



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 tahun 2019-2021)

Lidya Handa Riska¹, Yulia Syafitri², Meri Yani³

¹ Fakultas Ekonomi, Universitas Ekasakti, Padang, Indonesia

Email: lidyahandariskafekonunespadang@gmail.com

² Fakultas Ekonomi, Universitas Ekasakti, Padang, Indonesia

³ Fakultas Ekonomi, Universitas Ekasakti, Padang, Indonesia

Corresponding Author: Lidya Handa Riska

Abstract: *Earnings Management is the process of taking certain deliberate steps within the limits of generally accepted accounting principles to produce the desired level of reported profits. The data used in this research is secondary data from financial report data of Basic Manufacturing and Chemical companies listed on the Indonesia Stock Exchange. The sample in this study consisted of 13 companies that were consistent in reporting financial reports and had been selected using several sample observation criteria. The sample selection method is using purposive sampling, namely a sampling method with certain criteria. The analytical method used is Multiple Linear Analysis and Coefficient of Determination. The hypothesis testing method in this research uses the t-test and F-test. The results of this research show that the Sales Growth variable shows a t-count value of 1.783. The significance level shows 0.005 which is smaller than the significance level of 0.004. This means that H1 is accepted and it can be concluded that Sales Growth independently has a significant effect on Profit Management.*

Keywords: *Sales Growth, Tax Planning, Company Size, Profit Management.*

Abstrak: 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 thitung sebesar 1,783. Tingkat signifikansi menunjukkan 0,005 yang lebih kecil dari taraf signifikansi 0,004. Hal ini berarti H1 diterima dan dapat disimpulkan bahwa *Sales Growth* secara independen berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba.

Kata Kunci: Sales Growth, Tax Planning, Ukuran Perusahaan, Manajemen Laba.

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. 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”.

METODE PENELITIAN

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. 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:

1. Perusahaan Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2021.
2. Perusahaan Industri Dasar dan Kimia yang tidak mengalami kerugian dari tahun 2019-2021.
3. 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 PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Hasil Statistik Deskriptif

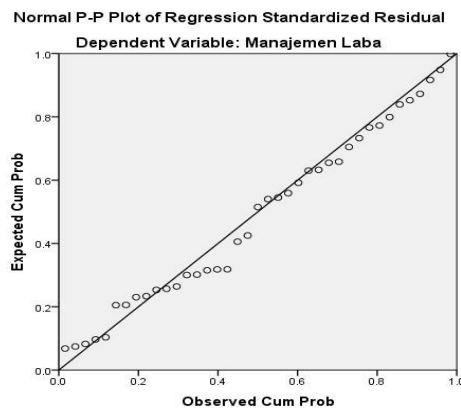
Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Sales Growth	39	-.32	1.11	.0695	.24471
Tax Planning	39	.06	1.04	.7183	.17756
Ukuran Perusahaan	39	26.52	32.01	28.8179	1.52064
Manajemen Laba	39	-.12	.87	.2143	.20262
Valid N (listwise)	39				

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

Berdasarkan Hasil Uji Deskriptif diatas, dapat digambarkan distribusi data yang didapat oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Variabel *Sales Growth* (X1), dari data tersebut bisa dideskripsikan bahwa nilai minimum sebesar -32,00 sedangkan nilai maximum sebesar 1,11 dan rata-rata *Sales Growth* 0,0695.

2. Variabel *Tax Planning* (X2), dari data tersebut bisa dideskripsikan bahwa nilai minimum sebesar 0,06 sedangkan nilai maximum sebesar 1,04 dan rata-rata *Tax Planning* 0,7183.
3. Variabel Ukuran Perusahaan (X3), dari data tersebut bisa dideskripsikan bahwa nilai minimum sebesar 26,52 sedangkan nilai maximum sebesar 32,01 dan rata-rata Ukuran Perusahaan 28,8179.
4. 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.

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

Berdasarkan tabel 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 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

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

Berdasarkan tabel 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	.479a	.229	.163	.18535	1.082

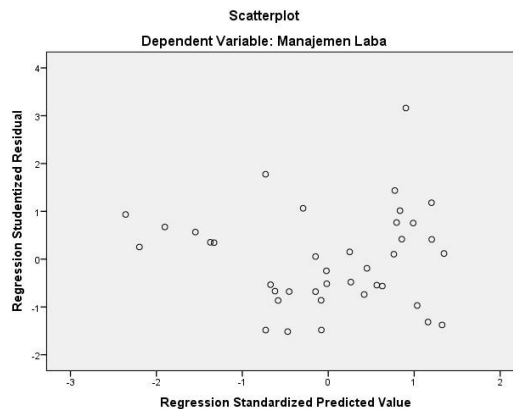
a. Predictors: (Constant), Ukuran Perusahaan, Sales Growth, Tax Planning

b. Dependent Variable: Manajemen Laba

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

Pembahasan :

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



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

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

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	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

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

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

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
	B	Std. Error	Beta	t	
(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

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

Dari tabel 6 diperoleh hasil dari regresi linear berganda yaitu: $ML = 2,030 - 0,090(X1) + 0,113(X2) - 0,066(X3)$

Dari persamaan regresi diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Konstanta (Nilai Mutlak Manajemen Laba) apabila *Sales Growth*, *Tax Planning*, dan Ukuran Perusahaan = 0 maka Manajemen Laba sebesar 2,030 Satuan.
2. 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.
3. 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.
4. 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	.479a	.229	.163	.18535

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

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

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

a. Dependent Variable: Manajemen Laba

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

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 thitung 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 thitung 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 thitung 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 9. Hasil Pengujian Uji-F

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	.358	3	.119	3.471	.026b
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 9 diatas, diperoleh nilai Fhitung sebesar 3,471 > f tabel 2,87 dengan tingkat signifikansi 0,026 dimana nilai signifikannya < 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa H4 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 H1 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 H2 diterima dan dapat disimpulkan bahwa *Tax Planning* secara independen berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba.

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 H3 diterima dan dapat disimpulkan bahwa Ukuran Perusahaan secara independen berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba.

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 H4 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:

1. 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.
2. 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.

3. 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.
4. 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.

REFERENSI

- 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.
- Astutik. (2015). *Rumus Pengukuran Tax Planning*. 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.
- 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.
- Muhammad Alwansyah Yanuarzky, Yulia Syafitri, dan A. B. (2023). Pengaruh Perencanaan Pajak, Beban Pajak Tangguhan, dan Aset Pajak Tangguhan terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Sub Sektor Transportasi yang terdaftar di BEI tahun 2016-2019. *Pareso Jurnal*, 5 No 1, 1–18.
- 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, Laverage 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.