

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Laporan keuangan merupakan salah satu acuan bagi para pemangku kepentingan dalam menilai sejauh mana keberhasilan yang diraih suatu perusahaan. Salah satu komponen penting dalam laporan keuangan adalah informasi terkait profitabilitas perusahaan (Arifin *et al.*, 2024). Investor biasanya tertarik pada perusahaan dengan laba tinggi karena hal tersebut berimplikasi pada peningkatan keuntungan yang mereka peroleh. Kesadaran akan pentingnya informasi laba membuat manajemen sering kali melakukan pembenaran atas tindakan yang tidak tepat (*disfunctional behavior*) seperti mengubah jumlah laba aktual yang merupakan salah satu contoh perilaku tidak tepat yang dikenal dengan istilah *income smoothing* (Mulyati dan Mulyana, 2021).

Menurut Schipper (1989) dalam Subramanyam (2013:108), manajemen laba merupakan tindakan disengaja dari pihak manajemen dalam memengaruhi proses pelaporan laba, umumnya untuk mencapai tujuan tertentu. Praktik ini sering melibatkan rekayasa laporan keuangan, khususnya pada angka laba bersih. Manajemen laba dapat bersifat kosmetik, yaitu manipulasi akun-akun akrual tanpa memengaruhi arus kas, atau bersifat riil, yaitu tindakan yang memiliki konsekuensi terhadap arus kas dengan tujuan mengatur laba (Subramanyam, 2013:108). Lebih lanjut Subramanyam (2013:108) menyebutkan terdapat 3 strategi yang umum dilakukan dalam manajemen laba yaitu: (1) manajer meningkatkan laba periode berjalan, (2) manajer melakukan *big bath* dengan secara signifikan menurunkan

laba periode berjalan, dan (3) manajer mengurangi fluktuasi laba melalui praktik *income smoothing*.

Income smoothing merupakan praktik manajemen dalam meredam fluktuasi laba pada periode tertentu sehingga tingkat laba terlihat lebih stabil. Tindakan ini dilakukan dalam batas yang diperkenankan oleh prinsip akuntansi serta praktik manajemen yang sehat (Safira *et al.*, 2022), sehingga praktik ini dapat terjadi secara legal maupun secara ilegal melalui tindakan manipulatif yang tidak diperkenankan. *Income smoothing* secara umum merupakan tindakan perusahaan dalam menjaga stabilitas labanya agar dinilai memiliki kinerja yang baik karena laba yang konsisten tidak hanya memudahkan investor dalam memprediksi pendapatan masa depan, tetapi juga meningkatkan kepercayaan mereka dalam berinvestasi serta mencerminkan kualitas manajemen dan prospek perusahaan ke depan (Kustono *et al.*, 2021).

Praktik *income smoothing* dapat ditemukan di berbagai sektor industri, termasuk sektor energi, yang menjadi fokus penelitian ini. Sebagai penyedia sumber daya utama, sektor energi menjadi salah satu sektor vital yang mendukung aktivitas industri serta rumah tangga dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (2024) dalam “Neraca Energi Indonesia 2019–2023”, sektor industri, konstruksi, dan pertambangan, mencatatkan konsumsi energi akhir sebesar 56,22% dari total konsumsi nasional pada tahun 2023, meningkat signifikan dibanding tahun-tahun sebelumnya. Besarnya konsumsi energi ini mencerminkan skala dan kompleksitas operasional perusahaan-perusahaan di sektor tersebut dengan struktur biaya yang relatif tinggi sehingga berpotensi mendorong manajemen untuk menjaga stabilitas laba.

Kondisi ini selaras dengan temuan berbagai penelitian yang menunjukkan bahwa praktik *income smoothing* memiliki tingkat prevalensi yang tinggi, termasuk

di Indonesia. Fenomena ini terlihat dari banyaknya penelitian terhadap perusahaan-perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang secara konsisten menggunakan pemerataan laba sebagai pendekatan manajemen dalam mencapai tujuan tertentu. Penelitian Oktaviana *et al.* (2023) menemukan pengaruh positif dari *company size*, *managerial ownership*, *financial leverage*, dan nilai perusahaan terhadap praktik *income smoothing* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2018-2022. Selain itu, Ikhwan *et al.* (2016) dan Angelina dan Munandar (2023) juga menegaskan adanya praktik *income smoothing* yang konsisten dilakukan oleh industri yang terdaftar di BEI, membuktikan bahwa hal ini merupakan sebuah strategi, bukan sekadar insidental.

Beberapa perspektif teoretis dapat digunakan untuk menjelaskan mengapa bisnis melakukan *income smoothing*. Dari sudut pandang *agency theory* menjelaskan bahwa terdapat perbedaan tujuan antara pemegang saham sebagai *principal* dan manajemen sebagai *agent*, yang memungkinkan manajemen dapat bertindak dengan cara yang menyimpang dari harapan pemegang saham dan lebih berorientasi pada keuntungan pribadi melalui upaya peningkatan laba perusahaan (Rachmawati dan Suzan, 2024). Sementara itu, *positive accounting theory* menjelaskan bagaimana manajer memilih metode akuntansi dan menetapkan motivasi untuk manajemen laba (Beattie *et al.*, 1994).

Ukuran perusahaan (*firm size*) dipandang sebagai salah satu variabel penting yang berpengaruh terhadap kemampuan manajemen dalam melakukan *income smoothing*. Menurut Nabilah dan Nursita (2024), perusahaan dengan skala besar, ketika menghadapi fluktuasi laba lebih mungkin menerapkan praktik pemerataan laba untuk mengurangi beban pajak yang lebih besar dibandingkan perusahaan kecil. Sebaliknya, jika mengalami penurunan laba maka akan memengaruhi reputasi perusahaan sehingga mendorong manajemen untuk

menjaga stabilitas laba yang dilaporkan. Namun demikian, penelitian yang dilakukan oleh Ekawanti (2024), Mulyati dan Mulyana (2021), Amrullah dan Mayangsari (2024) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *income smoothing* sebab perusahaan dengan kategori ukuran kecil akan termotivasi melakukan perataan laba agar terlihat baik oleh para pemangku kepentingan.

Faktor lainnya yang menjadi fokus penelitian yaitu pertumbuhan perusahaan (*company growth*). Setiap bisnis berharap agar dapat berkembang dan bertumbuh dimana aset perusahaan terus bertambah merupakan dampak dari hasil operasi yang positif dan memperoleh keuntungan (Onoyi *et al.*, 2023). Pertumbuhan bisnis menunjukkan peningkatan total aset perusahaan. Pertumbuhan yang cepat memberi investor sinyal yang baik, membuat mereka tertarik untuk berinvestasi dengan harapan mendapatkan keuntungan. Namun, perusahaan besar kadang-kadang melakukan hal-hal tertentu untuk membuat kinerjanya terlihat lebih buruk, seperti melaporkan laba yang lebih rendah dari sebenarnya, terutama saat ekonomi berjalan baik (Daeli dan Hasnawati, 2023). Pendapat ini sejalan dengan penelitian Arifin dan Maradina (2020), yang menemukan pengaruh positif dari *company growth* terhadap *income smoothing*. Namun, pendapat ini kontradiktif dengan hasil penelitian Arifin *et al.* (2024), yang menemukan pengaruh negatif dari *company growth* terhadap *income smoothing*. Pertumbuhan bisnis yang positif akan menurunkan keinginan manajemen bisnis untuk melakukan *income smoothing*.

Selanjutnya, Mediaty *et al.* (2025:95) mengungkapkan bahwa nilai perusahaan adalah tolak ukur krusial yang menggambarkan pandangan investor mengenai kinerja serta prospek perusahaan, yang umumnya tercermin pada pergerakan harga saham di pasar modal. Nilai perusahaan (*firm value*) juga diduga

menjadi salah satu faktor yang turut memengaruhi kebijakan manajemen dalam menerapkan praktik *income smoothing*. Nilai perusahaan yang tinggi diinginkan oleh pemilik usaha karena menunjukkan kesejahteraan pemegang saham. Hal ini memungkinkan manajemen melakukan perataan laba untuk mempertahankan nilai ini guna menjamin laba yang stabil sepanjang waktu (Suhaeni *et al.*, 2019). Pendapat ini sesuai dengan penelitian Rahmawati dan Nurhayati (2023) bahwa terdapat pengaruh positif dari *firm value* terhadap *income smoothing*. Namun demikian, penelitian yang dilakukan oleh Nabilah dan Nursita (2024) menemukan bahwa *firm value* tidak memiliki pengaruh terhadap *income smoothing*. Hal ini karena nilai perusahaan tidak menjadi alasan manajemen melakukan perataan laba karena fokus utamanya adalah menarik dan melibatkan pemangku kepentingan melalui kepemilikan saham.

Dalam konteks *corporate governance*, struktur kepemilikan suatu perusahaan memiliki dampak yang signifikan terhadap praktik pelaporan keuangan (Roslita, 2021). Kepemilikan manajerial merujuk pada bagian saham perusahaan yang dimiliki pihak manajemen, yang berpotensi menyeimbangkan kepentingan antara manajer dan *shareholder*. Namun, berdasar pada *agency theory* bahwa ketika manajer hanya memiliki sebagian kecil saham di perusahaan, perilaku mereka akan dipengaruhi oleh kepentingan pribadi yang pada akhirnya bertentangan dengan kepentingan pemegang saham yang mempermudah terjadinya aktivitas manajemen laba (Alzoubi, 2016). Penelitian yang dilakukan oleh Suhaeni *et al.* (2019), menemukan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh dalam memoderasi hubungan antara ukuran perusahaan dan perataan laba pada perusahaan sektor perbankan, yang menjadikannya penting untuk dianalisis lebih lanjut dalam konteks pengaruh *firm size*, *company growth*, dan *firm value* pada perusahaan sektor energi.

Berbagai penelitian mengenai *income smoothing* di Indonesia yang sebelumnya dijelaskan menunjukkan hasil yang belum konsisten, khususnya dalam mengidentifikasi determinan utama yang memengaruhi praktik tersebut. Inkonsistensi ini mengindikasikan kemungkinan adanya variabel moderasi yang berperan dalam memperkuat atau memperlemah pengaruh karakteristik perusahaan terhadap praktik *income smoothing*, namun belum banyak diperhatikan dalam model-model penelitian terdahulu. Penelitian yang mengkaji secara mendalam bagaimana struktur kepemilikan khususnya kepemilikan manajerial dapat memengaruhi hubungan antara karakteristik perusahaan dan praktik *income smoothing* masih sangat terbatas. Kondisi ini menciptakan celah penelitian yang signifikan dalam literatur akuntansi keuangan. Penelitian ini hadir untuk mengisi kekosongan tersebut dengan menawarkan perspektif yang lebih komprehensif tentang dinamika *income smoothing*. Studi ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih akurat dan relevan mengenai strategi manajemen laba di era modern dengan memasukkan struktur kepemilikan sebagai variabel moderasi dan memanfaatkan data perusahaan terbaru.

1.2 Rumusan Masalah

Mengacu pada latar belakang yang telah diuraikan, maka dirumuskan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh *firm size* terhadap *income smoothing* pada perusahaan energi yang terdaftar di BEI tahun 2022-2024?
2. Apakah terdapat pengaruh *company growth* terhadap *income smoothing* pada perusahaan energi yang terdaftar di BEI tahun 2022-2024?
3. Apakah terdapat pengaruh *firm value* terhadap *income smoothing* pada perusahaan energi yang terdaftar di BEI tahun 2022-2024?

4. Apakah struktur kepemilikan dapat memoderasi pengaruh *firm size* terhadap *income smoothing* pada perusahaan energi yang terdaftar di BEI tahun 2022-2024?
5. Apakah struktur kepemilikan dapat memoderasi pengaruh *company growth* terhadap *income smoothing* pada perusahaan energi yang terdaftar di BEI tahun 2022-2024?
6. Apakah struktur kepemilikan dapat memoderasi pengaruh *firm value* terhadap *income smoothing* pada perusahaan energi yang terdaftar di BEI tahun 2022-2024?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis terkait:

1. Pengaruh *firm size* terhadap *income smoothing* pada perusahaan energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2022-2024.
2. Pengaruh *company growth* terhadap *income smoothing* pada perusahaan energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode-2022-2024.
3. Pengaruh *firm value* terhadap *income smoothing* pada perusahaan energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2022-2024.
4. Peran struktur kepemilikan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara *firm size* dan *income smoothing* pada perusahaan energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2022-2024.
5. Peran struktur kepemilikan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara *company growth* dan *income smoothing* pada perusahaan energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2022-2024.

6. Peran struktur kepemilikan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara *firm value* dan *income smoothing* pada perusahaan energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2022-2024.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoretis

Secara teoretis, studi ini ditujukan untuk mendukung pengembangan ilmu pengetahuan khususnya pada ranah keuangan dan akuntansi, melalui analisis mengenai variabel-variabel yang berperan dalam penerapan *income smoothing* pada bisnis energi.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Penelitian ini bertujuan menyajikan wawasan mendalam tentang faktor-faktor yang mendorong praktik *income smoothing* kepada para pemangku kepentingan termasuk manajer, investor, dan auditor. Informasi yang dihasilkan akan berfungsi sebagai dasar pertimbangan strategis dalam proses pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja perusahaan sektor energi.
2. Untuk menambah wawasan penulis dan pembaca penelitian dalam ilmu pengetahuan khususnya untuk ilmu akuntansi terkait pengaruh *firm size*, *company growth*, dan *firm value* terhadap praktik *income smoothing* dengan peran moderasi struktur kepemilikan pada perusahaan energi.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori dan Konsep

2.1.1 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan (*agency theory*) menggambarkan relasi yang terjadi antara pemegang saham (*principal*) dan manajer (*agent*) yang diberi wewenang untuk menjalankan aktivitas perusahaan (Donleavy, 2018:19). Menurut Jensen dan Meckling (1976) dalam Attia *et al.* (2023), ketidakseimbangan informasi antara agen dan prinsipal, di mana manajer memiliki pemahaman lebih mendalam mengenai kondisi internal perusahaan dibandingkan pemegang saham menyebabkan adanya potensi konflik kepentingan yang muncul dari pembagian kepemilikan serta kewenangan dalam pengelolaan perusahaan. Pemilik menginginkan peningkatan laba, dividen, dan harga saham secara berkelanjutan, sedangkan manajer mungkin mengejar kepentingan pribadi seperti gaji tinggi, fasilitas mewah, atau proyek prestisius yang dapat mengurangi keuntungan perusahaan (Donleavy, 2018:19). Asimetri informasi, situasi dimana manajer memiliki pengetahuan yang tidak sepenuhnya dipahami oleh pemegang saham yang dapat memperburuk konflik keagenan. Asimetri ini memungkinkan terjadinya *opportunistic behavior* atau perilaku oportunistik dari manajer, misalnya dengan meningkatkan kompensasi berbasis kinerja bagi diri mereka sendiri yang merugikan pemegang saham yang dapat memicu meningkatnya biaya keagenan (*agency cost*) (Attia *et al.*, 2023).

Dalam penelitian ini, *agency theory* menjadi *grand theory* yang menyoroti peran penting struktur kepemilikan dalam menangani masalah keagenan dan

manajemen laba. Teori keagenan bertujuan agar pihak *principal* dan pihak agen sama-sama mengetahui tanggung jawab mereka dalam mengelola perusahaan yang dijalankan.

2.1.2 Teori Akuntansi Positif (*Positive Accounting Theory*)

Teori akuntansi positif yang dikembangkan oleh Watts dan Zimmerman (1986) dalam Susmitha dan Zulaikha (2021) berfokus pada pemahaman mendalam atas fenomena yang terjadi di dunia nyata dan untuk melakukan prediksi yang tepat tentang apa yang terjadi. Teori ini mencakup bagaimana perusahaan menangani standar akuntansi baru dan bagaimana mereka memilih kebijakan atau metode akuntansi. Menurut pandangan tersebut, setiap entitas bisnis memanfaatkan alternatif metode akuntansi untuk mencapai efisiensi, efektivitas, serta keuntungan maksimal, meskipun sering kali bersifat oportunistik (Adyastuti dan Khafid, 2022).

Terdapat tiga hipotesis dalam teori akuntansi positif yang dikembangkan oleh Watts dan Zimmerman (1986) dalam Ogiriki dan Atagboro (2022), yaitu *bonus plan hypothesis*, *debt covenant hypothesis*, dan *the political cost hypothesis*.

1. *Bonus plan hypothesis* (hipotesis rencana bonus), perusahaan yang menerapkan program bonus bagi manajernya diprediksi akan memilih kebijakan akuntansi yang dapat menaikkan laba jangka pendek. Hal ini dilakukan karena manajer memiliki insentif langsung untuk memaksimalkan besaran bonus yang diterima melalui pelaporan laba yang lebih tinggi.
2. *Debt covenant hypothesis* (hipotesis perjanjian utang), perusahaan dengan *debt to equity* yang tinggi cenderung lebih fokus pada

peningkatan laba jangka pendek. Tekanan dari kreditur dan kebutuhan untuk memenuhi kewajiban kontraktual mendorong manajemen memilih metode akuntansi yang menunjukkan kinerja lebih baik, meskipun berpotensi mengorbankan stabilitas keuangan jangka panjang.

3. *Political cost hypothesis* (hipotesis biaya politik), perusahaan besar yang menghasilkan banyak keuntungan menarik perhatian berbagai pemangku kepentingan termasuk politisi, media dan konsumen, yang memotivasi manajemen untuk mengadopsi pendekatan akuntansi yang dapat menunda pengakuan laba dan menekan laba yang disajikan (Ogiriki dan Atagboro, 2022).

2.1.3 *Income Smoothing*

Income smoothing adalah strategi manajemen laba yang digunakan perusahaan untuk meredam fluktuasi laba agar tampak stabil, dengan menahan sebagian laba saat kinerja baik sebagai cadangan atau “bank laba” (*earnings bank*) untuk digunakan ketika kinerja menurun, sehingga laba tahunan terlihat konsisten, menarik bagi investor dan menurunkan persepsi risiko (Subramanyam, 2014:109).

Eckel (1981) dalam Roslita (2021) membedakan antara dua kategori perataan laba, yaitu:

1. *Naturally Smoothing*, menunjukkan bahwa aliran laba yang stabil dihasilkan secara alami oleh sifat kegiatan yang menghasilkan laba itu sendiri. Perataan laba ini terjadi secara alami tanpa campur tangan manajemen.
2. *Intentionally Smoothing*, perataan laba yang disengaja dan melibatkan intervensi manajerial yang terbagi menjadi dua kategori:

- a. *Artificial Smoothing*, dilakukan melalui pemilihan aturan pengukuran maupun pelaporan akuntansi secara selektif. Tujuannya adalah menampilkan laba dengan fluktuasi yang lebih rendah dibandingkan pola tren yang sesungguhnya.
- b. *Real Smoothing*, Perataan laba ini muncul ketika manajemen mengambil langkah-langkah dalam mengatur peristiwa ekonomi sehingga laba yang dihasilkan tampak lebih stabil.

Praktik *income smoothing* dapat dilakukan melalui cara-cara yang diperbolehkan (legal) maupun yang tidak diperbolehkan (ilegal) (Safira *et al.*, 2022). Namun, dalam penelitian ini *income smoothing* dipahami secara umum, yaitu tidak dibedakan berdasarkan legalitasnya. Pemilihan pendekatan ini sejalan dengan penelitian-penelitian terdahulu yang menggunakan ukuran perataan laba secara agregat melalui indeks tertentu. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Arifin *et al.* (2024), Handoyo dan Fathurrizki (2018), dan Oktaviana *et al.* (2023), yang menggunakan perhitungan *indeks Eckel* untuk mengetahui apakah suatu perusahaan terindikasi melakukan perataan laba atau tidak. *Indeks Eckel* adalah alat ukur yang paling umum digunakan dalam menentukan dan menganalisis praktik perataan laba di perusahaan (Febriani *et al.*, 2023)

2.1.4 Firm Size (Ukuran Perusahaan)

Firm size atau ukuran perusahaan merupakan salah satu karakteristik penting yang membedakan kapasitas entitas dalam menjalankan aktivitas bisnis. Ukuran perusahaan dapat diukur melalui berbagai indikator seperti total aset, log ukuran, jumlah karyawan, dan nilai pasar saham yang mencerminkan besar kecilnya suatu entitas bisnis (Alifian dan Susilo, 2024). Perusahaan dengan skala yang lebih besar umumnya memperoleh perhatian lebih besar dari pemerintah,

investor, maupun analisis keuangan karena jangkauan operasionalnya yang luas (Oktaviana *et al.*, 2023). Selain itu, informasi mengenai prospek masa depan perusahaan besar biasanya lebih mudah diakses oleh investor dibandingkan perusahaan kecil, sebab perusahaan besar cenderung lebih dikenal dan populer di kalangan masyarakat (Handoyo dan Fathurrizki, 2018)

Menurut Badruzaman (2019) dalam Ananda *et al.* (2021), ukuran perusahaan dapat dikelompokkan ke dalam tiga kategori utama yang didasarkan pada total aset yang dimiliki yaitu:

- a. Perusahaan besar (*large firm*), yakni perusahaan dengan total aset bersih lebih dari Rp10 miliar per tahun termasuk aset tanah dan bangunan serta memiliki pendapatan tahunan di atas Rp50 miliar.
- b. Perusahaan menengah (*medium firm*), yaitu perusahaan dengan aset bersih antara Rp1 miliar hingga Rp10 miliar termasuk aset tanah dan bangunan serta pendapatan tahunan antara Rp1 miliar hingga kurang dari Rp50 miliar.
- c. Perusahaan kecil (*small firm*), yaitu perusahaan dengan aset bersih maksimal Rp200 juta tidak termasuk aset tanah dan bangunan dan memiliki pendapatan tahunan paling sedikit Rp1 miliar.

Firm size pada penelitian ini menggambarkan skala operasional perusahaan yang ditentukan menggunakan nilai total aset perusahaan. Aset adalah sumber daya yang dimiliki perusahaan dan dimanfaatkan dalam aktivitas operasional maupun pengelolaan bisnis untuk menghasilkan keuntungan (Nabilah dan Nursita, 2024). Perusahaan dengan aset besar umumnya memiliki aktivitas usaha yang luas dan kompleks, serta jangkauan bisnis yang lebih luas dibandingkan perusahaan dengan aset yang terbatas (Susmitha dan Zulaikha, 2021).

2.1.5 *Company Growth* (Pertumbuhan Perusahaan)

Company growth atau pertumbuhan perusahaan merupakan proses evolusi yang mencerminkan kemampuan organisasi dalam meningkatkan kapasitas dalam menghasilkan pendapatan, laba, aset, memperluas pasar, serta mengembangkan sistem manajemen dari waktu ke waktu (Onoyi *et al.*, 2023). Pemilik dana akan berinvestasi pada suatu perusahaan bila terdapat peluang *profit* yang potensial pada organisasi tersebut. Bagi entitas bisnis, dana tersebut berfungsi sebagai sumber pembiayaan yang dapat dimanfaatkan untuk mendorong ekspansi perusahaan (Irawati *et al.*, 2019).

Model yang diperkenalkan oleh Churchill dan Lewis (1983) banyak digunakan untuk menggambarkan dinamika pertumbuhan suatu bisnis. Model ini membagi pertumbuhan usaha ke dalam lima tahapan, yaitu (1) *existence*, di mana perusahaan berfokus pada kelangsungan hidup awal dan memperoleh pelanggan, (2) *survival*, ketika bisnis mulai memiliki pendapatan berulang dan fokus menjaga arus kas, (3) *success*, yang menggambarkan usaha sudah stabil dengan pilihan untuk tetap bertahan atau melakukan ekspansi, (4) *take-off*, yaitu fase pertumbuhan pesat yang membutuhkan pendanaan lebih besar dan manajemen yang lebih profesional, serta (5) *resource maturity*, tahap di mana perusahaan telah matang dengan struktur organisasi yang mapan serta sumber daya yang memadai. Model ini menekankan bahwa setiap tahap pertumbuhan memiliki tantangan manajerial, kebutuhan keuangan, dan strategi yang berbeda, sehingga pemilik usaha perlu menyesuaikan gaya kepemimpinan dan sistem pengelolaan sesuai dengan fase yang sedang dijalani (Churchill dan Lewis, 1983).

Indikator yang kerap digunakan untuk menilai perkembangan perusahaan adalah pertumbuhan aset (*asset growth*) dan pertumbuhan penjualan (*sales growth*). Dalam konteks penelitian ini, fokusnya adalah pada pertumbuhan

penjualan yang merepresentasikan peningkatan pendapatan operasional dari periode sebelumnya (Vukovic *et al.*, 2022). Investor menilai peningkatan penjualan sebagai tanda positif bahwa perusahaan sedang mengalami kemajuan, sehingga mereka lebih terdorong untuk melakukan investasi ketika tren penjualannya menguat (Irawati *et al.*, 2019). Menurut Hermuningsih (2013), pertumbuhan penjualan dapat menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperluas pasar, meningkatkan volume penjualan, atau menetapkan harga yang lebih tinggi atas produk atau jasanya.

2.1.6 Firm Value (Nilai Perusahaan)

Firm value atau nilai perusahaan merujuk pada bagaimana pasar menilai keseluruhan posisi suatu perusahaan, yang dihitung dengan mempertimbangkan kemampuan perusahaan menghadapi risiko, peluang sukses di masa depan, dan kompetensi utamanya (Lonkani, 2018). Nilai perusahaan dianggap sebagai indikator kinerja perusahaan secara menyeluruh karena semakin tinggi nilai perusahaan, semakin tinggi pula tingkat kemakmuran yang diterima pemegang saham (Fuadah *et al.*, 2022)

Harga saham mencerminkan akumulasi dari perilaku para investor di pasar yang terbentuk melalui mekanisme permintaan dan penawaran. Harga tinggi di mana saham suatu perusahaan diperdagangkan menunjukkan bahwa investor sangat tertarik untuk membeli saham-saham tersebut. Penilaian positif dari investor terhadap saham suatu perusahaan akan berpengaruh pada peningkatan nilai perusahaan (Irawati *et al.*, 2019). Umumnya, penilaian nilai perusahaan dilakukan dengan menggunakan rasio-rasio pasar. Rasio pasar dipandang sebagai indikator kinerja yang paling komprehensif karena mencerminkan kombinasi antara tingkat pengembalian dan risiko. Menurut Weston dan Copeland

(2008:244) dalam Saputri *et al.* (2017), rasio-rasio penilaian tersebut meliputi *Price Earning Ratio* (PER), *Price to Book Value* (PBV), dan *Tobin's Q Ratio*.

Dalam penelitian ini, Indikator yang digunakan untuk menentukan nilai perusahaan adalah *Price to Book Value* yaitu rasio yang membandingkan harga saham pasar suatu perusahaan dengan nilai buku per sahamnya sehingga dapat menunjukkan bagaimana pasar menilai aset bersih yang dimiliki perusahaan (Karlinda *et al.*, 2021). Semakin tinggi PBV, maka semakin tinggi pula penilaian pasar terhadap perusahaan tersebut yang menunjukkan bahwa investor memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi terhadap kinerjanya dan prospek masa depannya (Alifian dan Susilo, 2024).

2.1.7 Struktur Kepemilikan

Struktur kepemilikan perusahaan merujuk pada komposisi atau distribusi kepemilikan saham dalam suatu perusahaan, baik oleh individu, institusi, maupun manajemen internal perusahaan. Struktur ini menjadi aspek penting dalam tata kelola perusahaan (*corporate governance*) karena berkaitan langsung dengan hak suara dan pengambilan keputusan strategis (Suteja, 2020). Berbagai bentuk dalam struktur kepemilikan salah satunya adalah kepemilikan manajerial. kepemilikan manajerial merujuk pada porsi saham yang dikuasai oleh jajaran manajemen perusahaan, termasuk direksi dan komisaris, yang tercatat secara resmi dalam daftar pemegang saham. Proporsi kepemilikan ini diperoleh melalui perhitungan jumlah saham yang berada dalam kontrol langsung manajemen, sehingga mencerminkan tingkat konsentrasi kepemilikan oleh pihak internal perusahaan (Suhaeni *et al.*, 2019).

Penelitian ini menggunakan struktur kepemilikan sebagai pemoderasi antara variabel bebas dengan variabel terikat yang diprosikan dengan

kepemilikan manajerial. Proporsi kepemilikan ini sering digunakan sebagai variabel untuk mengukur sejauh mana manajemen memiliki kontrol terhadap keputusan perusahaan dan sejauh mana mereka menyelaraskan kepentingannya dengan pemegang saham lainnya, sebab manajer tidak hanya memperoleh manfaat dari keputusan yang diambil, tetapi juga ikut menanggung risiko apabila terjadi kerugian akibat keputusan yang kurang tepat (Giovani, 2017)

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Penulis/Tahun	Judul	Variabel	Hasil
1	Imam Arifin, Bambang Wicaksono, Oktavima Wisdaningrum (2024)	Apakah Kualitas Audit Memoderasi Pengaruh <i>Firm Size</i> Dan <i>Company Growth</i> Pada <i>Income Smoothing</i> ?	Variabel independen: <i>firm size</i> dan <i>company growth</i> . Variabel dependen: <i>income smoothing</i> Pemoderasi: kualitas audit	<i>Company growth</i> berpengaruh negatif terhadap <i>income smoothing</i> , sedangkan <i>firm size</i> tidak berpengaruh signifikan. Kualitas audit tidak memoderasi pengaruh <i>firm size</i> maupun <i>company growth</i> terhadap <i>income smoothing</i> .
2	E. Suhaeni, S. Djaddang, K. Anwar, Y. Triwidatin (2019)	Analisis Karakteristik Keuangan Terhadap <i>Income Smoothing</i> Dengan Struktur Kepemilikan Sebagai Pemoderasi	Variabel independen: nilai perusahaan, ukuran perusahaan, <i>earning per share</i> , kepemilikan manajerial, kepemilikan institusional Variabel dependen: <i>income smoothing</i>	Nilai perusahaan tidak berpengaruh positif, <i>size</i> tidak berpengaruh, EPS berpengaruh, kepemilikan manajerial berpengaruh positif, kepemilikan institusional berpengaruh terhadap perataan laba. Kepemilikan institusional dengan full moderasi hubungan PBV terhadap perataan laba, sedangkan kepemilikan manajerial pure moderasi hubungan EPS terhadap perataan laba.

3	Elisabeth Angelina, Agus Munandar (2023)	Pengaruh Profitabilitas, Kepemilikan Manajerial Dan Struktur Modal Terhadap <i>Income Smoothing</i>	Variabel bebas: profitabilitas, kepemilikan manajerial, struktur modal Variabel terikat: <i>income smoothing</i>	Variabel profitabilitas, kepemilikan manajerial dan struktur modal berpengaruh terhadap perataan laba baik secara bersamaan maupun terpisah.
4	Anindya Oktaviana, Ida Ayu Nyoman Yulastuti, Luh Komang Merawati (2023)	Pengaruh <i>Company Size</i> , <i>Managerial Ownership</i> , <i>Financial Leverage</i> , Nilai Perusahaan dan Profitabilitas terhadap <i>Income Smoothing</i>	Variabel bebas: <i>company size</i> , <i>managerial ownership</i> , <i>financial leverage</i> , nilai perusahaan, profitabilitas Variabel terikat: <i>income smoothing</i>	<i>Company size</i> , <i>managerial ownership</i> , <i>financial risk</i> , dan nilai perusahaan berpengaruh positif terhadap <i>income smoothing</i> . Sedangkan profitabilitas berpengaruh negatif terhadap <i>income smoothing</i> .
5	Bekti Indah Rahmawati, Ida Nurhayati (2023)	Faktor yang memengaruhi <i>Income Smoothing</i>	Variabel bebas: <i>leverage</i> , ukuran perusahaan, nilai perusahaan, kepemilikan manajerial, kepemilikan institusional, komite audit Variabel terikat: perataan laba	<i>Leverage</i> tidak berpengaruh terhadap perataan laba. Ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan. Nilai perusahaan berpengaruh positif. Kepemilikan manajerial tidak berpengaruh. Kepemilikan institusional berpengaruh negatif dan signifikan. Komite audit tidak berpengaruh.

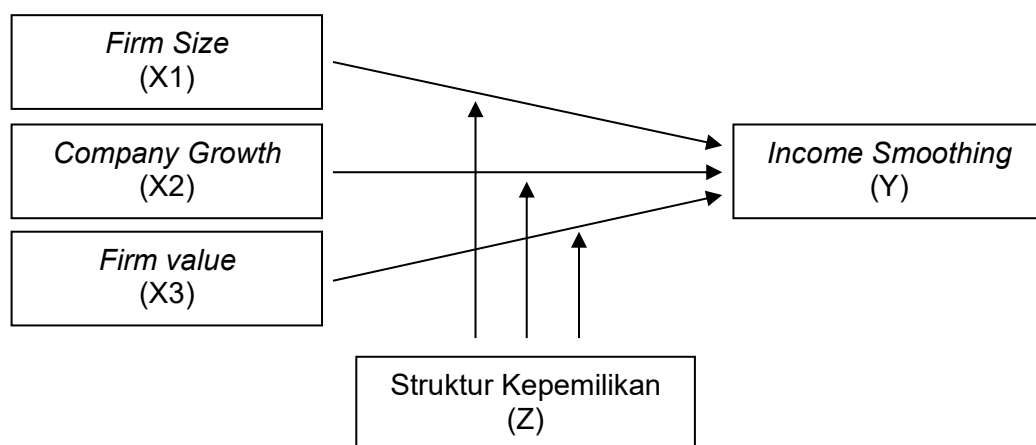
6	Regina Indraswari Susmitha, Zulaikha (2021)	Pengaruh Struktur Kepemilikan, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Dan <i>Financial Leverage</i> Terhadap <i>Income Smoothing</i>	Variabel bebas: struktur kepemilikan, ukuran perusahaan, profitabilitas, <i>financial leverage</i> Variabel terikat: <i>income smoothing</i>	Struktur kepemilikan yang diproksikan dengan kepemilikan publik tidak berpengaruh signifikan positif terhadap probabilitas terjadinya <i>income smoothing</i> . Ukuran perusahaan berpengaruh signifikan negatif. Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan negatif. <i>Financial leverage</i> tidak berpengaruh signifikan positif.
7	Sri Mulyari, Bambang Mulyana (2021)	<i>The Effect Of Leverage, Firm Size, And Sales Growth On Income Smoothing And Its Implication To The Firm Value</i>	Variabel bebas: <i>leverage, firm size, sales growth</i> Variabel mediasi: <i>income smoothing</i> Variabel dependen: <i>firm value</i>	<i>Leverage</i> berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap perataan laba, sedangkan ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan signifikan. Perataan laba berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.
8	Restika Okta Rachmawati, Leny Suzan (2024)	Pengaruh Struktur Kepemilikan dan Ukuran Perusahaan terhadap Nilai Perusahaan	Variabel bebas: kepemilikan manajerial, institusional, ukuran perusahaan Variabel terikat: nilai perusahaan	Kepemilikan manajerial, institusional, dan ukuran perusahaan secara simultan memengaruhi nilai perusahaan.
9	Wahyumi Ekawanti (2024)	Praktik Perataan Laba Dan Komponen-Komponen Kinerja Perusahaan Yang Mempengaruhinya	Variabel bebas: ukuran perusahaan, NPM, ROA, <i>financial leverage</i> variabel terikat: perataan laba	Ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap perataan laba, return on asset (ROA) berpengaruh positif signifikan terhadap perataan laba, net profit margin dan financial leverage tidak berpengaruh terhadap perataan laba

10	Rizky Ikhwan, Andy Lasmana, Mas Nur Mukmin (2023)	Analisis Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, <i>Leverage</i> , dan Margin Laba Bersih terhadap <i>Income Smoothing</i> pada Perusahaan Manufaktur	Variabel bebas: ukuran perusahaan, profitabilitas, <i>financial leverage</i> , NPM Variabel terikat: <i>income smoothing</i>	Ukuran perusahaan, profitabilitas, <i>financial leverage</i> , dan <i>net profit margin</i> memiliki pengaruh terhadap praktik <i>income smoothing</i> . Praktik <i>income smoothing</i> cenderung menurun ketika ukuran perusahaan bertambah, profitabilitas meningkat, <i>financial leverage</i> menurun, dan <i>net profit margin</i> meningkat.
----	--	---	---	---

Sumber: Diolah Peneliti, 2025

2.3 Kerangka Pemikiran

Hubungan antara variabel-variabel dalam penelitian ini dapat dijelaskan melalui kerangka pemikiran yang didasarkan pada penelitian aktual dan tinjauan teoretis. Dengan struktur kepemilikan bertindak sebagai faktor moderasi, kerangka pemikiran ini menunjukkan bagaimana *firm size*, *company growth*, dan *firm value* merupakan faktor-faktor terpisah yang memengaruhi *income smoothing* sebagai variabel dependen.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

2.4.1 Pengaruh *Firm Size* terhadap *Income Smoothing*

Perusahaan dengan skala yang lebih besar biasanya memiliki sumber daya yang lebih luas untuk mengatur pendapatan maupun biaya secara lebih fleksibel, sehingga memberikan peluang yang lebih besar bagi mereka untuk melakukan praktik perataan laba (Noviani dan Musmini, 2023). Berdasarkan konsep *political cost hypothesis* dalam *positive accounting theory* yang menyatakan bahwa ketika sebuah perusahaan menghasilkan laba yang banyak, masyarakat akan menginginkan lebih banyak darinya. Hal ini disebabkan adanya harapan bahwa perusahaan-perusahaan besar akan lebih sadar lingkungan dan mematuhi peraturan yang ditetapkan oleh pihak berwenang (Susmitha dan Zulaikha, 2021). Selain itu dalam konteks *agency theory*, perusahaan besar memiliki pemisahan kepemilikan dan pengelolaan yang tinggi, sehingga asimetri informasi antara manajer dan pemilik semakin besar (Attia *et al.*, 2023).

Menurut penelitian tentang perusahaan manufaktur oleh Masning *et al.* (2022), perataan laba dipengaruhi secara positif oleh ukuran perusahaan. Selain itu, studi Nabilah dan Nursita (2024), menunjukkan bagaimana ukuran organisasi memengaruhi perataan laba. Hipotesis berikut dikembangkan untuk penelitian ini berdasarkan penjelasan di atas mengenai dampak parsial ukuran perusahaan terhadap perataan laba.

H1: *Firm size* berpengaruh positif terhadap *income smoothing*

2.4.2 Pengaruh *Company Growth* terhadap *Income Smoothing*

Pertumbuhan perusahaan merupakan salah satu sasaran utama yang hendak dicapai oleh suatu entitas bisnis karena memberikan manfaat positif baik bagi perusahaan itu sendiri maupun bagi berbagai *stakeholder* yang terlibat (Arifin

dan Maradina, 2020). Pertumbuhan bisnis yang pesat mendorong perusahaan mencari pendanaan eksternal, baik dari investor individu maupun lembaga keuangan, sekaligus mendorong manajemen menjaga kepercayaan pasar dengan menyajikan laporan keuangan yang konsisten demi mempertahankan reputasi kinerja (Erfandi *et al.*, 2024).

Agency theory menyatakan bahwa asimetri informasi antara pemilik (principal) dan manajemen (agent) dapat mendorong praktik perataan laba untuk kepentingan pribadi, dan pada perusahaan dengan tingkat pertumbuhan tinggi kecenderungan ini semakin kuat karena manajemen berupaya mempertahankan citra kinerja positif di mata investor (Arifin *et al.*, 2024). Ungkapan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Arifin dan Maradina (2020) dan Indawati dan Anggraini (2019), menemukan bahwa variabel pertumbuhan perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel perataan laba. Hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

H2: *Company growth* berpengaruh positif terhadap *income smoothing*

2.4.3 Pengaruh *Firm Value* terhadap *Income Smoothing*

Keberhasilan perusahaan dalam pandangan investor tercermin pada nilai yang terkait dengan pergerakan harga saham, di mana tren positif mencerminkan kepercayaan pasar terhadap kinerja saat ini sekaligus ekspektasi pertumbuhan masa depan (Hermuningsih, 2013). Dalam perspektif *agency theory*, kondisi ini mendorong manajemen untuk menyelaraskan kepentingannya dengan pemegang saham melalui upaya peningkatan nilai perusahaan secara keseluruhan (Saputri *et al.*, 2017). Ketika nilai perusahaan tinggi, investor cenderung memiliki kepercayaan tinggi terhadap kinerja perusahaan sehingga manajemen akan lebih berhati-hati dalam menyajikan laporannya karena risiko kehilangan

reputasi dan sanksi pasar yang lebih besar (Syamsudin *et al.*, 2020). Sejalan dengan *positive accounting theory*, khususnya *hypothesis political cost* dan *bonus plan hypothesis*, praktik income smoothing biasanya dilakukan untuk melindungi kepentingan manajer, namun pada perusahaan dengan nilai tinggi insentif tersebut cenderung berkurang karena kepercayaan investor dan reputasi pasar menjadi faktor pengendali (Ogiriki dan Atagboro, 2022). Teori tersebut juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Nabilah dan Nursita (2024) dengan menyatakan bahwa *income smoothing* tidak terpengaruh oleh nilai perusahaan, maka hipotesis yang dapat dirumuskan pada penelitian ini yaitu:

H3: *Firm value* berpengaruh negatif terhadap *income smoothing*.

2.4.4 Peran Struktur Kepemilikan Sebagai Pemoderasi dalam

Pengaruh *Firm Size* terhadap *Income Smoothing*

Perusahaan berskala besar cenderung lebih berhati-hati dalam pengelolaannya karena menjadi sorotan publik dan diharapkan menerapkan tata kelola yang baik (Ekawanti, 2024). Berdasarkan *agency theory*, ketika manajemen juga memiliki saham dalam perusahaan, konflik kepentingan antara agen dan prinsipal dapat diminimalkan. Hal ini mendorong manajemen untuk bertindak sesuai kepentingan perusahaan dan pemegang saham, termasuk memperhatikan aspek sosial dan lingkungan demi menjaga legitimasi publik serta keberlanjutan usaha (Sari dan Khafid, 2020). Oleh karena itu, perusahaan besar dengan kepemilikan saham oleh manajemen cenderung mengambil kebijakan yang sehat dan bertanggung jawab. Maka dari itu, hipotesis yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H4: Struktur kepemilikan memperlemah pengaruh *firm size* terhadap *income smoothing*

2.4.5 Peran Struktur Kepemilikan Sebagai Pemoderasi dalam

Pengaruh *Company Growth* Terhadap *Income Smoothing*

Perusahaan dengan pertumbuhan tinggi sering kali berada dalam sorotan investor dan pasar. Situasi ini bisa memicu konflik agensi ketika manajer terdorong untuk menunjukkan kinerja keuangan yang stabil melalui *income smoothing*. Menurut *agency theory*, manajer bisa memiliki insentif untuk bertindak demi kepentingan pribadinya bukan untuk kepentingan pemegang saham (Attia *et al.*, 2023). Kepemilikan manajerial yang substansial, dimana manajemen juga berperan sebagai pemilik saham dapat menciptakan harmonisasi kepentingan antara manajemen dengan *shareholder* lainnya sehingga dapat meminimalisir kecenderungan manajer untuk melakukan praktik *income smoothing* (Suhaeni *et al.*, 2019). Oleh karena itu, hipotesis yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini yaitu:

H5: Struktur kepemilikan memperlemah pengaruh *company growth* terhadap *income smoothing*

2.4.6 Peran Struktur Kepemilikan Sebagai Pemoderasi dalam

Pengaruh *Firm Value* Terhadap *Income Smoothing*

Perusahaan dengan nilai tinggi biasanya diasosiasikan dengan reputasi yang transparansi dan ekspektasi pasar terhadap kinerja jangka panjang yang stabil dan berkualitas. Perusahaan yang memiliki *firm value* tinggi cenderung menghindari praktik manipulatif karena ingin menjaga kepercayaan pasar dan tidak perlu merekayasa kinerja karena nilainya sudah dianggap baik (Lonkani, 2018). Menurut *agency theory*, relasi antara pemilik perusahaan dan manajer kerap menimbulkan konflik kepentingan, namun dengan meningkatnya proporsi kepemilikan saham oleh manajemen kepentingan kedua belah pihak dapat

disejajarkan, sehingga manajer terdorong untuk bekerja lebih optimal dalam meningkatkan kinerja sekaligus mempertahankan nilai perusahaan (Suhaeni *et al.*, 2019). Maka dari itu, hipotesis yang dirumuskan pada penelitian ini yaitu:

H6: Struktur kepemilikan memperkuat pengaruh *firm value* terhadap *income smoothing*