

Pengaruh Ukuran Perusahaan, Sales Growth, Kepemilikan Manajerial Dan Perencanaan Pajak Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Jasa Sektor Property & Real Estate Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia 2016-2020)

Alvion Krisna Wijaya¹⁾ Etty Herijawati²⁾

Universitas Buddhi Dharma¹²

Email : alvionkrisnawijaya@gmail.com, etty.herijawati70@gmail.com

ABSTRAK

Dilakukan penelitian ini dengan tujuan melihat dampak ukuran perusahaan, *sales growth*, kepemilikan manajerial serta perencanaan pajak pada manajemen laba perusahaan Jasa Sektor *Property & Real Estate* yang tercatat di BEI. Masa studi penggunaan adalah 5 tahun, yaitu 2016-2020.

Model *sampling* yang dipergunakan yakni *Purposive Sampling* sehingga diperoleh sebanyak 9 perusahaan dari 50 perusahaan berdasarkan kriteria yang ada. Dipergunakan data dengan jenis sekunder yang bersumber dari Website BEI.

Diperoleh hasil penelitian yakni perencanaan pajak berdampak pada manajemen laba secara signifikan. Sementara ukuran perusahaan, *sales growth*, serta kepemilikan manajerial tidak memberikan dampak pada manajemen laba. Sedangkan pada saat yang sama, seluruh variabel tidak memberikan dampak secara simultan.

Kata kunci: Total Aset, Saham Manajerial, Saham Beredar, Penjualan, *Tax Retention Rate*, *Discretionary Accruals*

The Effect of Company Size, Sales Growth, Managerial Ownership and Tax Planning on Earnings Management in Companies (Empirical Study on Property & Real Estate Sector Service Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange 2016-2020)

ABSTRACT

This research was conducted with the aim of looking at the impact of company size, sales growth, managerial ownership and tax planning on the profit management of Property & Real Estate Sector Services companies listed on the IDX. The study period of use is 5 years, i.e. 2016-2020.

The sampling model used is purposive sampling so that 9 companies out of 50 companies are obtained based on existing criteria. Secondary data is used which is sourced from the BEI website.

The result of this research is that tax planning has a significant impact on earnings management. Meanwhile, company size, sales growth, and managerial ownership do not have an impact on earnings management. Meanwhile, at the same time, all variables do not have an impact simultaneously..

Keywords: Total Assets, Managerial Shares, Shares Outstanding, Sales, *Tax Retention Rate*, *Discretionary Accruals*

PENDAHULUAN

Laba ialah ukuran paling sederhana dari kinerja bisnis. Informasi laba memegang peran yang begitu penting bagi berbagai pihak yang memiliki kaitan erat dengan bisnis. Saat melakukan analisa laporan keuangan, pihak internal serta eksternal seringkali dipergunakan dipergunakan sebagai acuan dalam menetapkan berbagai keputusan seperti kompensasi alokasi manejer, mengukur pencapaian atau kinerja manajemen, dan menentukan dasar perpajakan. Karenanya, mutu laba menjadi fokus utama bagi pemegang saham, kreditur, dan dirjen pajak,

Kasus manajemen laba yang terjadi seperti yang dilansir oleh finance.detik.com bahwa:

“Perselisihan mengenai Laporan keuangan yang bersumber dari Garuda Indonesia pada RUPS yang berkegiatan yakni mengesahkan laporan keuangan tahunan 2018. Diketahui, Garuda mencatatkan laba bersih sebesar Rp. 11,33 miliar pada laporan keuangan 2018. Salah satu alasan perolehan keuntungan ini ialah kerjasama diantara Garuda dan PT Mahata Aero Terknologi. Biaya kerjasama tersebut sebesar Rp. 2,98 triliun. Kas masih jatuh tempo tetapi telah diakui sebagai pendapatan.” (Sugianto, 2019)

Berbagai faktor sudah diteliti untuk mengetahui penyebab terjadinya manajemen laba. Faktor pertama yang diteliti ialah ukuran perusahaan yang diduga memberikan dampak pada perseroan dalam menjalankan praktik manajemen keuntungan. (Lubis & Suryani, 2018) memaparkan ukuran perusahaan memberikan dampak positif serta signifikan pada manajemen laba, semakin besar ukuran dari perusahaan maka peluang dari manajer dalam melakukan pengelolaan hasil. Semakin kecil perusahaan, semakin sedikit manipulasi laba oleh manajemen (Yanti & Oktari, 2018).

Faktor kedua yang diteliti ialah *sales growth* yang diduga memberikan dampak pada perusahaan dalam menjalankan praktik manajemen keuntungan. (Turot, 2019) memaparkan bahwa *sales growth* memberikan dampak pada manajemen keuntungan secara positif dan signifikan, karena tingkat

pertumbuhan penjualan ialah ukuran sejauh mana *leverage* dapat meningkatkan laba per saham perusahaan. Jika penjualan dan laba meningkat dari tahun ke tahun, pembiayaan utang dengan biaya tetap akan meningkatkan laba bagi pemegang saham.

Faktor ketiga yang diteliti ialah kepemilikan manajerial yang diduga dapat memberikan dampak pada perseroan dalam memajemen laba. (Arthawan & Wirasedana, 2018) menemukan bahwa kepemilikan manajerial memberikan dampak pada manajemen laba, artinya peningkatan kepemilikan manajerial memberika dampak pada menurunnya manajemen keuntungan.

Faktor keempat yang diteliti ialah perencanaan pajak memberikan dampak pada perusahaan dalam menjalankan manajemen keuntungan. Penelitian yang telah dilakukan (Lubis & Suryani, 2018) memperoleh hasil bahwa perencanaan pajak memberikan dampak pada manajemen laba. Tingginya perencanaan pajak memberikan dampak yang besar dalam pengelolaan laba, dan berlaku sebaliknya.

Berdasarkan uraian tersebut maka peneliti menetapkan tujuan penelitian ini yakni untuk **Pengaruh Ukuran Perusahaan, Sales Growth, Kepemilikan Manajerial Dan Perencanaan Pajak Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Pada Perusahaan Jasa Sektor Property & Real Estate Yang Terdaftar Di BEI 2016-2020.**

LANDASAN TEORI

Ukuran Perusahaan

Fung (2019) memaparkan bahwa ukuran perseroan berdasar pada total aset, jumlah penjualan, rerata penjualan serta rerata total aktivitya. Ukuran perusahaan ditetapkan berdasarkan logaritma natural dari Total aset atau Ln total aset. Dipergunakan total aset sebagai indikatornya mengingat bersifat jangka panjang dari pada penjualan. Berikut rumus pengukurannya.

$$Size = \ln(TotalAsset)$$

Sumber : (Muiz & Ningsih, 2018)

Sales Growth

Menurut (Sumantri dkk, 2022) "Pertumbuhan penjualan menggambarkan sejauh mana perusahaan telah melakukan upaya untuk meningkatkan penjualan dari total penjualan secara menyeluruh. Pertumbuhan penjualan memberikan dampak pada kemampuan perusahaan dalam mendapatkan serta mempertahankan laba dalam memberikan pembiayaan investasi perusahaan di periode mendatang. Pertumbuhan penjualan dapat menjadi dasar pengukuran persaingan dalam industri.

Untuk dapat menghitung tingkat pertumbuhan penjualan, dapat menampilkannya dengan rumus berikut:

$$Sales\ Growth = \frac{Sales(t) - Sales(t-1)}{Sales(t-1)} \times 100\%$$

Sumber: (Anindya & Yuyetta, 2020)

Kepemilikan Manajerial

Liana (2020) memaparkan bahwa kepemilikan manajerial ialah pemegang kepentingan dari manajemen yang aktif dalam penetapan keputusan pada suatu perseroan seperti direktur serta komisaris. Berikut perumusan kepemilikan manajerial:

$$KM = \frac{Saham\ Manajerial,\ Direktur,\ Komisaris}{Jumlah\ Saham\ Beredar} \times 100\%$$

Sumber: (Muiz & Ningsih, 2018)

Perencanaan Pajak

Pohan (2018) memaknai dengan perencanaan pajak dengan proses pengorganisasian usaha bagi wajib pajak orang pribadi atau badan usaha yang dilakukan dengan berbagai cara dengan mempergunakan celah yang dilakukan perusahaan berdasarkan aturan yang diberlakukan sehingga perusahaan melakukan pembayaran dalam jumlah yang minim. Berikut perumusannya:

$$TRR = \frac{Net\ Income}{Pretax\ Income\ (EBIT)}$$

Sumber: (Kodriyah & Putri, 2019)

Manajemen Laba

Menurut (Turot, 2019) kebijakan akuntansi ditetapkan berdasar standart yang telah ada dan secara alamiah memaksimalkan

utilitas dan atau pasar perseroan. Manajemen laba dapat diprosikan berikut ini:

- Total Accruals*
 $TACCit = EBXTit - OCFit$
- Ordinary Least Squares (OLS)*
 $TACCit/TAi,t-1 = \beta_1 (1/TAi,t-1) + \beta_2 (\Delta REVit / TAi,t-1) + \beta_3 (PPEit/TAi,t-1)$
- Non-Discretionary Accruals*
 $NDACCit/TAi,t-1 = \beta_1 (1/TAi,t-1) + \beta_2 ((\Delta REVit - \Delta RECit)/TAi,t-1) + \beta_3 (PPEit/TAi,t-1)$
- Discretionary Accruals*
 $DACCit = (TACCit/TAi,t-1) - NDACCit$

HIPOTESA

Terdapat 5 rumusan hipotesis dalam penelitian ini, yaitu:

H1: Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Manajemen Laba.

H2: *Sales Growth* berpengaruh terhadap Manajemen Laba.

H3: Kepemilikan Manajerial berpengaruh terhadap Manajemen Laba.

H4: Perencanaan Pajak berpengaruh terhadap Manajemen Laba.

H5: Ukuran Perusahaan, *Sales Growth*, Kepemilikan Manajerial dan Perencanaan Pajak berpengaruh terhadap Manajemen Laba.

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Sujarweni (2015) Populasi dapat dimaknai dengan semua jumlah yang terdiri dari objek ataupun subjek dengan karakter serta kualitas tertentu yang telah peneliti tetapkan untuk dikaji kemudian ditetapkan kesimpulan.

Dalam penelitian ini dipergunakan sampel berupa perusahaan jasa sektor *property dan real estate* yang tercatat di BEI sebanyak 50 perusahaan selama 2016 – 2020.

Penetapan sampel dilakukan berdasar model *purposive sampling* dengan kriteria berikut:

- Perseroan jasa sektor *property & real estate* yang tercatat di BEI selama 2016-2020.

2. Perseroan yang data lengkap berkenaan dengan variabelnya dipergunakan pada penelitian.
3. Perseroan yang laba selama periode penelitian.
4. Perseroan memenuhi kriteria didalam penelitian dan bukan merupakan data outlier.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik Penghimpunan data yang dipergunakan yakni Kuantitatif yang dilaksanakan dengan melakukan pengujian laporan keuangan berdasarkan sampel. Dilakukan model penghimpunan dengan melakukan penghitungan nilai numerik dengan bantuan SPSS. Dipergunakan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan perusahaan Sektor *Property & Real Estate* untuk tahun 2016-2020 yang beracuan pada informasi yang dikumpulkan dari pihak lain melalui website www.idx.co.id.

HASIL PENELITIAN

Uji Statistik Deskriptif

Tabel 1
Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Ukuran Perusahaan	45	28.37	31.74	30.2158	0.94465
Sales Growth	45	-0.45	0.57	-0.0078	0.18144
Kepemilikan Manajerial	45	0.00	0.06	0.0138	0.01787
Perencanaan Pajak	45	0.78	1.21	0.9642	0.09517
Manajemen Laba	45	-0.01	0.01	0.0004	0.00416
Valid (listwise)	N45				

Sumber: Hasil olah data sekunder SPSS 28

Berdasarkan Tabel 1 diatas dapat diketahui sampel berjumlah 9 perusahaan dengan dipergunakannya variabel terikat yakni manajemen laba sementara variabel ebbasnya yakni ukuran perusahaan, *sales growth*,

kepemilikan manajerial dan perencanaan pajak. Dapat diketahui bahwa:

Manajemen laba ialah variabel terikat didalam penelitian ini, yang menunjukkan rerata 0.0004 dan std deviasi 0.00416. Manajemen laba bernilai min -0.01 serta maks 0.01. Dilihat dari rentangnya, jika standar deviasi lebih tinggi dari rerata, berarti penyeberan data tersebut memiliki standar penyimpangan terhadap nilai rata-rata *discretionary accrual* senilai 0.0004. dengan nilai std deviasi yang lebih tinggi dari mean mencerminkan varians yang lebih besar didalam data diantara nilai maksimum dan minimum dari tingkat acak. Oleh karena itu, data nilai untuk *discretionary accruals* (DA) sangat berbeda dengan rata-rata.

Ukuran perusahaan ialah variabel bebas didalam penelitian ini (X1) menunjukkan standar deviasi 0.94465 dan mean 30.2158. Ukuran perusahaan dengan skor terendah 28.37 dan skor tertinggi 31.74. Dilihat dari penyebarannya, dapat dikatakan bahwa distribusi data untuk ukuran perusahaan sudah baik. Ini dinyatakan sebagai nilai dengan standar deviasi lebih rendah dari rata-rata.

Sales growth ialah variabel bebas didalam penelitian ini (X2) menunjukkan standar deviasi 0.18144 dan mean -0.0078. *Sales growth* dengan skor terendah -0.45 dan skor tertinggi 0.57. Dilihat dari penyebarannya, dapat dikatakan bahwa tingginya penyimpangan kemampuan perusahaan didalam penjualan dari rata-rata *sales growth*. Ini dinyatakan sebagai nilai dengan standar deviasi lebih tinggi dari rata-rata.

Kepemilikan manajerial ialah variabel bebas didalam penelitian ini (X3) menunjukkan standar deviasi 0.01787 dan mean 0.0138. Kepemilikan manajerial bernilai min 0.00 dan maks 0.06. Dilihat dari penyebarannya, dapat dikatakan bahwa tingginya penyimpangan perusahaan didalam kepemilikan saham manajerial dari rata-rata kepemilikan manajerial. Ini dinyatakan sebagai nilai dengan standar deviasi lebih tinggi dari rerata.

Perencanaan pajak ialah variabel bebas didalam penelitian ini (X4) menunjukkan standar deviasi 0.9517 dan mean 0.9642. Perencanaan pajak dengan skor terendah 0.78 dan skor tertinggi 1.21. Dilihat dari penyebarannya, dapat dikatakan bahwa distribusi data untuk perencanaan pajak sudah baik. Ini dinyatakan sebagai nilai dengan std deviasi lebih kecil dari rerata.

UJI ASUMSI KLASIK

Uji Normalitas

Tabel 2
Hasil Uji Normalitas Data

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		45
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0.0000000
	Std. Deviation	0.00376103
Most Extreme Differences	Absolute	0.120
	Positive	0.120
	Negative	-0.102
Test Statistic		0.120
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		0.110

Sumber: Hasil olah data sekunder SPSS 28

Dari tabel tersebut diperoleh bahwa nilai *one-sample* KS ialah 0.119 dengan *Asymp.Sig.* (2-tailed) senilai 0.112 > 0.05, hal ini menunjukkan bahwa data terdistribusi secara normal.

Uji Multikolinearitas

Tabel 3
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Ukuran Perusahaan	0.727	1.376
	Sales Growth	0.932	1.073
	Kepemilikan	0.610	1.640

Manajerial		
Perencanaan Pajak	0.816	1.226

Sumber: Hasil olah data sekunder SPSS 28

Dari tabel tersebut maka diperoleh nilai VIF <10 dengan Tolerance >0,10 artinya tidak terdapat gejala Multikolinearitas.

Uji Autokorelasi

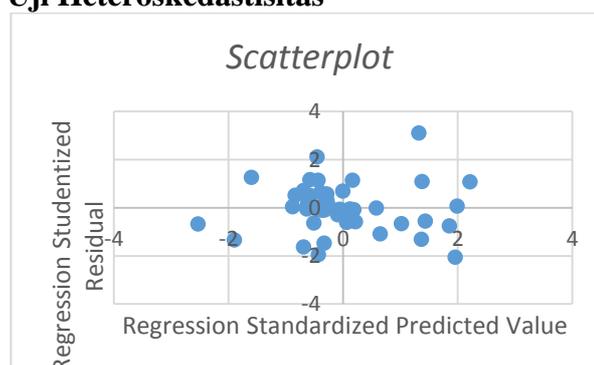
Tabel 4
Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.430 ^a	0.184	0.103	0.00394	2.114

Sumber: Hasil olah data sekunder SPSS 28

Dari tabel tersebut didapatkan nilai DW 2.114 dan dU 1.7200 dan 4-dU sebesar 2.2800, lalu nilai dL 1.3357 dan 4-dL 2.6643. Autokorelasi tidak terjadi apabila $dU < d < 4-dU$ ($1.7200 < 2.114 < 2.2800$). Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat autokorelasi didalam penelitian ini.

Uji Heteroskedastisitas



Gambar 1

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber: Hasil olah data sekunder SPSS 28

Berdasarkan gambar tersebut maka diketahui bahwa tidak terdapat pola khusus sehingga dinyatakan bahwa model terbebas dari gejala heteroskedastisitas.

UJI STATISTIK

Uji Koefisien Determinasi

Tabel 5
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.430 ^a	0.184	0.103	0.00394

Sumber: Hasil olah data sekunder SPSS 28

Dari tabel tersebut maka diperoleh R-Square 0,103 artinya dampak yang diberikan dari variabel bebas pada variabel terikat sebesar 10.3%. Dari sini, kita dapat menyimpulkan bahwa langkah-langkah untuk mengelola pendapatan dipengaruhi oleh variabel ukuran perusahaan, *sales growth*, kepemilikan manajerial dan perencanaan pajak, dengan 89.7% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain, seperti misalnya *leverage*, beban pajak tanggungan dan umur perusahaan.

Uji Regresi Linear Berganda

Tabel 6
Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a			
Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	0.015	0.024
	Ukuran Perusahaan	0.000	0.001
	Sales Growth	-0.002	0.003
	Kepemilikan Manajerial	0.021	0.043
	Perencanaan Pajak	-0.020	0.007

a. Dependent Variable: Manajemen Laba

Sumber: Hasil olah data sekunder SPSS 28

Pada tabel IV.10 diatas dapat diperoleh persamaan regresi yang terjadi ialah:

$$ML = 0.015 + 0.000 UP - 0.002 SG + 0.021 KM - 0.022 PP$$

Diperoleh nilai konstanta 0.015 artinya seluruh variabel independen (ukuran perusahaan, *sales growth*, kepemilikan manajerial dan perencanaan pajak) konstan atau nol, sehingga nilai manajemen laba ialah 0,015.

Koefisien regresi untuk variabel ukuran perusahaan (X1) senilai 0.000. Berarti setiap ukuran perusahaan (*Size*) meningkat senilai 1 satuan maka peningkatan manajemen laba senilai 0.000. Koefisiennya positif. Artinya kedua variabel memiliki korelasi positif.

Sales growth (X2) bernilai koefisien - 0.002. Artinya jika *sales growth* meningkat sejumlah 1 satuan, maka terjadi penurunan manajemen laba senilai 0.002 satuan. Koefisiennya negatif. Artinya kedua variabel memiliki korelasi negatif.

Kepemilikan manajerial (X3) bernilai koefisien 0.021. artinya jika terdapat peningkatan kepemilikan manajerial sebanyak 1 satuan, maka terdapat peningkatan manajemen laba sebesar 0.021 satuan. Koefisiennya positif. Artinya kedua variabel berkorelasi positif.

Perencanaan pajak (X4) bernilai koefisien -0.022. artinya jika terdapat peningkatan 1 satuan perencanaan pajak, maka terjadi penurunan manajemen laba senilai 0.022 satuan. Koefisiennya negatif. Artinya kedua variabel berkorelasi negatif.

UJI HIPOTESA

Uji Signifikansi Parsial (Uji Statistik t)

Tabel 7
Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji Statistik t)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)	0.015	0.024		0.625	0.536
	Ukuran Perusahaan	0.000	0.001	0.030	0.180	0.858
	Sales Growth	-0.002	0.003	-0.068	-0.461	0.647
	Kepemilikan Manajerial	0.021	0.043	0.091	0.496	0.623
	Perencanaan Pajak	-0.020	0.007	-0.447	-2.828	0.007

Dari tabel tersebut dapat diberikan kesimpulan berikut:

- a. **Hasil pengujian hipotesis pertama (H1)**
Dengan sig (0.858 > 0.05) dan t hitung $0.180 < 2.02108$, H1 ditolak. Artinya tidak terdapat dampak yang diberikan ukuran perusahaan pada manajemen laba.
- b. **Hasil pengujian hipotesis kedua (H2)**
Dengan sig (0.647 > 0.05) dan t hitung $(-0.461 < 2.02108)$, H2 ditolak. Tidak terdapat dampak yang diberikan *sales growth* pada manajemen laba.
- c. **Hasil pengujian hipotesis kedua (H3)**
Dengan sig > (0.623 > 0.05) dan t hitung $(0.496 < 2.02108)$, H3 ditolak. Tidak terdapat dampak yang diberikan kepemilikan manajerial pada manajemen laba.
- d. **Hasil pengujian hipotesis kedua (H4)**
Dengan sig (0.007 < 0.05) dan t hitung $(-2.828 < 2.02108)$, H4 diterima. Terdapat perencanaan pajak memberikan dampak pada manajemen laba.

Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

Tabel 8
Hasil Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	0.000	4	0.000	2.262	.079 ^b
	Residual	0.001	40	0.000		
	Total	0.001	44			

Sumber: Hasil olah data sekunder SPSS 28

Dari tabel tersebut diperoleh sig 0.079 > 0.05, dengan F hitung senilai $2.262 < 2.610$, artinya H5 ditolak ukuran perusahaan, *sales growth*, kepemilikan manajerial & perencanaan pajak tidak mempengaruhi manajemen laba secara simultan.

PEMBAHASAN

a. Hasil pengujian Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba

Dari tabel 7 diperoleh diperoleh sig $0.743 > 0,05$. Ini menyangkal hipotesis pertama, dan dapat dikatakan tidak diberikan dampak ukuran perusahaan pada manajemen laba.

Hal tersebut mencerminkan bahwa perusahaan besar mempunyai banyak aset dan dapat mengelola banyak aset dengan tidak tepat, sehingga ukuran perusahaan tidak serta merta mengurangi kemampuannya didalam mengelola pendapatan. Akibatnya, pelaporan total aset didalam perusahaan bisa salah.

b. Hasil pengujian Sales Growth terhadap Manajemen Laba

Berdasarkan tabel 7 diperoleh sig $0.719 > 0,05$. Ini menyangkal hipotesis kedua, dan artinya tidak terdapat dampak yang diberikan *sales growth* pada manajemen laba.

Tinggi rendahnya pertumbuhan penjualan tidak menghalangi manajemen untuk mengambil tindakan atas praktik manajemen pendapatan. Hal ini dimungkinkan karena manajemen harus mampu menjaga tren penjualan setiap tahunnya agar perubahan penjualan tidak mempengaruhi aktivitas manajemen pendapatan perusahaan.

c. Hasil pengujian Kepemilikan Manajerial terhadap Manajemen Laba

Dari tabel 7 diperoleh sig 0.600 > 0,05. Ini menyangkal hipotesis ketiga, dan artinya tidak terdapat dampak yang diberikan kepemilikan manajerial pada manajemen laba.

Artinya semakin sedikit ukuran manajemen laba yang dimiliki pemilik bisnis, semakin besar struktur kepemilikan manajerial. Akibatnya, manajemen dapat lebih efisien dalam pemilihan model akuntansi guna memberikan tambahan bagi perusahaan, pemegang saham dari segi

manajer memiliki motivasi dalam membuat laporan keuangan dengan kualitas yang tinggi. Kualitas kepemimpinan eksekutif sangat penting untuk memastikan bahwa manajemen pendapatan tidak dilakukan. Oleh karena itu, manajer mengawasi orang didalam perusahaan untuk mengurangi tindakan manajemen laba. Dari hasil survei, teori keagenan tidak tepat karena semakin besar kepemilikan manajemen, semakin kuat pengendalian internal didalam perusahaan dan semakin sedikit tindakan manajemen laba oleh orang didalam.

d. Hasil pengujian Perencanaan Pajak terhadap Manajemen Laba

Dari tabel 7 diperoleh sig 0.007 < 0,05. Artinya hipotesis keempat diterima, dan dapat dikatakan bahwa perencanaan pajak mempengaruhi manajemen laba.

Rencana pajak yang semakin tinggi mendorong peluang perusahaan memanajemen laba yang didapatkan. Hal ini karena perubahan tarif pajak perusahaan dapat mempengaruhi perilaku perusahaan didalam pengelolaan keuangan dengan mengurangi laba kena pajak serta meminimalisir jumlah pajak yang telah perusahaan bayarkan.

e. Hasil pengujian Ukuran Perusahaan, Sales Growth, Kepemilikan Manajerial dan Perencanaan Pajak terhadap Manajemen Laba

Dari tabel 8 diperoleh Sig dari uji F senilai 0.78 > 0,05. Dengan F Hitung 2.276 < 2.610 menunjukkan nilai ini menyangkal hipotesis kelima, dan dapat dikatakan bahwa ukuran perusahaan, sales growth, kepemilikan manajerial serta rencana pajak tidak memberikan dampak pada manajemen laba secara simultan.

KESIMPULAN

Dapat disimpulkan bahwa dari keempat variabel yang diuji hanya terdapat 1 variabel memberikan dampak pada manajemen laba sementara sisanya tidak memberikan dampak pada manajemen laba perusahaan jasa sektor property & real estate periode tahun 2016-2020. Berikut ialah penjelasan dari kesimpulan didalam penelitian ini:

1. Tidak terdapat dampak yang diberikan Ukuran perusahaan pada manajemen laba. Terbukti dengan nilai sig 0.743 > 0.05 sehingga H1 Ditolak.
2. Tidak terdapat dampak yang diberikan Sales growth pada terhadap manajemen terbukti dengan sig 0.719 > 0.05 sehingga H2 Ditolak.
3. Tidak terdapat dampak yang diberikan Kepemilikan manajerial pada manajemen laba terbukti dengan sig 0.600 > 0.05 sehingga H3 Ditolak.
4. Terdapat dampak yang diberikan Perencanaan pajak pada manajemen laba terbukti dengan sig 0.007 > 0.05 sehingga H4 Diterima.
5. Seluruh variabel independen memberikan dampak pada variabel dependen terbukti dengan sig 0.78 > 0.05 sehingga H5 Ditolak.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindya, W., & Yuyetta, E. (2020). Pengaruh Leverage, Sales Growth, Ukuran Perusahaan Dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba. *Diponegoro Journal Of Accounting*, 9(3), 1–14.
- Arthawan, P. T., & Wirasedana, W. P. (2018). Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Kebijakan Utang Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba. *E-Jurnal Akuntansi*, 1.
- Fung, T. S. (2019). Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan, Ukuran Perusahaan, Dan Struktur Aktiva Terhadap Struktur Modal Pada Industri Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia.

PRIMANOMICS :JURNAL EKONOMI DAN BISNIS, 17(2), 176–192.

- Kodriyah, K., & Putri, R. F. (2019). Pengaruh Perencanaan Pajak Dan Kecakapan Manajerial Terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Akuntansi : Kajian Ilmiah Akuntansi (JAK)*, 6(1), 55.
- Liana. (2020). *Pengaruh Perencanaan Pajak, Beban Pajak Tangguhan Dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Manajemen Laba*.
- Lubis, I., & Suryani. (2018). Pengaruh Tax Planning, Beban Pajak Tangguhan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012–2016). *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 7(1), 41–58.
- Muiz, E., & Ningsih, H. (2018). Pengaruh Perencanaan Pajak, Kepemilikan Manajerial Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Praktik Manajemen Laba. *Jurnalekobis: Ekonomi, Bisnis & Manajemen*, 8(2), 102–116.
- Pohan, C. A. (2018). *Optimizing Corporate Tax Management* (S. B. Hastuti, Ed.; 2nd ed., Vol. 2). PT Bumi Aksara.
- Sugianto, D. (2019, July 26). *Kronologi Laporan Keuangan Garuda, Dari Untung Jadi “Buntung.”* Detik Finance. <https://finance.detik.com/bursa-dan-valas/d-4640204/kronologi-laporan-keuangan-garuda-dari-untung-jadi-buntung>
- Sujarweni, V. (2015). Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi. In *2015* (1st ed., Vol. 1). PUSTAKABARUPRESS.
- Sumantri, F. A., Kusnawan, A., Anggraeni, R. D., & Ic, D. A. A. (2022). *The Effect Of Capital Intensity, Sales Growth, Leverage On Tax Avoidance And Profitability As Moderators* (Vol. 20, Issue 1). <https://jurnal.ubd.ac.id/index.php/ds>
- Turot, M. (2019). Pengaruh Kebijakan Dividen, Corporate Governance, Free Cash Flow, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Manajemen Laba. *Jurnal AKRAB JUARA*, 4(4), 19–27.
- Yanti, L. D., & Oktari, Y. (2018). Pengaruh Tingkat Profitability, Solvability, Ukuran Perusahaan dan Ukuran Kantor Akuntan Publik Pada Penundaan pemeriksaan (Studi Empiris : Perusahaan Manufaktur Terdaftar di BEI Tahun 2013-2016). *ECo-Buss*, 1(2), 15–32. <https://doi.org/10.32877/eb.v1i2.37>