



Pengaruh Sales Growth, Tax Planning, dan Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba: Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Lidya handa Riska¹, Yulia Syafitri¹, Meri Yani¹

¹Universitas Ekasakti Padang, Indonesia

✉ lidyahandariskafekonunes@gmail.com*

Article Information:

Received Januari 15, 2024

Revised Februari 28, 2024

Accepted Maret 19, 2024

Keywords: *Sales growth, tax planning, ukuran perusahaan, manajemen laba*

Abstract

Manajemen Laba merupakan proses untuk mengambil langkah tertentu yang disengaja dalam batas-batas prinsip akuntansi berterima umum untuk menghasilkan tingkat yang diinginkan dari laba yang dilaporkan. Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder dari data laporan keuangan perusahaan Manufaktur Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Sampel dalam penelitian ini berjumlah 13 perusahaan yang konsisten dalam melaporkan laporan keuangan dan telah di seleksi menggunakan beberapa kriteria pengamatan sampel. Metode pemilihan sampel yaitu menggunakan *purposive sampling* yaitu metode pengambilan sampel dengan kriteria tertentu. Metode analisis yang digunakan yaitu Analisis Linier Berganda dan Koefisien Determinasi. Metode pengujian hipotesis pada penelitian ini menggunakan Uji-t dan Uji-F. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *Sales Growth* menunjukkan nilai diperoleh t_{hitung} sebesar 1,783. Tingkat signifikansi menunjukkan 0,005 yang lebih kecil dari taraf signifikansi 0,004. Berdasarkan Uji F diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 3,471 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,026 dimana nilai signifikannya $< 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa H_4 diterima, artinya *Sales Growth, Tax Planning* dan Ukuran Perusahaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba pada perusahaan manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2021.

PENDAHULUAN

Manajemen Laba merupakan proses untuk mengambil langkah tertentu yang disengaja dalam batas-batas prinsip akuntansi berterima umum untuk menghasilkan tingkat yang diinginkan dari laba yang dilaporkan. Banyak elemen yang memacu tindakan Manajemen Laba oleh para eksekutif termasuk *Sales Growth*. *Sales Growth* merupakan kajian terhadap peningkatan jumlah transaksi dari tahun ke tahun yang menunjukkan bahwa seiring dengan peningkatan pengembangan transaksi, sumber daya organisasi juga akan meningkat.

How to cite:

Riska, L., H. Syafitri, Y. Yani, M. (2024). Pengaruh Sales growth, Tax Planning, dan Ukuran Perusahaan terhadap manajemen Laba: Studi Empiris pada Perusahaan manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi*, 1(1), 41-52.

E-ISSN:

3046-9120

Published by:

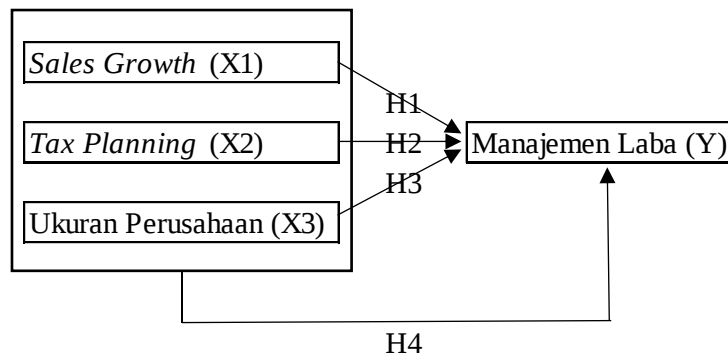
The Institute for Research and Community Service

Perkembangan transaksi yang lebih tinggi akan memacu organisasi untuk melengkapi pendapatan dewan, dimana organisasi akan dihadapkan pada masalah untuk mengikuti pola transaksi dan pola keuntungan. Dewan harus memiliki pilihan untuk mengikuti arus kesepakatan secara konsisten, sehingga penyesuaian pengembangan kesepakatan tidak mempengaruhi kegiatan pengawas organisasi. Manajemen laba juga bisa dipengaruhi oleh *Tax Planning* (perencanaan pajak) yang muncul karena adanya perbedaan kepentingan antara perusahaan dengan pemerintah. Perencanaan pajak (*tax planning*) upaya mengurangi atau meminimalkan beban pajak yang harus dibayar kepada pemerintah sehingga pajak yang dibayar tidak melebihi jumlah yang sebenarnya. Selain itu, manajemen laba bisa dipengaruhi oleh faktor ukuran perusahaan adalah suatu skala untuk mengklasifikasikan besar atau kecil perusahaan menurut beberapa cara diantaranya total aktiva, *log size*, total penjualan, nilai pasar saham, dan lain-lain (Saputri et al., 2022). Ukuran perusahaan merupakan gambaran dari kapitalisasi pasar yang mampu mempengaruhi manajemen laba, total aktiva serta penjualan yang dimiliki perusahaan.

Fenomena yang terjadi sehubungan dengan manajemen laba pada kasus diduga adanya penggelembungan senilai Rp 4 miliar oleh manajemen lama pada laporan keuangan tahun 2017. Dalam laporan hasil investigasi berbasis fakta KAP Ernst & Young Indonesia (EY) kepada manajemen baru AISA tertanggal 12 Maret 2019, diduga PT Tiga Pilar Sejahtera Tbk melakukan penggelembungan piutang, persediaan, dan aset tetap Grup AISA. Ditemukan fakta bahwa direksi lama menggelembungkan dana senilai Rp 4 triliun serta ditemukan dugaan penggelembungan pendapatan senilai Rp 662 miliar dan penggelembungan lain senilai Rp 329 miliar pada pos EBITDA (laba sebelum bunga, pajak, depresiasi, dan amortisasi) didalam laporan keuangannya.

Berdasarkan hasil uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang : “ Pengaruh *Sales Growth*, *Tax Planning* dan Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di BEI Tahun 2019- 2021”. Apakah *Sales Growth* berpengaruh secara parsial terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI tahun 2019-2021?. Apakah *Tax Planning* berpengaruh secara parsial terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI tahun 2019-2021?. Apakah Ukuran Perusahaan berpengaruh secara parsial terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI tahun 2019-2021?. Apakah *Sales Growth*, *Tax Planning*, dan Ukuran Perusahaan berpengaruh secara simultan terhadap Manajemen Laba pada perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI tahun 2019-2021?.

Penelitian ini didasarkan pada konsep teori keagenan, dimana teori yang mendeskripsikan hubungan antara pemegang saham (*principal*) dan manajemen (*agent*). Teori keagenan digunakan sebagai pemisah antara pengelola perusahaan (pihak manajemen) dengan pemilik perusahaan (pemegang saham). Antara pemegang saham dan manajemen memiliki tujuan yang berbeda sehingga memunculkan konflik kepentingan. Seorang pemegang saham menginginkan agar pengembalian yang diberikan atas hasil investasi dilakukan secara cepat dengan keuntungan yang tinggi, sedangkan seorang manajer menginginkan insentif/kompensasi sebesar-besarnya atas kinerjanya dalam mengelola perusahaan. Dengan demikian, kerangka konseptual pada penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:



Dari kerangka konseptual diatas maka diperoleh hipotesis penelitian sebagai berikut. H1: Diduga *Sales Growth* berpengaruh secara parsial terhadap Manajemen Laba. H2: Diduga *Tax Planning* berpengaruh secara parsial terhadap Manajemen Laba. H3: Diduga Ukuran Perusahaan secara parsial terhadap Manajemen Laba. H4: Diduga *Sales Growth*, *Tax Planning* dan Ukuran Perusahaan berpengaruh secara simultan terhadap Manajemen Laba.

METODE

Penelitian ini dilakukan di perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan menggunakan data laporan keuangan tahun 2019-2021. Metode pengumpulan data pada penelitian ini yaitu, *Library Research* (Study Kepustakaan) dan *website*. Teknik Pengumpulan Data yang digunakan adalah teknik dokumentasi dengan metode kepustakaan. Data yang digunakan adalah data sekunder yang menggambarkan keadaan atau kegiatan di dalam perusahaan dan menggunakan data kuantitatif. Data dikumpulkan dan diperoleh dari laporan keuangan perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia periode tahun 2019-2021 yang diterbitkan oleh Bursa Efek Indonesia (BEI) di situs resminya www.idx.co.id serta situs internet Sebagai penyedia informasi yang sering digunakan baik untuk perusahaan, organisasi, atau individu, ternyata *website* punya beberapa manfaat penting seperti memperluas jangkauan promosi, media tanpa batas dan wadah komoditas. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif Data yang digunakan adalah data sekunder yang menggambarkan keadaan atau kegiatan di dalam perusahaan dan menggunakan data kuantitatif (Hafizi et al., 2022; Nadhirah et al., 2023; Arifin et al., 2024; Engkizar et al., 2024). Data dikumpulkan dan diperoleh dari laporan keuangan perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia periode tahun 2019-2021 yang diterbitkan oleh Bursa Efek Indonesia (BEI). Populasi berjumlah 75 perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2021. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* yaitu sampel dipilih dengan menggunakan pertimbangan tertentu disesuaikan dengan tujuan penelitian atas masalah penelitian yang dikembangkan, dimana digunakan apabila memenuhi kriteria sebagai berikut. Perusahaan Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019- 2021. Perusahaan Industri Dasar dan Kimia yang tidak mengalami kerugian dari tahun 2019-2021. Perusahaan Industri Dasar dan Kimia yang menggunakan mata uang Rupiah. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian untuk menganalisis data dan menguji hipotesis yaitu dengan menggunakan statistik deskriptif, uji asumsi klasik, uji hipotesis dengan bantuan SPSS Versi 22.

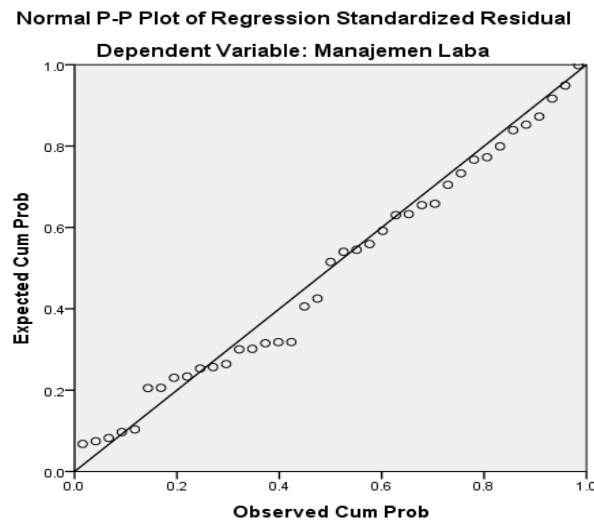
HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Hasil Statistik Deskriptif
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Sales Growth	39	-.32	1.11	.0695	.24471
Tax Planning	39	.06	1.04	.7183	.17756
Ukuran Perusahaan	39	26.52	32.01	28.8179	1.52064
Manajemen Laba	39	-.12	.87	.2143	.20262
Valid N (listwise)	39				

Berdasarkan Hasil Uji Deskriptif diatas, dapat digambarkan distribusi data yang didapat oleh peneliti adalah sebagai berikut. Variabel *Sales Growth* (X_1), dari data tersebut bisa dideskripsikan bahwa nilai minimum sebesar -32,00 sedangkan nilai maximum sebesar 1,11 dan rata-rata *Sales Growth* 0,0695. Variabel *Tax Planning* (X_2), dari data tersebut bisa dideskripsikan bahwa nilai minimum sebesar 0,06 sedangkan nilai maximum sebesar 1,04 dan rata-rata *Tax Planning* 0,7183. Variabel Ukuran Perusahaan (X_3), dari data tersebut bisa dideskripsikan bahwa nilai minimum sebesar 26,52 sedangkan nilai maximum sebesar 32,01 dan rata-rata Ukuran Perusahaan 28,8179. Variabel Manajemen Laba (Y), dari data tersebut bisa dideskripsikan bahwa nilai minimum sebesar -0,12 sedangkan nilai maximum sebesar 0,87 dan rata-rata Manajemen Laba 0,2143.

Gambar 1. Hasil Uji Normalitas menggunakan *Probability Plot*



Tabel 2. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		39
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.17788089
Most Extreme Differences	Absolute	.125
	Positive	.125
	Negative	-.067
Test Statistic		.125
Asymp. Sig. (2-tailed)		.130 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Berdasarkan tabel 4.2 diatas, dari hasil Uji Normalitas dengan *Kolmogorov-Smirnov* terlihat bahwa nilai *Asymp Sig* sebesar 0,130 yang berarti lebih besar dari 0,05. Hasil ini dapat disimpulkan bahwa data pada penelitian ini berdistribusi normal. Berdasarkan gambar 4.1 diatas, dari hasil Uji Normalitas dengan *Probability Plot* berdistribusi normal karena mengikuti garis diagonal.

Tabel 3. Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a		Collinearity Statistics	
Model		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Sales Growth	.941	1.062
	Tax Planning	.933	1.072
	Ukuran Perusahaan	.944	1.060

a. Dependent Variable: Manajemen Laba

Berdasarkan tabel 4.3 diatas, dari hasil uji *Variance Inflation Factor* (VIF) pada hasil output SPSS 22 tabel *Coefficient*, diketahui bahwa nilai VIF pada variabel *Sales Growth* (X₁) sebesar 1,062, nilai VIF pada variabel *Tax Planning* (X₂) sebesar 1,072, nilai VIF pada variabel Ukuran Perusahaan (X₃) sebesar 1.060. Sedangkan nilai *tolerance* pada variabel *Sales Growth* (X₁) sebesar 0,941, nilai *tolerance* pada variabel *Tax Planning* (X₂) sebesar 0,933, nilai *tolerance* pada variabel Ukuran Perusahaan (X₃) sebesar 0,944, karena masing-masing variabel independent memiliki VIF < 10.00 dan nilai *tolerance* > 0,10 maka dapat disimpulkan bahwa model regresi linear berganda terdapat multikolineritas antara variabel dependen dengan variabel independent. Sehingga model regresi layak atau dapat digunakan dalam penelitian.

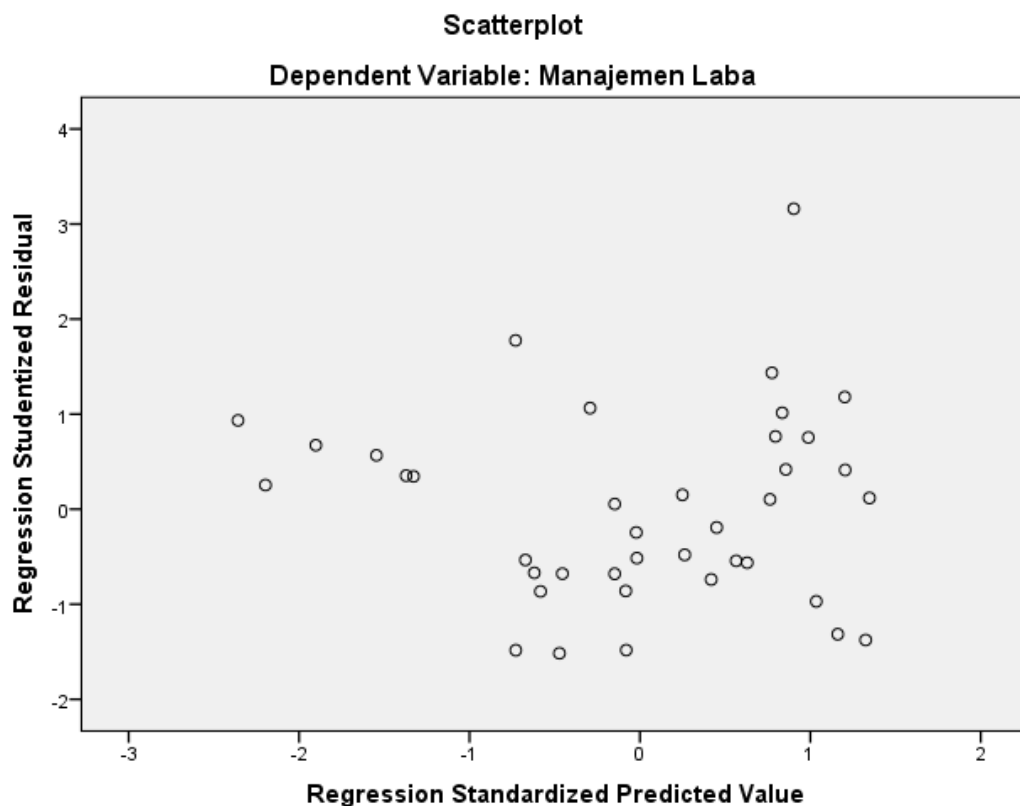
Tabel 4. Uji Autokorelasi**Model Summary^b**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.479 ^a	.229	.163	.18535	1.082

a. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Sales Growth, Tax Planning

b. Dependent Variable: Manajemen Laba

Nilai du dicari pada distribusi nilai tabel Durbin Watson berdasarkan k(3) dan N (39) dengan nilai sig 5%. $Du (1,6575) > Durbin\ Watson (1,082) < 4-du (2,3425)$. Kesimpulan : tidak terjadi autokorelasi. $DL (1,3283) > Durbin\ Watson (1,082) < 4-DL (2,6717)$.

Gambar 2. Uji Heteroskedastisitas menggunakan *Scatter Plot*

Dalam gambar (*scatter plot*) terlihat tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y. Maka dapat disimpulkan tidak terjadi Heteroskedastisitas. Hal ini berarti tidak terjadi Heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak untuk digunakan dalam penelitian ini.

Tabel 5. Uji Heteroskedastisitas menggunakan Uji Glejser
Coefficients^a

		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.424	.336		1.261	.216
	Sales Growth	-.077	.074	-.177	-1.042	.305
	Tax Planning	-.003	.102	-.005	-.027	.979
	Ukuran Perusahaan	-.010	.012	-.137	-.806	.426

a. Dependent Variable: ABS_RES

Pada variabel *Sales Growth* nilai sig yang diperoleh 0,305, variabel *Tax Planning* nilai sig 0,979 dan untuk Ukuran Perusahaan nilai sig 0,426 hal ini menunjukkan tidak terjadi Heteroskedastisitas karena nilai sig > 0,05.

Tabel 6. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.030	.577		3.515	.001
	Sales Growth	-.090	.127	-.109	1.783	.004
	Tax Planning	.113	.175	.099	1.696	.025
	Ukuran Perusahaan	-.066	.020	-.492	3.223	.003

a. Dependent Variable: Manajemen Laba

Dari tabel 4.6 diperoleh hasil dari regresi linear berganda yaitu:

$$ML = 2,030 - 0,090(X_1) + 0,113(X_2) - 0,066(X_3)$$

Dari persamaan regresi diatas dapat diuraikan sebagai berikut. Konstanta (Nilai Mutlak Manajemen Laba) apabila *Sales Growth*, *Tax Planning*, dan Ukuran Perusahaan = 0 maka Manajemen Laba sebesar 2,030 Satuan. Koefisien regresi *Sales Growth* sebesar -0,090 yang artinya terdapat hubungan negatif antara *Sales Growth* dengan Manajemen Laba, apabila *Sales Growth* naik sebesar satu satuan maka akan menyebabkan penurunan Manajemen Laba sebesar 0,090 satuan, bila variabel independen lainnya konstan. Koefisien regresi *Tax Planning* sebesar 0,113 yang artinya terdapat hubungan positif antara *Tax Planning* dengan Manajemen Laba, apabila *Tax Planning* naik sebesar satu satuan, maka Manajemen Laba akan menyebabkan kenaikan Manajemen Laba sebesar 0,113 satuan, bila variabel independen lainnya konstan. Koefisien regresi Ukuran Perusahaan sebesar -0,066 yang artinya terdapat hubungan negatif antara Ukuran Perusahaan dengan Manajemen Laba, apabila Ukuran Perusahaan naik sebesar satu satuan, maka Manajemen Laba akan menyebabkan penurunan sebesar 0,066 satuan, bila variabel independen lainnya konstan.

Tabel 7. Hasil Analisa Koefisien Determinasi
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.479 ^a	.229	.163	.18535

a. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Sales Growth, Tax Planning

Dari tabel 4.7 diatas, diperoleh nilai Koefisien Determinasi (*Adjusted R Square*) sebesar 0,163. Hal ini berarti *Sales Growth*, *Tax Planning* dan Ukuran Perusahaan dapat menjelaskan Manajemen Laba sebesar 16,3%. Sedangkan sisanya sebesar 100% - 16,3% = 83,7% dijelaskan oleh faktor-faktor lain selain variabel yang diteliti diatas.

Tabel 8. Hasil Pengujian Uji-t

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	2.030	.577		3.515	.001
	Sales Growth	-.090	.127	-.109	1.783	.004
	Tax Planning	.113	.175	.099	1.696	.025
	Ukuran Perusahaan	-.066	.020	-.492	3.223	.003

a. Dependent Variable: Manajemen Laba

Pengaruh Variabel *Sales Growth* terhadap Manajemen Laba

H1 : Diduga *Sales Growth* berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Manajemen Laba. Hasil pengujian *Sales Growth* terhadap Manajemen Laba diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 1,783 > 1,689. Tingkat signifikansi menunjukkan 0,004 lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05 hal ini berarti H₁ diterima dan dapat disimpulkan bahwa *Sales Growth* secara independen berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba.

Pengaruh variabel *Tax Planning* Terhadap Manajemen Laba

H2 : Diduga *Tax Planning* berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Manajemen Laba. Hasil pengujian *Tax Planning* independen diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 1,696 > 1,689. Tingkat signifikansi menunjukkan 0,025 yang kecil besar dari taraf signifikansi 0,05. Hal ini berarti H₂ diterima dan dapat disimpulkan bahwa *Tax Planning* secara independen berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba.

Pengaruh variabel Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba

H3 : Diduga Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Manajemen Laba. Hasil pengujian Ukuran Perusahaan diperoleh t_{hitung} sebesar 3,223 > 1,689. Tingkat signifikansi 0,003 yang lebih kecil dari taraf signifikan 0,05. Hal ini berarti H₃ diterima dan dapat disimpulkan Ukuran Perusahaan secara independen berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba.

Tabel 4.9 Hasil Pengujian Uji-F

ANOVA ^a						
		Sum	of			
Model		Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.358	3	.119	3.471	.026 ^b
	Residual	1.202	35	.034		
	Total	1.560	38			

a. Dependent Variable: Manajemen Laba

b. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Sales Growth, Tax Planning

Sumber: Output SPSS 22, diolah oleh penulis (2023)

Dari tabel 4.9 diatas, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar $3,471 > f_{tabel}$ 2,87 dengan tingkat signifikansi 0,026 dimana nilai signifikannya $< 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa H_4 diterima, artinya *Sales Growth*, *Tax Planning* dan Ukuran Perusahaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba.

PEMBAHASAN

Hasil pengujian *Sales Growth* terhadap Manajemen Laba diperoleh t_{hitung} sebesar 1,783. Tingkat signifikansi menunjukkan 0,004 yang lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Dari hasil uji Analisis Deskriptif menunjukkan *Sales Growth* bisa dideskripsikan bahwa nilai minimum sebesar -0,32 sedangkan nilai maximum sebesar 1,11 dan rata-rata *Sales Growth* sebesar 0,0695. Hal ini berarti H_1 diterima dan dapat disimpulkan bahwa *Sales Growth* secara independen berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba. Hasil pengujian *Tax Planning* diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 1,696. Tingkat signifikansi menunjukkan 0,025 yang lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Dari hasil uji Analisis Deskriptif menunjukkan *Tax Planning* bisa dideskripsikan bahwa nilai minimum sebesar 0,06, sedangkan nilai maximum sebesar 1,04 dan rata-rata *Tax Planning* sebesar 0,7183. Hal ini berarti H_2 diterima dan dapat disimpulkan bahwa *Tax Planning* secara independen berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba (Mutathahirin et al., 2020; Baidar et al., 2023).

Hasil pengujian Ukuran Perusahaan diperoleh t_{hitung} sebesar 3,223 dengan tingkat signifikansi 0,003 yang lebih kecil dari taraf signifikan 0,05. Dari hasil uji Analisis Deskriptif menunjukkan Ukuran Perusahaan bisa dideskripsikan bahwa nilai minimum sebesar 26,52, sedangkan nilai maximum sebesar 32,01 dan rata-rata Ukuran Perusahaan sebesar 28,8179. Hal ini menunjukkan bahwa H_3 diterima dan dapat disimpulkan bahwa Ukuran Perusahaan secara independen berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba (Adel & Anoraga, 2023). Berdasarkan Uji F diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 3,471 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,026 dimana nilai signifikannya $< 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa H_4 diterima, artinya *Sales Growth*, *Tax Planning* dan Ukuran Perusahaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba pada perusahaan manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa.

Efek Indonesia tahun 2019-2021. Dengan Koefisien Determinasi (*Adjusted R Square*) sebesar 0,163. Hal ini berarti *Sales Growth*, *Tax Planning* dan Ukuran Perusahaan dapat menjelaskan Manajemen Laba sebesar 16,3%. Sedangkan sisanya sebesar $100\% - 16,3\% = 83,4\%$ dijelaskan oleh faktor-faktor lain selain variabel yang diteliti diatas. Dari hasil uji Analisis Deskriptif menunjukkan Manajemen Laba bisa dideskripsikan bahwa nilai minimum sebesar -0,12, sedangkan nilai maximum sebesar 0,87 dan rata-

rata Manajemen Laba sebesar 0,2143. Faktor-faktor lain pada penelitian ini yaitu variabel selain dari variabel pada penelitian ini. Hasil ini menunjukkan varians *Sales Growth*, *Tax Planning* dan Ukuran Perusahaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut. Secara parsial *Sales Growth* berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2021. Secara parsial *Tax Planning* berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2021. Secara parsial Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2021. Secara simultan *Sales Growth*, *Tax Planning* dan Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2021. Hasil dari uji Analisa Koefisien Determinasi (*Adjusted R Square*) pada penelitian ini sebesar 0,163. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen *Sales Growth*, *Tax Planning* dan Ukuran Perusahaan dapat mempengaruhi Manajemen Laba hanya sebesar 16,3%. Sedangkan sisanya $100\% - 16,3\% = 83,7\%$ Manajemen Laba dipengaruhi oleh variabel selain variabel yang diteliti.

SARAN

Dari hasil dan kesimpulan yang diperoleh, maka dapat mengemukakan saran sebagai berikut. Bagi Perusahaan dan Investor, Sebaiknya perusahaan tidak melakukan praktik perataan laba yang melampaui batas wajar, sehingga tidak menyesatkan dalam pengambilan keputusan dimasa yang akan datang. Selain itu juga investor sebaliknya lebih berhati-hati dan lebih teliti dalam mengambil keputusan dalam berinvestasi didalam suatu perusahaan. Bagi peneliti Selanjutnya, Sampel yang diambil dalam penelitian ini hanya perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sehingga kurang dapat menggambarkan kondisi seluruh perusahaan yang ada di Indonesia. Penelitian selanjutnya diharapkan memperluas sampel seperti seluruh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia agar dapat menggambarkan seluruh kondisi perusahaan di Indonesia. Diharapkan kepada peneliti selanjutnya dapat menambah variabel-variabel yang terkait dengan Manajemen Laba agar mendapatkan hasil yang lebih variatif. Dikarenakan variabel yang diteliti pada penelitian ini tidak sepenuhnya dapat mempengaruhi Manajemen Laba. Pada penelitian ini telah dijelaskan variabel-variabel independen hanya dapat mempengaruhi Manajemen Laba sebesar 16,3%.

REFERENSI

- Adel, S., & Anoraga, B. (2023). Afghan Youth's Expectation for Educational, Economic and Political Development during the Reign of Taliban. *International Journal of Islamic Studies Higher Education*, 2(1), 16–27.
- Adisti Nadila Putri, S. Y. D. dan R. D. P. (2022). Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Corporate Social Responsibility terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri 2017-2021. *Akuisisi Jurnal Akuntansi*, x, xx–xx.
- Ahmad Ridwan Ananta dan Vaya Juliana Dillak. (n.d.). Pengaruh Sales Growth, Financial Leverage, Good Corporate Governance terhadap Manajemen Laba

- pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar Di BEI tahun 2016-2020. *E-Proceeding of Management*, 9 No 2, 428.
- Arifin, Z., & Rizaldy, M. (2023). Pengaruh Etos Kerja dan Kompetensi Terhadap Kinerja Karyawan PT.Surya Segara Safety Marine. *Reslaj: Religion Education Social Laa Roiba Journal*, 5.
- Arifin, Z., Lubis, T., Ath-Thukhi, A. M., Alsokari, T., Ainin, M., & Taufan, M. (2024). Analyzing the Problems of Arabic Language Learning in Higher Education. *International Journal of Islamic Studies Higher Education*, 3(3).
- Astutik. (2015). *Rumus Pengukuran Tax Planning*. 10.
- Baidar, B., Mutathahirin, M., & Fitriani, F. (2023). Implementation of Card Sort Learning Media in Islamic Education Class in MIN. *Khalaqa: Journal of Education and Learning*, 1(2), 1-10.
- Basu Swasta. (2001). *Manajemen Penjualan* (Ketiga).
- Chairil Anwar Pohan. (2016). Manajemen Perpajakan: Strategi Perencanaan Pajak dan Bisnis. *Taxes and Taxation*, 569.
- Cindy Shania, Y. S. dan R. H. (2022). Pengaruh Kompensasi Bonus, Beban Pajak Tangguhan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2015-2018. *Pareso Jurnal*, 4 No 2, 549–558.
- Darmawan, F. (2020). Bab ii kajian pustaka bab ii kajian pustaka 2.1. *Bab Ii Kajian Pustaka 2.1*, 12(2004), 6–25.
- Drs. Chairil Anwar Pohan. (2013). *Manajemen Perpajakan* (Edisi Revi). PT Gramedia.
- Engkizar, E., Jaafar, A., Sarianto, D., Ayad, N., Rahman, A., Febriani, A., ... & Rahman, I. (2024). Analysis of Quran Education Problems in Majority Muslim Countries. *International Journal of Islamic Studies Higher Education*, 3(1), 65-80.
- Fandy Tjiptono dkk. (2008). *Pemasaran Strategi*. Andi Yogyakarta.
- Harahap. (2007). *Pengukuran Perusahaan*.
- Hery, 1975. (2017). Kajian Riset Akuntansi: Mengulas Berbagai Hasil Penelitian Terkini Dalam Bidang Akuntansi dan Keuangan. *Akuntansi*, 120 halaman.
- Home dan Wachowicz. (2017). *Rumus Menghitung Sales Growth*. Satriana.
- Kasmir. (2016). *Rumus Rasio Pertumbuhan*.
- Liven. (2022). Pengaruh Tax Planning, Likuiditas, Ukuran Perusahaan dan Leverage terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Sektor Barang Konsumsi yang terdaftar di BEI tahun 2018-2020. *Akuntansi Keuangan Dan Perpajakan*.
- Mike Kusuma Dewi dan Fatihah Aulia Rahmi. (2022). Pengaruh Perencanaan Pajak dan Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Perbankan Swasta yang terdaftar di BEI tahun 2018-2020. *Pundi*, 06.
- Mutathahirin, M., Hudamahya, A., & Hamdi, H. (2020). Community Assessment of Salafi Studies in the City of Padang. *International Journal of Multidisciplinary Research of Higher Education (IJMURHICA)*, 3(2), 47-55.
- Nadhirah, A. N., Kurniawati, T., & Nor, Z. B. M. (2023). Analysis of the Influence of Investment in Education and Health on Economic Growth in Malaysia. *International Journal of Multidisciplinary Research of Higher Education (IJMURHICA)*, 6(2), 65–7
- Nadyanta Br. Tarigan, Hotlan Butarbutar, S. M. (n.d.). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di BEI tahun 2017-2020. *Ilmiah Methonomi*, 8 No 1.
- Nicholas Renaldo, S. E. M. M. (2022). *Manajemen Laba Teori dan Pembuktian*. CV Literasi Nusantara Abadi.
<https://books.google.co.id/books?id=JJSbEAAAQBAJ>
- Pajak, P. P., Beban, D. A. N., & Tangguhan, P. (2023). (*Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek*

Indonesia Periode 2019-2021) Disusun Oleh : Selviana Yunior Universitas Multi Data Palembang.

- Reni Harni, Y. A. dan N. N. (2022). *Pengaruh Sales Growth dan Leverage terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2017-2020*. 5 No.2, 1685–1708.
- Rudangga I Gusti Nugraha Made & Gede Merta Sudiarta. (2016). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan. *EJurnal Manajemen*, 02.
- Saputri, S., Syafitri, Y., & Ardiany, Y. (2022). Pengaruh Komite Audit dan Ukuran Perusahaan Terhadap *Sustainability Reporting* (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2016-2018). *Pareso Jurnal*, 4(1), 239–252.
- Shiera Indira Basir dan Muhamad Muslih. (2019). *Pengaruh free cash flow, leverage, profitabilitas dan sales growth secara simultan maupun parsial terhadap manajemen laba pada perusahaan sektor pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2017*.
- Sonia Puspita Yeldi, B. dan S. Y. A. P. (2023). Pengaruh Sales Growth, Tax Planning dan Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di BEI tahun 2017-2019. *Pareso Jurnal*, 5 No 1, 1–18.
- Subramanyam. (2014). *Pengertian Sales Growth*.
- Sufany, A. K. dan F. N. (2022). Pengaruh Kualitas Laporan Keuangan, Sales Growth, Kompensasi Bonus dan Perencanaan Pajak terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Food and Beverage yang terdaftar di BEI periode 2017-2020. *Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi)*, 6 No.1.
- sugiarto. (2011). *Rumus Pengukuran Ukuran Perusahaan*. 145.
- sugiyono. (2014). *Rumus Pengaruh Sales Growth, Tax Planning dan Ukuran Perusahaan*. 257.
- Suwarman Ujang, dkk. (2011). *Pemasaran Strategik Perspektif Value Based Marketing*.
- Swasta Basu. (2005). *Fungsi dan Tujuan Penjualan*.
- Verninda, L. (2020). Pengaruh *sales growth, tax planning* dan ukuran perusahaan terhadap manajemen laba (Studi empiris pada perusahaan manufaktur sub sektor plastik dan kemasan yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2014-2018). *Skripsi*, 118.
- Yogiyanto. (2007). *Pengukuran Perusahaan*.
- Zakia Veni, N. D. & M. C. (2019). *Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional, Ukuran Perusahaan, Leverage, Profitabilitas, Pertumbuhan Pejualan Terhadap Manajemen Laba Dengan Good Corporate Governance Sebagai Variabel Moderating*. 08.

Copyright holder:

© Riska, L., H. Syafitri, Y. Yani, M.

First publication right:

Jurnal Riset Akuntansi

This article is licensed under:

CC-BY-SA