

Analisa hubungan executive compensation dengan performa perusahaan dan praktik earnings management pada PT. XYZ

Rizki Hapsari Nuringtyas, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=82775&lokasi=lokal>

Abstrak

Pesatnya perkembangan teknologi telekomunikasi selular di Indonesia, membuat persaingan antara perusahaan-perusahaan penyedia jasa telekomunikasi selular semakin ketat sehingga industri telekomunikasi menjadi sangat menarik untuk diamati. Dorongan kebutuhan masyarakat terhadap ketersediaan jasa telekomunikasi yang berkualitas semakin mendesak perusahaan penyedia jasa telekomunikasi selular untuk selalu berusaha memberikan pelayanan yang berkualitas tinggi kepada pelanggan.

Diantara persaingan pasar yang semakin memanas, PT. XYZ sebagai senior di bidang telekomunikasi selular harus mampu bersaing dengan mempertajam misi perusahaan untuk memberikan pelayanan terbaik bagi para pelanggan pengguna jasanya. Pangsa pasar yang saat ini sudah dikuasai tentu harus dipertahankan dan ditingkatkan lagi. Untuk dapat mencapai hal tersebut, perusahaan harus mampu meningkatkan kinerja karyawan untuk mencapai performa perusahaan yang lebih baik. Sebagai perusahaan besar, PT. XYZ tentu akan menuntut kompetensi para karyawannya sehingga dapat tercipta performa perusahaan yang baik. Dalam usaha mencapai hal tersebut perusahaan memberikan kompensasi manajemen sebagai pemacu kinerja manajemen. Tetapi perlu diperhatikan kembali agar pemberian kompensasi sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai perusahaan. Hal ini perlu diwaspadai mengingat rentannya tindakan-tindakan oportunistis dari manajemen untuk memaksimalkan pemenuhan kepentingan pribadi (dengan adanya sistem pemberian kompensasi, manajemen memanipulasi performance perusahaan agar terlihat baik).

Executive Compensation merupakan salah satu upaya yang dilakukan pemilik perusahaan agar manajemen bekerja sesuai keinginan pemilik. Dimana keinginan pemilik adalah memperoleh return yang maksimal relatif terhadap resiko yang diambil. Karena itu, pemilik memberikan kompensasi manajemen untuk menjembatani keinginannya dengan manajemen. Sementara dari sudut pandang karyawan terkadang berbeda, kompensasi manajemen yang diberikan perusahaan terkadang justru memacu tindakan oportunistis untuk kepentingan pribadi.

Oleh karena itu penulis tertarik untuk menganalisa praktik pemberian kompensasi pada PT. XYZ, untuk menjawab pertanyaan apakah pemberian kompensasi yang dilakukan benar-benar dipengaruhi oleh keberhasilan manajemen dalam mencapai target yang ditetapkan perusahaan atau tidak. Atau dengan kata lain apakah praktik pemberian kompensasi sudah tepat yang merupakan cerminan dari performa perusahaan sebenarnya. Adanya kemungkinan faktor yang mempengaruhi tidak tercapainya hal tersebut adalah praktik earnings management. Karena itu akan dianalisa juga mengenai ada atau tidaknya indikasi bahwa manajemen melakukan praktik tersebut.

Keterbatasan data yang diperoleh, tidak menjadi penghambat untuk melakukan analisa sistem pemberian

kompensasi. Data yang didapat adalah data dari tahun 1998-2003. Mengingat pada tahun 1997 terjadi krisis moneter maka bila digunakan akan bias hasilnya. Adapun variabel yang digunakan untuk menganalisa apakah terdapat indikasi terjadi praktik earnings management adalah variabel discretionary accrual, variabel cash compensation, variabel rasio dan variabel regresi. Pada akhir analisa dan pembahasan penulis juga berusaha memberikan saran yang berguna untuk memperbaiki praktik pemberian kompensasi manajemen dan untuk menambah acuan penelitian yang akan dilakukan.