengaruh dari *accounting choice* terhadap pasar modal yang digerakkan oleh *mechanistic hypothesis*. Ada kecenderungan laporan keuangan di-manaje oleh manajer untuk kepentingan mempertahankan atau mencapai suatu nilai tertentu harga pasar saham. Berdasarkan *mechanistic hypothesis* investor secara sistematis dapat disesatkan oleh diskresi akuntansi badan usaha, karena badan usaha dapat menggunakan sumber-sumber informasi lain di luar yang tercantum di dalam laporan keuangan (Ball, 1972). Teori yang disampaikan *mechanistic hypothesis* ini kemudian ditentang oleh teori yang mendasarkan pada *efficient market hypothesis*.

Efficient market hypothesis menyatakan investor secara sistematis tidak dapat disesatkan oleh diskresi akuntansi karena harga pasar saham sudah memasukkan semua informasi yang tersedia (Fama, 1970). Implikasi dari *efficient market hypothesis* terhadap *earning management* adalah bahwa manajer yang tidak percaya atau tidak mengerti konsep dari *efficient market hypothesis* akan tetap terlibat dalam kegiatan aktivitas *earning management*. Namun usahanya ini akan sia-sia karena pasar dapat melihat pengaruh dari *earning management*, sehingga informasi keuangan yang dilaporkan tidak dapat secara sistematis menyesatkan pasar (Rath and Sun, 2008). Namun dalam perkembangan

berikutnya ternyata kondisi pasar tidak sesuai dengan asumsi dari konsep *efficient market hypothesis*, sehingga praktek-praktek *earning management* masih tetap berlangsung.

Penelitian *earning management* yang sebelumnya banyak berfokus pada kepentingan manajer untuk menyajikan laporan keuangan dengan *earning* yang sesuai estimasi dan ekspektasi pasar, kemudian menjadi berkembang dengan pengembangan teori akuntansi positif (*positive accounting theory*) dari Watts and Zimmerman (1986). Penelitian selanjutnya dari *earning management* tidak dapat dipisahkan dari perkembangan penelitian akuntansi yang menggunakan teori akuntansi positif. Menurut teori akuntansi positif manajer akan bersifat rasional dan akan menggunakan diskresinya untuk memilih alternatif kebijakan akuntansi yang paling menguntungkan dirinya. Jadi prioritas utama manajer bukan *earning* badan usaha, tetapi memaksimalkan insentif bagi dirinya. Manajer hanya akan memberikan prioritas utama dan memaksimalkan *earning* badan usaha jika dia merasa hal ini juga akan memaksimalkan kepentingan dirinya (Scott, 2006: 241). Berdasarkan asumsi pemikiran dari konsep teori akuntansi positif tersebut, maka dapat dikatakan bahwa eksistensi *earning management* seharusnya sejalan dengan keberadaan praktek akuntansi itu sendiri. Saat praktek akuntansi ada, maka saat itu pula *earning management* ada. Berdasarkan teori akuntansi positif ini Watts and Zimmerman (1990) kemudian memperkenalkan 3 *opportunistic hypothesis* yang terdiri dari *bonus plan hypothesis*, *debt covenant hypothesis* dan *political cost hypothesis* yang lebih menguatkan pemikiran bahwa *earning management* itu didorong oleh motivasi oportunistik dari manajer dan badan usaha.

Penelitian *earning management* berikutnya banyak dipacu pada pemikiran bahwa *earning management* itu adalah sesuatu yang negatif dan harus diperangi, karena dipicu oleh motivasi oportunistik, baik untuk kepentingan penyajian informasi keuangan di pasar modal maupun untuk kepentingan pemenuhan kontrak tertentu. Stigma bahwa *earning management* itu negatif mencapai puncaknya ketika terjadi kasus manipulasi akuntansi terbesar sepanjang sejarah pasar modal Amerika Serikat yang dilakukan Enron kemudian disusul WorldCom. Kasus serupa juga terjadi di Australia dilakukan oleh HIH (Sun and Rath, 2009).

Pemikiran bahwa *earning management* itu negatif dan dipicu oleh motivasi oportunistik kemudian banyak mewarnai berbagai penelitian *earning management*. Namun di samping itu ada juga sejumlah peneliti yang beranggapan bahwa *earning management* itu juga bermanfaat, karenanya kemudian *earning management* dibedakan atas *beneficial* atau *efficient earning management* dan *opportunistic earning management*.

Berdasarkan uraian di atas, maka aktivitas *earning management* seharusnya sudah ada sejak praktek akuntansi itu ada. Praktek *earning management* akan dilakukan, bila ada kesempatan dan ada motif. Diskresi yang diberikan kepada manajer dalam praktek akuntansi membuka kesempatan untuk melakukan praktek *earning management*. Manajer mempunyai kepentingan untuk menyajikan informasi kinerja keuangan yang baik kepada pihak-pihak yang berkepentingan, baik pihak internal maupun eksternal. Apabila kinerja riil tidak mencapai kinerja yang diinginkan oleh pihak-pihak yang berkepentingan, maka manajer mempunyai motif untuk melakukan *earning management* guna memperbaiki penyajian informasi kinerja keuangan tersebut. Pihak-pihak yang berkepentingan tersebut adalah manajemen badan usaha (pihak internal), kreditur, investor, pemerintah (instansi pajak dan instansi lainnya yang terkait), pekerja (pihak eksternal). Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Hepworth (1953) dalam Belkaoui (2007: 193) bahwa *earning management* berhubungan dengan kreditur, investor dan pekerja serta oleh Skinner (1973) dalam Belkaoui (2006: 8) yang menyatakan *earning management* dilakukan berkaitan dengan usaha meminimalkan pajak penghasilan yang dibayar.

Apa yang diungkapkan oleh Rath and Sun (2008) bahwa penelitian *earning management* mulai tahun 1960-an masih harus dipertanyakan lagi, karena Belkaoui (2007: 193) menyatakan Hepworth telah melakukan penelitian *earning management* pada tahun 1953. Demikian pula pernyataan Rath and Sun (2008) mengenai fokus penelitian *earning management* pada pasar modal untuk periode sebelum tahun 1980, bukan pada pasar modal periode tahun 1980 sampai dengan 1990 dan kembali ke pasar modal setelah tahun 1990 juga perlu didiskusikan lebih lanjut. Tidak ada suatu peristiwa penting tertentu pada masing-masing periode

yang memungkinkan terjadinya prioritas fokus penelitian. *earning management*. Kenyataan yang ada menunjukkan fokus penelitian *earning management* untuk tujuan pasar modal dan bukan pasar modal tetap berjalan seiring dan tidak ada suatu prioritas tertentu pada suatu periode tertentu

MOTIVASI PELAKU *EARNING MANAGEMENT*

Pelaku *earning management* umumnya berasal dari pihak internal atau manajemen suatu badan usaha. Apabila *earning management* yang dilakukan tergolong *beneficial* atau *efficient earning management*, maka motivasi yang menggerakkan manajer untuk melakukannya semata-mata hanya untuk kepentingan penyampaian *private information* kepada pemegang saham atau kreditur. Motivasi yang menggerakkan adalah motivasi positif dalam rangka meningkatkan komunikasi dengan pihak pemegang saham dan kreditur serta untuk meningkatkan kualitas pengetahuan pihak luar terhadap informasi badan usaha.

Namun bila *earning management* yang dilakukan adalah *opportunistic earning management*, maka motivasi yang memicu manajer melakukannya cenderung negatif dan lebih pada ke arah memaksimalkan kepentingan pribadi dari manajer tersebut. Dalam penelitian tentang *earning management* motivasi yang sering menjadi obyek penelitian adalah motivasi terkait dengan *opportunistic earning management*. Motivasi yang berkaitan dengan *opportunistic earning management* bisa dikategorikan menjadi 2, yaitu motivasi yang berhubungan dengan kepentingan untuk menyajikan suatu informasi keuangan yang positif bagi para investor di pasar modal dan motivasi yang berkaitan untuk menyajikan suatu informasi keuangan untuk memenuhi suatu kontrak tertentu. Spohr (2005) menggunakan istilah *asset pricing motivations* dan *contractual motivations* untuk membedakan kedua motivasi di atas. Healy and Wahlen (1999) mengatakan motivasi yang mendasari *earning management* adalah: *capital market motivations*, *contracting motivations* (*lending contracts* dan *management compensation contract*) dan *regulatory motivations* (*industry regulations*, *tax regulations*, *anti trust* dan lainnya).

Menurut Scott (2006: 343) *earning management* dapat dipandang dari 2 perspektif, yaitu perspektif pelaporan keuangan dan perspektif kontrak. Ditinjau dari perspektif pelaporan keuangan, manajer akan melakukan *earning management* pada saat laba riil yang dicapai tidak sesuai dengan estimasi atau ekspektasi pasar. Bagi pasar, laba badan usaha yang tidak sesuai estimasi atau ekspektasi tersebut merupakan *bad news*, dan pasar akan menghukumnya dengan turunnya harga pasar saham badan usaha yang bersangkutan. Oleh karenanya manajer akan berusaha agar laba yang dilaporkan bisa mencapai estimasi dan ekspektasi pasar. Jadi motivasi manajer melakukan *earning management* berkaitan dengan pasar modal.

Penelitian-penelitian tentang motivasi *earning management* yang berkaitan dengan pasar modal, antara lain: indikasi *earning management* pada periode-periode sebelum dilakukan *IPOs* (*Initial Public Offerings*) dan penurunan performa operasi pasca *IPOs* (Friedlan, 1994; Teoh et al., 1998a; Teoh et al., 1998c); adanya indikasi *earning management* pada periode-periode sebelum *SEOs* (*Seasonal Equity Offerings*) dan penurunan performa operasi pada periode setelah *SEOs* (Rangan, 1998; Teoh et al., 1998b; Shivakumar, 2000; DuCharme et al., 2004); indikasi *earning management* pada periode-periode sebelum suatu badan usaha dijual melalui penjualan saham atau merger dan indikasi penurunan performa pada periode setelah merger (Erikson and Wang, 1999; Louis, 2004); adanya *decreasing earning management* pada periode-periode sebelum *management buyouts* (DeAngelo, 1986; Perry and Williams, 1994; Woody, 1997); *income smoothing* pada suatu laba yang ditargetkan (DeFond and Park, 1997; Pourheydari and Aflatooni, 2006; Haghighat and Raigan, 2009; Aflatooni and Nikbakht, 2010); usaha badan usaha untuk memenuhi ekspektasi pasar (Burgstahler and Dichev, 1997; Bange and DeBondt, 1998; DeGeorge et al., 1999; Kaznik, 1999; Das and Zhang, 2003).

Sedangkan dari perspektif kontrak, motivasi manajer melakukan *earning management* adalah untuk mencapai suatu performa, kinerja atau kondisi *earning management* tertentu yang tercantum di dalam suatu kontrak. Umumnya apabila *earning* tersebut mencapai suatu kondisi yang ditentukan di dalam kontrak, maka manajer

akan mendapatkan suatu insentif atau bagi badan usaha. Insentif bagi manajemen dapat berupa stigma kinerja manajemen yang bagus, pemberian bonus atau bentuk insentif lainnya. Insentif bagi badan usaha mungkin timbul karena adanya suatu kewajiban bagi badan usaha untuk mencapai suatu *earning* tertentu atau tingkat pertumbuhan *earning* tertentu yang harus dipenuhi dalam *debt covenant*.

Watts and Zimmerman (1990) memberikan 3 hipotesis mengenai motivasi berkaitan dengan kontrak yang terdiri dari *bonus plan hypothesis*, *debt covenant hypothesis* dan *political cost hypothesis*. Penelitian yang berhubungan dengan *bonus plan hypothesis* antara lain: adanya indikasi *income decreasing earning management* pada badan usaha-badan usaha yang *net earning*-nya sangat rendah dan *net earning*-nya sangat tinggi yang ternyata berhubungan dengan perilaku manajer untuk memaksimalkan bonus yang diperoleh (McNichols and Wilson, 1988; Holthausen et al., 1995; Gaver et al., 1995; Guidry et al., 1999); meningkatkan kompensasi akuntansi berbasis manajemen (Guidry et al., 1999). Penelitian yang berkaitan dengan *debt covenant hypothesis* antara lain: penggunaan perubahan kebijakan akuntansi dan *discretionary accruals* untuk meningkatkan *earning* pada badan usaha yang *default* dalam memenuhi kontrak utang dan *debt covenant* (Sweeney, 1994; Defond and Jiambavlo, 1994); adanya *income increasing earning management* pada badan usaha untuk menutupi pelanggaran terhadap *debt covenant* (Healy and Palepu, 1990; DeAngelo et al., 1994). Penelitian yang berhubungan dengan *political cost hypothesis* antara lain: badan usaha yang menghadapi suatu pelanggaran potensial penghasilan berbasis regulasi industri akan menggunakan *discretionary accruals* dan *discretionary transactions* untuk menghindari pelanggaran tersebut (Scholes et al., 1990; Petroni, 1992; Beatty et al., 1995); insentif untuk meniadakan resiko dari investigasi petugas pemerintah (Jones, 1991; Cahan, 1992; Key, 1997; Gill-de-Albornoz and Illueca, 2005), *earning management* yang digunakan untuk meminimalisasi pajak yang dibayar (Gramlich, 1988; Scholes et al., 1992; Boynton et al., 1992; Manzon, 1992; Dhaliwal and Wang, 1992; Frankel and Trezevant, 1994; Guenther, 1994; Maydew, 1997; Northcut and Vines, 1998; Dai and Yin, 2005; Wu and Yue, 2006; Mo and Yue, 2008).

Walaupun ada motivasi yang positif dalam aktivitas *earning management*, yaitu usaha manajer untuk menyampaikan *private information* kepada pemegang saham dan kreditur dalam rangka mengurangi *information gap* yang terjadi pada asimetri informasi (*beneficial* atau *efficient earning management*), namun secara keseluruhan motivasi dari *earning management* dipandang cenderung negatif dan dipicu oleh kepentingan manajer untuk memaksimalkan kepentingan pribadinya atau kepentingan badan usaha dalam rangka mempertahankan harga pasar saham pada nilai tertentu atau ketentuan tertentu dari suatu kontrak yang cenderung merugikan kepentingan pemakai eksternal laporan keuangan (*opportunistic earning management*). Untuk mempertahankan harga pasar saham pada nilai tertentu, manajer akan berusaha mencapai *earning* sesuai ekspektasi pasar dengan berbagai cara termasuk melakukan aktivitas *earning management*. Motivasi untuk memenuhi ketentuan dari suatu kontrak didukung oleh teori dari Watts and Zimmerman (1990) yang memberikan 3 hipotesis mengenai motivasi berkaitan dengan kontrak yang terdiri dari *bonus plan hypothesis*, *debt covenant hypothesis* dan *political cost hypothesis*.

CARA MELAKUKAN AKTIVITAS EARNING MANAGEMENT

Pada dasarnya aktivitas *earning management* dapat dilakukan dengan motivasi menyampaikan *private information* kepada pihak di luar badan usaha untuk mengurangi tingkat asimetris informasi, motivasi kontraktual utang, motivasi bonus, motivasi pajak, penggantian *CEO* (*Chief Executive Officer*), penawaran saham pada waktu *IPOs* dan *SEOs* dan publikasi laporan keuangan kepada masyarakat, khususnya investor. *Earning management* yang dilakukan dapat berupa *income increasing* atau *income decreasing*, tergantung dari kebutuhan dan tujuan yang ingin dicapai. Untuk motivasi kontraktual utang, bonus, penggantian *CEO*, *IPOs* dan *SEOs* serta publikasi laporan ke masyarakat, umumnya *income increasing* yang dilakukan dan untuk motivasi penurunan beban pajak penghasilan akan dilakukan *income decreasing*. Sedangkan untuk menyampaikan *private information* kepada pihak di luar badan usaha sifatnya lebih netral, bisa *income decreasing* maupun *income increasing*.

Bagaimana *earning management* dilakukan dan metode apa yang dapat digunakan untuk melakukan praktek *earning management*? Mengenai metode yang dapat digunakan untuk melakukan *earning management*, Lo (2008) menyatakan penulis sebelumnya mengklasifikasikan dalam 2 kategori besar, yaitu: *accrual earning management* dan *real earning management*. *Accrual earning management* tidak mempunyai konsekwensi langsung terhadap arus kas, sedangkan *real earning management* mempengaruhi arus kas. Menurut Roychowdhury (2006) *real earning management* di samping mempengaruhi arus kas dalam beberapa kasus juga mempengaruhi akrual. *Real earning management* adalah tindakan dari manajer yang menyimpang dari praktek normal bisnis (Cohen and Zarowin, 2010). Karenanya *real earning management* akan lebih “costly” dibandingkan *accrual* atau *accounting earning management*.

Accrual earning management atau disebut pula *accounting earning management* dilakukan dengan memanfaatkan diskresi yang disediakan GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*) yang memungkinkan manajer untuk memilih estimasi dan metode akuntansi yang sesuai kebutuhannya melakukan *earning management*. Misalkan manajemen dapat memilih metode penilaian harga pokok persediaan apakah *LIFO*, *FIFO* atau *Average* atau memilih metode penyusutan apakah garis lurus, *double declining balance*, jumlah angka tahun atau metode penyusutan lainnya yang kesemuanya mempunyai konsekwensi terhadap besar kecilnya *earning* yang dihasilkan.

Sedangkan *real earning management* dilakukan dengan mengubah waktu dan atau struktur dari transaksi nyata yang umumnya menyimpang dari transaksi normal agar dapat mencapai *earning* yang diinginkan. Misalkan manajemen dapat melakukan *earning management* dengan membeli aktiva tetap untuk menambah biaya penyusutan dan mengurangi *earning*, atau melalui pemilihan pembelian aktiva tetap dengan *leasing* dari pada transaksi tunai atau melalui bank dan sebaliknya untuk menambah *earning*, manajemen dapat melakukan penjualan aktiva tetap (Bartov, 1993).

Ada beberapa aktivitas yang digunakan untuk melakukan *real earning management*. Gunny (2005) meneliti tentang *real earning management* yang

dilakukan melalui aktivitas: (i) *decreasing discretionary research and development expense*; (ii) *decreasing discretionary selling, general and administrative expense*; (iii) mengatur waktu penjualan aktiva tetap untuk melaporkan adanya keuntungan; (iv) meningkatkan penjualan dengan melakukan pemotongan harga jual dan pemberian syarat kredit yang lunak serta overproduksi untuk menurunkan harga pokok penjualan. Graham et al. (2005) menyebutkan beberapa aktivitas yang bertujuan melakukan *real earning management*, antara lain: menunda atau memotong anggaran untuk *travel* dan biaya pemeliharaan, menunda atau menghapuskan investasi modal (untuk menghindari beban penyusutan), *asset securitization* dan mengelola dana rencana pensiun.

Roychowdhury (2006) menunjukkan adanya manipulasi penjualan melalui pemberian abnormal diskon dan syarat kredit yang ringan serta manipulasi harga pokok penjualan melalui overproduksi. Manipulasi penjualan terkait dengan perilaku manajer untuk meningkatkan penjualan tahun berjalan dalam rangka untuk meningkatkan *earning* yang dilaporkan. Pemberian abnormal diskon dan syarat kredit yang ringan dilakukan pada akhir tahun untuk mempengaruhi pembeli yang akan membeli pada tahun depan agar tertarik mengalihkan pembeliannya ke tahun ini karena adanya diskon khusus dan keringanan syarat kredit. Manajer dapat memanipulasi harga pokok penjualan melalui overproduksi untuk mengalokasikan biaya overhead tetap pada jumlah unit yang lebih besar, sehingga akan terjadi pengurangan biaya produksi per-unit dan berarti mengurangi harga pokok penjualan. Di samping itu Roychowdhury (2006) juga menyebutkan adanya manipulasi pada biaya diskresioner.

Cohen et al. (2008) menyatakan Roychowdhury (2006) menemukan ada 3 aktivitas nyata yang dapat digunakan untuk melakukan *real earning management*. *Real earning management* atas 3 aktivitas nyata ini dilakukan dengan cara: (i) melakukan kebijakan pemberian diskon atau kelonggaran persyaratan jangka waktu kredit dalam rangka untuk meningkatkan jumlah penjualan. Apabila diasumsikan bahwa margin penjualan yang didapat positif, maka kenaikan penjualan akan menaikkan *earning*. Namun konsekwensi dari kebijakan ini akan berakibat pada penurunan arus kas dari operasi dibandingkan

dengan periode sebelumnya; (ii) menaikkan jumlah barang yang diproduksi melebihi kebutuhan normal. Hal ini dilakukan agar biaya tetap per unit produk turun, sehingga harga pokok produksi dan harga pokok penjualan turun serta *earning* menjadi lebih tinggi. (iii) menurunkan biaya diskresioner, termasuk biaya iklan, biaya riset dan pengembangan, biaya penjualan, biaya administrasi dan umum yang bersifat diskresioner. Pengurangan biaya diskresioner akan meningkatkan *earning* periode tersebut. Cohen et al. (2008) juga menemukan adanya pergeseran pola *earning management* dari model *accrual* atau *accounting manipulation* ke model *real activities manipulation* pada periode sebelum dan sesudah diberlakukannya *Sarbanes-Oxley Act (SOX)*.

Pada dasarnya *earning management* dapat dilakukan dengan *accrual* atau *accounting earning management* dan *real earning management*. *Accrual* atau *accounting earning management* hanya mempunyai konsekwensi terhadap akrual dan tidak akan mempunyai konsekwensi pada arus kas. *Real earning management* akan mempengaruhi arus kas dan pada beberapa kasus juga mempengaruhi akrual. Karena itu penggunaan *real earning management* akan memerlukan pengorbanan lebih dari pada *accrual* atau *accounting earning management*. Aktivitas atau transaksi yang dilakukan untuk melakukan *real earning management* antara lain: meningkatkan penjualan akhir tahun dengan abnormal diskon dan syarat kredit yang ringan, menurunkan harga pokok penjualan dengan overproduksi, mengurangi biaya diskresioner, seperti biaya iklan, biaya pemeliharaan, biaya riset dan pengembangan serta biaya penjualan, administrasi dan umum, menunda atau menghapuskan investasi modal (untuk menghindari beban penyusutan), *asset securitization* dan mengelola dana rencana pensiun Pasca dikeluarkannya *Sarbanes-Oxley Act* yang merespon mega kasus Enron terjadi pergeseran pola *earning management* yang dilakukan, dari *accrual* atau *accounting earning management* ke *real earning management*.

MODEL MENDETEKSI AKTIVITAS *EARNING MANAGEMENT*

Earning management sulit untuk dideteksi dari laporan keuangan badan usaha karena cenderung tidak kelihatan. *Earning management* yang sukses

umumnya sulit untuk dideteksi (Spohr, 2005). Secara fundamental harapan dari pelaku *earning management* adalah tidak mudah untuk dideteksi. Manajer yang lebih canggih akan menyebabkan sedikit kemungkinan mereka terlibat pada *earning management* yang mudah untuk dideteksi. Mereka akan mengembangkan suatu rencana yang baik untuk menyembunyikan *earning management* agar terhindar dari deteksi. Di dalam pelaporan keuangan, mereka yang terlibat umumnya memiliki pengalaman, cerdas, berpendidikan tinggi dan dikendalikan secara eksplisit oleh kode tingkah laku profesional atau secara implisit kode etik. Mereka tidak mungkin terlibat pada *earning management* yang menyolok dan dapat ditebak secara sederhana (Lo, 2008).

Cara mendeteksi suatu *earning management* bisa dilakukan sebelum aktivitas itu dilakukan (*ex ante perspective*) atau setelah aktivitas dilakukan (*ex post perspective*). Umumnya *ex ante perspective* sangat sulit dilakukan, sehingga model yang banyak dikembangkan untuk mendeteksi *earning management* adalah *ex post perspective*. Untuk dapat mendeteksi *earning management* dengan baik, perlu mengetahui beberapa hal yang mempengaruhi praktek *earning management* seperti diuraikan di bawah ini.

Penelitian yang ada menunjukkan bahwa ukuran badan usaha mempengaruhi aktivitas *earning management*. Secara umum badan usaha besar mengembangkan suatu sistem internal kontrol yang baik, diaudit oleh kantor akuntan publik yang mempunyai sejarah yang panjang dan juga mempertimbangkan besarnya *reputation cost* apabila mereka terlibat di dalam *earning management* (Kim et al., 2003). Karenanya badan usaha dengan ukuran besar mempunyai kecenderungan lebih kecil untuk mengaplikasikan *earning management* dibandingkan badan usaha kecil. Investor badan usaha mempunyai kesempatan, sumber daya dan kemampuan untuk memonitor dan mempengaruhi keputusan manajemen di dalam perusahaan (Monks and Minow, 1995; Chung et al., 2002). Akibatnya investor badan usaha akan mempunyai peluang yang lebih besar untuk dapat mendeteksi *opportunistic earning management* dari pada investor bukan badan usaha. *Independent directors* dan komite audit dari unsur independen diduga akan menjalankan dan memonitor aktivitas badan usaha untuk

kepentingan pemegang saham. Dechow et al. (1996) dan Beasley (1996) menunjukkan bahwa proporsi yang lebih tinggi dari *independent directors* dan unsur komite audit yang berasal dari pihak independen akan memberikan keyakinan yang lebih pada laporan keuangan badan usaha. Auditor dengan kualitas yang tinggi lebih mungkin untuk dapat mendeteksi praktek-praktek akuntansi yang perlu dipertanyakan, kesalahan material dari laporan dan hal-hal yang tidak sesuai dengan regulasi. Auditor dengan kualitas tinggi mempunyai tenaga ahli, sumber daya dan insentif untuk membatasi pelaporan *discretionary accrual* untuk kepentingan *aggressive accounting* dan pelaporan *accruals* yang oportunistik (Krishnan, 2003).

Standar akuntansi merupakan salah satu komponen yang menentukan dalam berkembangnya praktek *earning management*. Ewert and Wagenhofer (2005) mengatakan bahwa *accounting standard setter* melihat *earning management* sebagai sesuatu yang tidak diinginkan dan berusaha mengurangi diskresi manajer untuk melakukan *earning management* melalui penyempurnaan dan pengetatan standar akuntansi. Di samping *accounting standard setter*, regulator termasuk regulator pasar modal juga memegang peranan yang penting di dalam memerangi praktek *earning management*, khususnya yang bersifat oportunistik, seperti yang ditunjukkan oleh pemerintah Amerika Serikat yang menerbitkan *Sarbanes-Oxley Act (SOX)* pasca kasus Enron.

Ada kecenderungan setelah dikeluarkannya *Sarbanes-Oxley Act (SOX)* manajer cenderung menggunakan *real earning management* dari pada *accrual* atau *accounting earning management*. Hal ini disebabkan pasca dikeluarkannya *Sarbanes Oxley Act (SOX)* aktivitas *accrual* atau *accounting earning management* dianggap lebih mudah terdeteksi dibandingkan *real earning management*. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Graham et al. (2005) yang menyatakan bahwa manajer lebih suka mengambil tindakan ekonomik yang dapat mempunyai konsekwensi jangka panjang negatif dari pada melakukan pilihan akuntansi dalam *Generally Accepted Accounting Principles (GAAP)* guna melakukan *earning management*. Cohen et al. (2008) menyatakan hal yang senada bahwa level *accrual* atau *accounting earning management* menurun dan level *real earning*

management meningkat secara signifikan setelah dikeluarkannya *Sarbanes-Oxley Act* (SOX) yang menunjukkan adanya pergeseran dari penggunaan *accrual* atau *accounting earning management* ke *real earning management* pasca *Sarbanes-Oxley Act* (SOX).

Untuk mendeteksi adanya indikasi aktivitas *accrual* atau *accounting earning management* umumnya berbagai penelitian menggunakan indikator *total accruals* dan *abnormal accruals/discretionary accruals*. Dechow et al. (1995) mengungkapkan beberapa model yang dapat digunakan untuk mendeteksi *accruals* atau *accounting earning management*, yaitu: model Healy, model DeAngelo, model Jones, model Jones modifikasi dan model Industri. Model-model tersebut menggunakan formulasi sebagai berikut untuk menghitung estimasi akrual non diskresioner:

1. Model Healy

$$NDA_t = \sum TA_t / T$$

NDA_t = akrual non diskresioner tahun t yang diestimasi

TA_t = total akrual tahun t yang diskalakan dengan total aset

T = jumlah tahun yang diestimasi

2. Model DeAngelo

$$NDA_t = TA_{t-1}$$

NDA_t = akrual non diskresioner tahun t yang diestimasi

TA_{t-1} = total akrual tahun t-1 yang diskalakan dengan total asset

3. Model Jones

$$NDA_{it} = \beta_0 + \beta_1 1/A_{it-1} + \beta_2 \Delta REV_{it}/A_{it-1} + \beta_3 PPE_{it}/A_{it-1} + \epsilon_{it}$$

di mana parameter β_0 , β_1 , β_2 dan β_3 akan dihasilkan dengan menggunakan model :

$$TA_{it}/A_{it-1} = \beta_0 + \beta_1 1/A_{it-1} + \beta_2 \Delta REV_{it}/A_{it-1} + \beta_3 PPE_{it}/A_{it-1} + \epsilon_{it}$$

NDA_{it} = akrual non diskresioner badan usaha i tahun t yang diestimasi

TA_{it} = total akrual badan usaha i tahun t

A_{it-1} = total aset badan usaha i tahun t-1

ΔREV_{it} = perubahan dari penjualan badan usaha i dari tahun t-1 ke tahun t

PPE_{it} = nilai bruto *property, plant and equipment*

4. Model Jones Modifikasi

$$NDA_{it} = \beta_0 + \beta_1 1/A_{it-1} + \beta_2 (\Delta REV_{it} - \Delta AR_{it})/A_{it-1} + \beta_3 PPE_{it}/A_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

di mana parameter β_0 , β_1 , β_2 dan β_3 akan dihasilkan dengan menggunakan model :

$$TA_{it}/A_{it-1} = \beta_0 + \beta_1 1/A_{it-1} + \beta_2 \Delta REV_{it}/A_{it-1} + \beta_3 PPE_{it}/A_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

NDA_{it} = akrual non diskresioner badan usaha i tahun t yang diestimasi

TA_{it} = total akrual badan usaha i tahun t

A_{it-1} = total aset badan usaha i tahun t-1

ΔREV_{it} = perubahan dari penjualan badan usaha i dari tahun t-1 ke tahun t

ΔAR_{it} = perubahan dari piutang usaha badan usaha i dari tahun t-1 ke tahun t

PPE_{it} = nilai bruto *property, plant and equipment*

5. Model Industri

$$NDA_t = \gamma_1 + \gamma_2 \text{median}(TA_t)$$

NDA_t = akrual non diskresioner tahun t yang diestimasi

γ_1 dan γ_2 = parameter yang diestimasi dari observasi pada periode estimasi

Dari semua model yang dibahas tersebut, Dechow et al. (1995) menyimpulkan bahwa model Jones modifikasi yang terbaik dalam mendeteksi indikasi adanya *earning management*. Model Jones modifikasi menggunakan akrual diskresioner sebagai proksi untuk menilai adanya *earning management*. Namun hasil dari Aminul Islam et al. (2011) menunjukkan bahwa Model Jones modifikasi tidak efektif ketika digunakan dalam konteks Bangladesh (*Dhaka*

Stock Exchange). Hasil yang sama juga ditunjukkan ketika model ini digunakan dalam konteks Korea (*Korea Stock Exchnage*).

Di samping model yang berbasis *accrual*, Roychowdhury (2006) mengembangkan model *real activities manipulation* yang juga digunakan oleh Cohen et al. (2008). Jadi selain menggunakan akrual, manajemen dapat juga melakukan *earning management* melalui manipulasi aktivitas nyata. Manipulasi aktivitas nyata ini menyebabkan kinerja dari aktivitas yang dilaksanakan tidak sesuai dengan kinerja aktivitas normal. Umumnya *earning management* melalui manipulasi aktivitas nyata ini lebih sulit untuk dideteksi dibandingkan dengan *earning management* melalui rekayasa akrual.

Model yang dikembangkan oleh Roychowdhury (2006) dapat mendeteksi indikasi aktivitas *earning management* melalui manipulasi pada 3 aktivitas nyata. Manipulasi pada 3 aktivitas nyata ini dapat dideteksi melalui arus kas dari operasi (*CFO*), biaya produksi dan biaya diskresioner. Pada masing-masing arus kas dari operasi, biaya produksi dan biaya diskresioner dihitung level normalnya (Roychowdhury, 2006) dengan persamaan sebagai berikut:

$$CFO_{it}/A_{it-1} = a_0 + a_1 1/A_{it-1} + a_2 REV_{it}/A_{it-1} + a_3 \Delta REV_{it}/A_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

$$PROD_{it}/A_{it-1} = b_0 + b_1 1/A_{it-1} + b_2 REV_{it}/A_{it-1} + b_3 \Delta REV_{it}/A_{it-1} + b_4 \Delta REV_{it-1}/A_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

$$DEXP_{it}/A_{it-1} = c_0 + c_1 1/A_{it-1} + c_2 REV_{it}/A_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

di mana i adalah badan usaha i , t adalah tahun t , *CFO* adalah arus kas dari operasi, A adalah total aset, *REV* adalah penjualan, ΔREV adalah perubahan penjualan, *PROD* adalah biaya produksi dan *DEXP* adalah biaya diskresioner.

Pada dasarnya sulit untuk mendeteksi adanya suatu aktivitas *earning management*, karena kegiatan ini sudah dilakukan dengan melibatkan personil yang ahli, berpendidikan tinggi, sangat berpengalaman dari berbagai disiplin ilmu serta didukung dengan sumber daya dan infrastruktur yang canggih. Tetapi beberapa hal dapat dilakukan untuk mengurangi praktek *earning management*, yaitu standar akuntansi yang lebih ketat, khususnya pembatasan diskresi kepada manajer untuk menggunakan *judgement*, penggunaan tenaga auditor eksternal dari kantor akuntan publik yang mempunyai integritas tinggi dan sejarah yang

panjang, menerapkan praktek *good corporate governance*, seperti: sistem internal kontrol yang baik, proporsi yang besar unsur independen dalam dewan direksi dan komite audit. Model yang dapat digunakan untuk mendeteksi *accrual earning management* ada beberapa, di mana yang dianggap terbaik adalah model Jones modifikasi. Namun Aminul Islam et al. (2011) menyatakan bahwa Model Jones modifikasi tidak efektif untuk kasus di Korea dan Bangladesh. Sedangkan untuk mendeteksi adanya *real earning management* dapat digunakan antara lain model dari Roychodhury (2006). Ada kecenderungan pasca *Sarbanes-Oxley Act (SOX)* *accrual* atau *accounting earning management* menurun bergeser pada *real earning management*.

KESIMPULAN

Ada beberapa definisi dari *earning management*, namun yang paling banyak digunakan sebagai referensi adalah definisi dari Healy and Wahlen (1999) yang pada dasarnya menggambarkan *earning management* sebagai aktivitas yang bersifat oportunistik. Penelitian-penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa *earning management* dapat dibedakan menjadi *beneficial* atau *efficient earning management* dan *opportunistic earning management*. Penelitian *earning management* banyak dikembangkan dengan menggunakan teori dari *mechanistic hypothesis* dan *positive accounting theory*. Aktivitas *earning management* dapat tetap berlangsung karena pasar modal efisien yang meniadakan asimetri informasi seperti yang digambarkan oleh *efficient market hypothesis* tidak pernah dapat terwujud.

Praktek *earning management* sudah ada sejak praktek akuntansi itu ada. Praktek *earning management* akan dilakukan bila ada kesempatan dan ada motif. Apa yang diungkapkan oleh Rath and Sun (2008) bahwa penelitian *earning management* mulai tahun 1960-an perlu dipertanyakan lagi, karena Hepworth (1953) telah melakukan penelitian sejak tahun 1953. Demikian pula pernyataan Rath and Sun (2008) mengenai penelitian *earning management* setelah tahun 1990 yang hanya fokus pada pasar modal perlu didiskusikan lebih lanjut, karena kenyataan yang ada menunjukkan fokus penelitian *earning management* untuk

tujuan pasar modal dan bukan pasar modal tetap berjalan seiring dengan intensitas yang sama serta tidak ada suatu prioritas tertentu.

Meskipun ada motivasi yang positif dalam aktivitas *earning management*, yaitu usaha manajer untuk menyampaikan *private information* kepada pemegang saham dan kreditur dalam rangka mengurangi *information gap* yang terjadi pada asimetri informasi (*beneficial* atau *efficient earning management*), namun secara keseluruhan motivasi dari *earning management* dipandang cenderung negatif dan dipicu oleh kepentingan manajer untuk memaksimalkan kepentingan dirinya atau kepentingan badan usaha dalam rangka mempertahankan harga pasar saham pada nilai tertentu atau ketentuan tertentu dari suatu kontrak yang cenderung merugikan kepentingan pemakai eksternal laporan keuangan (*opportunistic earning management*). Berbagai mega skandal manipulasi akuntansi seperti kasus Enron, WorldCom dan lain-lain telah mempengaruhi cara berpikir publik, sehingga mulai terbentuk opini bahwa semua aktivitas *earning management* adalah aktivitas negatif yang bermaksud untuk menipu (*fraudulent*) dan harus diperangi.

Earning management dapat dilakukan dengan *accrual* atau *accounting earning management* dan *real earning management*. *Accrual* atau *accounting earning management* hanya mempunyai konsekuensi terhadap akrual dan tidak akan mempengaruhi arus kas. Sedangkan *real earning management* akan mempengaruhi arus kas dan pada beberapa kasus juga mempengaruhi akrual. Karena itu penggunaan *real earning management* akan memerlukan pengorbanan lebih dari pada *accrual* atau *accounting earning management*. Ada indikasi terjadi pergeseran praktek *earning management* pasca dikeluarkannya *Sarbanes-Oxley Act (SOX)* yang semula banyak melakukan praktek *accrual* atau *accounting earning management* menjadi lebih banyak ke *real earning management*.

Secara umum sulit untuk mendeteksi adanya suatu aktivitas *earning management*, karena kegiatan ini melibatkan personil yang ahli dan berpengalaman dari berbagai disiplin ilmu serta didukung oleh sumber daya dan infrastruktur yang canggih. Ada beberapa hal yang dapat dilakukan untuk mengurangi praktek *earning management*, yaitu standard akuntansi yang lebih ketat, khususnya untuk membatasi diskresi manajer untuk menggunakan

judgement, penggunaan tenaga auditor eksternal dari kantor akuntan publik yang mempunyai integritas tinggi dan sejarah yang panjang serta menerapkan praktek *good corporate governance*. Untuk mendeteksi *accrual* atau *accounting earning management* dapat digunakan beberapa model di mana yang terbaik menurut Dechow et al. (1995) adalah model Jones modifikasi. Tetapi Aminul Islam et al. (2011) menyatakan bahwa model Jones modifikasi tidak efektif ketika diterapkan di Korea dan Bangladesh. Sedangkan untuk mendeteksi adanya *real earning management* dapat menggunakan antara lain model dari Roychowdhury (2006).

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Aflatoon, Abbas and Zahra Nikbakht, 2010, *Income Smoothing, Real Earnings Management and Long-Run Stock Returns*, Business Intelligence Journal, Vol. 3, No. 1, pages 55-73.
- Alim, Setiadi, 2009, *Deteksi atas Earning Management Dalam Merespon Perubahan Undang-Undang Pajak Penghasilan Tahun 2008 pada Badan Usaha di Bursa Efek Indonesia*, Tesis, Program Studi Magister Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Surabaya.
- Al-khabash, Ahmed A. And Ali A. Al-Thuneibat, 2008, *Earnings Management Practices from The Perspective of External and Internal Auditors: Evidence from Jordan*, Managerial Auditing Journal, Vol. 24, Issue 1, pages 58-80.
- Aminul Islam, Md., Ruhani Ali and Zamri Ahmad, 2011, *Is Modified Jones Model Effective in Detecting Earnings Management? Evidence From A Developing Countries*, International Journal of Economics and Finance, Vol. 3, No. 2, pages 116-125.
- Arya, Anil, Jonathan C. Glover and Shyam Sunder, 2003, *Are Unmanaged Earnings Always Better for Shareholders?*, Accounting Horizons, Vol. 17, pages 111-116.
- Ayres, Frances L., 1994, *Perception of Earnings Quality: What Managers Need to Know*, Management Accounting, Vol. 75, No. 9, pages 27-29.

- Ball, Ray, 1972, *Changes in Accounting Techniques and Stock Prices*, Empirical Studies in Accounting: Selected Studies.
- Bange, M. and W. DeBondt, 1998, *R&D Budgets and Corporate Earnings Targets*, Journal of Corporate Finance, Vol. 4, pages 153-184.
- Bartov, Eli, 1993, *The Timing of Asset Sales and Earning Manipulation*, The Accounting Review, Vol. 68, No. 4, pages 840-855.
- Beasley, M., 1996, *An Empirical Analysis of The Relation Between The Board of Director Composition and Financial Statement Fraud*, Accounting Review, Vol. 71, pages 443-465.
- Beatty, A., S. Chamberlain and J. Magliolo, 1995, *Managing Financial Reports of Commercial Banks: The Influence of Taxes, Regulatory Capital and Earnings*, Journal of Accounting Research, Vol. 33, No. 2, pages 231-261.
- Belkaoui, Ahmed Riahi, 2006, *Accounting Theory*, 5th Edition, Buku 1, Edisi Terjemahan, Salemba Empat, Jakarta.
- _____, 2007, *Accounting Theory*, 5th Edition, Buku 2, Edisi Terjemahan, Salemba Empat, Jakarta.
- Beneish, Messod D., 2001, *Earnings Management: A Perspective*, Managerial Finance, Vol. 27, Issue 12, pages 3-17.
- Bergstresser, Daniel and Thomas Philippon, 2006, *CEO Incentives and Earnings Management*, Journal of Financial Economics, Vol. 80, pages 511-529.
- Boynton, Charles, Paul Dobbins, Jeffery Gramlich and George Plesko, 1992, *Earning Management and Corporate AMT*, National Tax Association, Tax Institute of America, page 44-49.
- Burgstahler, David and Ilia Dichev, 1997, *Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 24, page 99-126.
- Cahan, S.F., 1992, *The Effect of Antitrust Investigations on Discretionary Accruals: A Refined Test of The Political-Cost Hypothesis*, The Accounting Review, Vol. 67, pages 77-95.

- Chung, R., Firth M. and Kim J.B., 2002, *Institutional Monitoring and Opportunistic Earnings Management*, Journal of Corporate Finance, Vol. 8, pages 29-48.
- Cohen, Daniel A., Aiysha Dey and Thomas Z. Lys, 2008, *Real and Accrual-Based Earnings Management in the Pre- and Post-Sarbanes-Oxley Periods*, The Accounting Review, Vol. 83, No. 3, pages 757-787.
- Cohen, Daniel A. and Paul Zarowin, 2010, *Accrual-Based and Real Earnings Management Activities Around Seasoned Equity Offerings*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 50, pages 2-19.
- Dai, Deming and Liang Yin, 2005, *The Behaviour Choice of The Listed Company Suffering Tax Increase*, Contemporary Finance & Economics, Vol. 2, pages 114-118.
- Das, S. and H. Zang, 2003, *Rounding-up in Reported EPS, Behaviour Thresholds and Earning Management*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 35, pages 31-50.
- DeAngelo, L., 1986, *Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stakeholders*, The Accounting Review, Vol. 61, pages 400-420.
- DeAngelo, H., L. DeAngelo and D.J. Skinner, 1994, *Accounting Choice in Troubled Companies*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 17, pages 113-144.
- Dechow, Patricia M., Richard G. Sloan and Amy P. Sweeney, 1995, *Detecting Earnings Management*, The Accounting Review, Vol. 70, No. 2, pages 193-225.
- Dechow, Patricia M., Richard G. Sloan and Amy P. Sweeney, 1996, *Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by SEC*, Contemporary Accounting Research, Vol. 13, page 1-36.
- DeFond, Mark L. and Chul W. Park, 1997, *Smoothing Income in Anticipation of Future Earnings*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 23, pages 115-139.

- DeFond, Mark L. and J. Jiambavlo, 1994, *Debt Covenant Effects and The Manipulation of Accruals*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 17, pages 145-176.
- DeGeorge, F., J. Patel and R. Zeckhauser, 1999, *Earnings Management to Exceed Thresholds*, Journal of Business, Vol. 72, pages 1-33.
- Demski, Joel S., 1998, *Performance Measure Manipulation*, Contemporary Accounting Research, Vol. 15, No. 3, pages 261-285.
- Dhaliwal, D. and S. Wang, 1992, *The Effect of Book Income Adjustment in 1986 Alternative Minimum Tax on Corporate Financial Reporting*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 15, page 7-26.
- DuCharme, L., P. Malatesta and P. Sefcik, 2004, *Earnings Management, Stock Issues and Shareholders Lawsuits*, Journal of Financial Economics, Vol. 71, pages 27-49.
- Erikson, M. and S. Wang, 1999, *Earnings Management by Acquiring Firms in Stock for Stock Mergers*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 27, pages 149-176.
- Ettredge, Michael, Lili Sun, Picheng Lee and Asokan Anandarajan, 2008, *Is Earnings Fraud Associated With High Deferred Tax And/Or Book Minus Tax Levels*, Auditing: A Journal of Practice & Theory, Vol. 27, No. 1, pages 1-33.
- Ewert, Ralf and Alfred Wagenhofer, 2005, *Economic Effects of Tightening Accounting Standards to Restrict Earning Management*, The Accounting Review, Vol. 80, No. 4, pages 1101-1124.
- Fama, Eugene F., 1970, *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*, The Journal of Finance, Vol. 25, No. 2, pages 383-417.
- Frankel, Micah and Robert Trezevant, 1994, *The Year-End LIFO Inventory Purchasing Decision : An Empirical Test*, The Accounting Review, Vol. 69, No. 2, page 382-398.
- Friedlan, J.M., 1994, *Accounting Choices of Issuers of Initial Public Offerings*, Contemporary Accounting Research, Vol. 11, pages 1-31.

- Gaver, Jennifer J., Kenneth M. Gaver and Jeffrey R. Austin, 1995, *Additional Evidence on Bonus Plans and Income Management*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 19, page 3-28.
- Gill-de-Albornoz, B. and M. Illueca, 2005, *Earnings Management Under Price Regulation: Empirical Evidence From The Spanish Electricity Industry*, Energy Economics, Vol. 27, pages 279-304.
- Graham, John R., Campbell R. Harvey and Shiva Rajgopal, 2005, *The Economic Implications of Corporate Financial Reporting*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 40, pages 3-73.
- Gramlich, Jeffrey D., 1988, *An Empirical Analysis of The Effect of The Alternative Minimum Tax Book Income Adjustment on The Extent of Discretionary Accounting Accruals*, Disertation, University of Missouri-Columbia.
- Guay, W., S. Kothari and Ross L. Watts, 1996, *A Market-Based Valuation of Discretionary-Accruals Models*, Journal of Accounting Research, Vol. 34, pages 83-105.
- Guenther, David A., 1994, *Earning Management in Response to Corporate Tax Rates Changes : Evidence from The 1996 Tax Reform Act*, The Accounting Review Vo. 69, No.1, pg. 230-243.
- Guidry, Flora, Andrew J. Leone and Steve Rock, 1999, *Earnings Based Bonus Plans and Earnings Management by Business Unit Managers*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 26, page 113-142.
- Gunny, Katherine, 2005, *What Are the Consequences of Real Earnings Management*, Haas School of Business, University of California Berkeley CA 94720.
- Haghighat, H. and E. Raigan, 2009, *Investigating The Effect of Income Smoothing on Information Content of Current Earnings About Predicting Future Earnings*, The Iranian Accounting and Auditing Review, Vol. 15, No. 54, pages 33-46.
- Hasnan, Suhaily, Rashidah Abdul Rahman and Sakthi Mahenthiran, 2008, *Management Predisposition, Motive, Opportunity and Earnings*

- Management for Fraudulent Financial Reporting in Malaysia*, Faculty of Accountancy, MARA University of Technology.
- Healy, Paul M. and James M. Wahlen, 1999, *A Review of The earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting*, Accounting Horizons, Vol. 13, No. 4, pages 365-383.
- Healy, Paul M. and K.G. Palepu, 1990, *Effectiveness of Accounting-Based Dividend Covenants*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 12, pages 97-123.
- Hofmann, Christian, 2008, *Earnings Management and Measurement Error*, Business Research, Volume 1, Issue 2, pages 149-163.
- Holthausen, Robert W., 1990, *Accounting Method Choice: Opportunistic Behaviour, Efficient Contracting and Information Perspectives*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 12, pages 207-218.
- Holthausen, Robert W., David F. Larcher and Richard G. Sloan, 1995, *Annual Bonus Schemes and The Manipulation of Earnings*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 19, pages 29-74.
- Jirapon, Pornsit, Gary A. Miller, Soon Suk Yoon and Young S. Kim, 2008, *Is Earning Management Opportunistic or Beneficial? An Agency Theory Perspective*, International Review of Financial Analysis, Vol. 17, pages 622-634.
- Jones, Jennifer, 1991, *Earnings Management During Import Relief Investigations*, Journal of Accounting Research, Vol. 29 (Autumn), page 193-228.
- Kasznik, R., 1999, *On The Association Between Voluntary Disclosure and Earnings Management*, Journal of Accounting Research, Vol. 37, pages 57-81.
- Kavousy, Esmaeil, Hamid Reza Vakili Fard, Saeed Jabbarzade Kangarluei and Anvar Bayazidi, 2010, *The Relationship Between Ethics Criteria and Earnings Management in Accepted Companies in Tehran Stock Exchange*, European Journal of Social Sciences, Vol. 14, Number 3, pages 455-463.

- Key, K.G., 1997, *Political Cost Incentives for Earnings Management in The Cable Television Industry*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 23, pages 309-337.
- Kim, Y., C. Liu and S.G. Rhee, 2003, *The Effect of Firm Size on Earnings Management*, College of Business Administration University of Hawai'i.
- Krishnan, G., 2003, *Audit Quality and The Pricing of Discretionary Accruals*, Auditing, Vol. 22, pages 109-126.
- Lin, Feng-Li, 2011, *Is Earnings Management Opportunistic or Beneficial in Taiwan? Application of Panel Smooth Transition Regression Model*, International Journal of Economics and Finance, Vol. 3, No. 1, pages 133-142.
- Lo, Kin, 2008, *Earnings Management and Earnings Quality*, Journal of Accounting and Economics, Volume 45, Issues 2-3, pages 350-357.
- Louis, H., 2004, *Earnings Management and The Market Performance of Acquiring Firms*, Journal of Financial Economics, Vol. 74, pages 121-148.
- Othman, Hakim Ben and Daniel Zeghal, 2006, *A Study of Earnings-Management Motives in The Anglo-American and Euro-Continental Accounting Models: The Canadian and French Cases*, The International Journal of Accounting, Vol. 41, pages 406-435.
- Manzon, G., 1992, *Earnings Management of Firms Subject to The Alternative Minimum Tax*, Journal of The America Taxation Association, Vol. 14 (Fall), page 86-111.
- Maydew, E.L., 1997, *Tax Induced Earnings Management by Firms With Net Operating Losses*, Journal of Accounting Research, Vol. 35 (Spring), page 83-96.
- McNichols, Maureen F. and G.P. Wilson, 1988, *Evidence of Earnings Management From The Provision for bad Debts*, Journal of Accounting Research, Vol. 26 (Supplement), pages 1-31.
- Mo, Bai and Fu Yue, 2008, *Anticipated Reductions in Tax Rates and Earning Management of Listed Companies: Evidence From China*, Joint

- Symposium of Peking University, Tsinghua University and CKGBS, pages 279-285.
- Monks, R. and N. Minow, 1995, *Corporate Governance Blackwell*, Cambridge, MA.
- Northcut, W. Dana and Cynthia C. Vines, 1998, *Earning Management In Response to Political Scrutiny of Effective Tax Rates*, The Journal of the American Taxation Association, Vol. 20, No. 2, page 22-36.
- Park, Yun W. and Hyun-Han Shin, 2004, *Board Composition and Earnings Management in Canada*, Journal of Corporate Finance, Vol. 10, Issue 3, pages 431-457.
- Peasnell, Ken, Peter Pope and Steve Young, 2004, *Board Monitoring & Earnings Management: Do Outside Directors Influence Abnormal Accruals?*, The Department of Accounting and Finance, Lancaster University Management School.
- Perols, Johan L. And Barbara A. Lougee, 2011, *The Relation Between Earnings Management and Financial Fraud*, *Advanced Accounting*, Incorporating Advances in International Accounting, Vol. 27, Issue 1, pages 39-53.
- Perry, S. and T. Williams, 1994, *Earnings Management Preceding Management Buyout Offers*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 18, pages 157-179.
- Petroni, K.R., 1992, *Optimistic Reporting in The Property Casualty Insurance Industry*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 15, pages 485-508.
- Pourheydari, O. and Abbas Aflatooni, 2006, *The Investigation of Incentives of Income Smoothing in The Tehran Stock Exchange*, The Iranian Accounting and Auditing Review, Vol. 13, No. 44, pages 55-70.
- Rahman, Rashidah Abdul, Fairuzana Haneem Mohamed Ali, 2006, *Board, Audit Committee, Culture and Earnings Management: Malaysian Evidence*, Managerial Auditing Journal, Vol. 21, Issue 7, pages 783-804.
- Rangan, S., 1998, *Earnings Management and The Performance of Seasoned Equity Offerings*, Journal of Financial Economics.

- Rath, Subhrendu and Lan Sun, 2008, *The Development of Earnings Management Research*, International Review of Business Research Papers, Vol. 4, No. 2, pages 265-277.
- Rezaei, Farzin and Maryam Roshani, 2012, *Efficient or Opportunistic Earnings Management With Regards To The Role of Firm Size and Corporate Governance Practices*, Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business, Vol. 3, No. 9, pages 1312-1322.
- Roychowdhury, Sugata, 2006, *Earning Management Through Real Activities Manipulation*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 42, pages 335-370.
- Schipper, Katherine, 1989, *Commentary on Earnings Management*, Accounting Horizons, Vol. 3, Issue 4, pages 91-102.
- Scholes, Myron S., G. Peter Wilson and Mark A. Wolfson, 1990, *Tax Planning, Regulatory Capital Planning and Financial Reporting Strategy for Commercial Banks*, Review of Financial Studies, Vol. 3, pages 625-650.
- Scholes, Myron S., G. Peter Wilson and Mark A. Wolfson, 1992, *Firms' Responses to Anticipated Reduction in Tax Rates: The Tax Reform Act of 1986*, Working Paper No. 4171, National Bureau of Economic Research, 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138.
- Scott, William R., 2006, *Financial Accounting Theory*, Fourth Edition, Pearson Education Canada Inc., Toronto, Ontario.
- Shivakumar, L., 2000, *Do Firms Mislead Investors Before Seasoned Equity Offerings?*, Journal of Accounting and Aconomics, Vol. 29, pages 339-370.
- Spohr, Jonas, 2005, *Essay on Earnings Management*, Library Swedish School of Economics and Business Administration, P.O. Box 479, 00101 Helsinki, Finlandia.
- Stice, James D., Earl K. Stice and K. Fred Skousen, 2007, *Intermediate Accounting*, 16th Edition, Thomson South-Western, Mason, USA.
- Subramanyam, K., 1996, *The Pricing of Discretionary Accruals*, Journal of Accounting and Economics, Vol. 22, pages 249-281.

- Sun, Lan and Subhrendu Rath, 2009, *An Empirical Analysis of Earnings Management in Australia*, World Academy of Science, Engineering and Technology, Vol. 55, pages 1115-1131.
- Sweeney, A.P., 1994, *Debt-Covenant Violations and Manager's Accounting Responses*, Journal of Accounting and Economics, pages 281-308.
- Teoh, Siew Hong, Ivo Welch and T.J. Wong, 1998a, *Earnings Management and The Long-Run Market Performance of Initial Public Offerings*, Journal of Finance, Vol. 53, pages 1935-1974.
- Teoh, Siew Hong, Ivo Welch and T.J. Wong, 1998b, *Earnings Management and The Underperformance of Seasoned Equity Offerings*, Journal of Financial Economics, Vol. 50, pages 63-99.
- Teoh, Siew Hong, T.J. Wong and G. Rao, 1998c, *Are Accruals During Initial Public Offerings Opportunistic?*, Review of Accounting Studies, Vol. 3, pages 175-208.
- Watts, Ross L. and Jerold L. Zimmerman, 1986, *Positive Accounting Theory*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Watts, Ross L. and Jerold L. Zimmerman, 1990, *Positive Accounting Theory : A Ten Year Perspective*, The Accounting Review, Vol. 65, No. 1, pages 131-156.
- Wells, Joseph T., 2009, *Fraud: The Occupational Hazards*, Accountancy Age, <http://www.accountancyage.com/aa/feature/1748964/fraud-occupational-hazards>.
- Woody, W., 1997, *Management Buyouts and Earnings Management*, Journal of Accounting, Auditing and Finance, Vol. 12, pages 373-389.
- Wu, Liansheng and Heng Yue, 2006, *Tax Rate Adjustment and Capital Structure Alteration*, Management World, Vol. 11, pages 111-127.