

ABSTRAKSI

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeteksi praktik manajemen laba melalui akrual diskresioner dan aktivitas riil di sekitar pelaksanaan SEO dan bagaimana pengaruhnya terhadap kinerja perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama tahun 2008-2013. Penelitian ini mengadopsi metode-metode pengumpulan dan penghitungan data yang digunakan oleh peneliti terdahulu. Metode purposive sampling digunakan dalam pemilihan sampel, sehingga diperoleh 31 sampel perusahaan right issue dan perusahaan non-keuangan. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan. Manajemen laba berbasis akrual diproksikan oleh akrual diskresioner sedangkan aktivitas riil diproksikan oleh peningkatan produksi, pengurangan biaya diskresioner, dan pengelolaan penjualan. Kinerja perusahaan dalam penelitian ini diprksikan dengan kinerja keuangan yang diukur dengan return on assets. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan cenderung melakukan manajemen laba, manipulasi penjualan, meningkatkan produksi dan mengurangi biaya diskresioner di sekitar penawaran saham tambahan. Dari hasil regresi, aktivitas pengelolaan penjualan mempengaruhi kinerja perusahaan secara positif dan signifikan terhadap penurunan kinerja sedangkan manajemen laba akrual tidak memiliki dampak terhadap kinerja perusahaan. Hal ini mengindikasikan bahwa manipulasi riil melalui aktivitas pengelolaan penjualan sesuai dengan pandangan oportunistik sehingga mengakibatkan penurunan kinerja perusahaan.

Kata Kunci : penawaran saham tambahan, manajemen laba, akrual, aktivitas riil, kinerja keuangan

ABSTRACT

The objective of this research is to detect earnings management through accruals and real activities around seasoned equity offering and its effect on firm's financial performance which is listed in Indonesia Stock Exchange during the years 2008-2013. This research adopt the methods of collecting and computation from the previous researcher. Purposive sampling method used in the selection of the sample, and obtained 31 samples were right issue and non-financial companies. This research was conducted by using secondary data from financial report. Accrual earnings management is proxied by discretionary accrual while real activities are proxied by sales management activities, increased production, and reduction of discretionary expenses. Company performance in this research is proxied by financial performance as measured by return on assets. The results show that companies tend to conduct earnings management around seasoned equity offering, management the sales, increase their production and reduce the discretionary cost around seasoned equity offering. From the regression result, the sales management activities based positively affect the performance of the company and cause performance degradation whereas accrual earnings management has no effect on company performance. This indicates that real manipulation by sales management activity seems consistent with opportunistic view that cause performance degradation.

Key words: Seasoned Equity Offerings, earnings management, accrual, real activities, financial performance