



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 2017-2019)

Sonia Puspita Yeldi¹, Bakkareng², Sri Yuli Ayu Putri³

¹ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Ekasakti, Padang, Indonesia

Email: soniapuspitayeldi@gmail.com

² Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Ekasakti, Padang, Indonesia

Email: bakkarengbakri89@gmail.com

³ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Ekasakti, Padang, Indonesia

Email: sriyuli@unespadang.ac.id

Corresponding Author: Rendalia Putri

Abstract: *This study aims to determine the effect of sales growth, tax planning, and company size on earnings management in manufacturing companies in the basic and chemical industrial sectors in 2017-2019 both partially and simultaneously. The type of data used in this study is quantitative data obtained from published financial reports through the website www.idx.co.id. The results of this study found that Sales Growth and Tax Planning had no significant effect on earnings management. And Simultaneously Sales Growth, Tax Planning, and Company Size have a significant and significant effect on earnings management.*

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

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *sales growth*, *tax planning* dan ukuran perusahaan terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia tahun 2017-2019 baik secara parsial maupun simultan. Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data kuantitatif yang didapatkan dari laporan keuangan yang dipublikasikan melalui website www.idx.co.id. Hasil penelitian ini menemukan bahwa *Sales Growth* dan *Tax Planning* tidak berpengaruh dan signifikan terhadap manajemen laba. Dan Secara Simultan *Sales Growth*, *Tax Planning* dan Ukuran Perusahaan berpengaruh dan signifikan terhadap manajemen laba.

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

PENDAHULUAN

Pesatnya perkembangan dunia bisnis pada masa sekarang ini menuntut perusahaan untuk menciptakan keunggulan yang sangat kompetitif dalam usahanya, dimana dalam menjalankan kegiatan operasional penggunaan sumber daya perusahaan dapat membantu perusahaan untuk memenangkan kompetisi persaingan dalam pasar secara efektif dan efisien. Besarnya laba yang diperoleh menjadi salah satu alat ukur yang digunakan untuk mengetahui kinerja perusahaan. Semakin tinggi laba dari tahun ke tahun diasumsikan bahwa perusahaan mampu mengelola sumber dayanya secara maksimal dalam memperoleh keuntungan.

Manajemen Laba didefinisikan sebagai suatu tindakan manajemen dalam proses penyusunan pelaporan keuangan sehingga dapat menaikkan atau menurunkan laba akuntansi sesuai dengan kepentingannya (Scott,2015:107).

Fenomena yang terjadi sehubungan dengan manajemen laba biasanya timbul karena adanya bentuk kesalahan dan kelalaian yang dilakukan secara langsung maupun tidak langsung oleh subjek manajemen keuangan yang biasanya dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal. Seperti yang pernah terjadi pada perusahaan PT Inovisi Infracom (INVS) yang melakukan manipulasi laba adalah yang termasuk perusahaan holding investasi infrastruktur terdiversifikasi di bidang telekomunikasi, media & teknologi (TMT). Dalam hal ini BEI menemukan indikasi salah saji dalam laporan keuangan INVS periode September 2014.

Sales Growth merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya ditengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya (Kasmir,2012:107) Dewan komisaris independen adalah komisaris yang bukan anggota manajemen, memegang saham mayoritas, pejabat atau dengan cara lain yang berhubungan langsung atau tidak langsung dengan pemegang saham mayoritas dari suatu perusahaan yang mengawasi perseroan perusahaan (Yulia, 2015). karena semakin besar jumlah anggota dewan komisaris, semakin mudah untuk mengendalikan menejer dan semakin efektif dalam memonitor aktivitas manajemen maka akan semakin sedikit peluang melakukan aktivitas penghindaran pajak.

Tax Planning (Perencanaan Pajak) merupakan salah satu fungsi dari manajemen pajak yang digunakan untuk mengestimasi jumlah pajak yang akan dibayar dan hal-hal yang dapat dilakukan untuk memanipulasi laba perusahaan (Harnanto,2014:2013). Semakin tinggi perencanaan pajak maka semakin besar peluang untuk perusahaan melakukan manajemen laba, karena semakin tinggi laba akan menyebabkan beban pajak perusahaan juga tinggi.

Ukuran Perusahaan merupakan suatu skala untuk mengklasifikasikan besar atau kecil perusahaan menurut beberapa cara diantaranya total aktiva, *logsize*, total penjualan, nilai pasar saham dan lain-lain (Ni Wayan 2014). Jika dibandingkan ukuran perusahaan yang besar maupun yang sedang memiliki tekanan yang lebih kuat untuk mendapatkan sesuatu yang diharapkan oleh para investornya, daripada perusahaan yang berukuran kecil.

Di dalam PSAK 25 mengenai kebijakan akuntansi, perubahan estimasi akuntansi, dan kesalahan yang mempunyai tujuan untuk mengatur kriteria dalam pemilihan dan perubahan kebijakan akuntansi, bersama dengan perlakuan akuntansi dan pengungkapan atas perubahan kebijakan akuntansi, perubahan estimasi akuntansi, dan koreksi kesalahan. Pernyataan ini memiliki intensi untuk meningkatkan relevansi dan keandalan laporan keuangan entitas, daya

banding laporan keuangan sepanjang waktu, dan daya banding laporan keuangan entitas dengan laporan keuangan entitas lainnya.

Dan pengambilan objek pada penelitian ini adalah perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia merupakan salah satu penopang perekonomian nasional karena sektor ini memberikan kontribusi yang cukup berpengaruh pada pertumbuhan ekonomi Indonesia, hal ini akan berpengaruh nantinya pada kinerja manajemen yang akan berlomba-lomba untuk meningkatkan perusahaannya menjadi yang terdepan untuk menarik minat investor nantinya. Oleh karena itu penulis tertarik untuk menggunakan *sales growth, tax planning* dan ukuran perusahaan untuk melihat praktik manajemen laba. Berdasarkan uraian di atas, 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 2017-2019.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah *sales growth* berpengaruh secara parsial terhadap manajemen laba pada perusahaan sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI tahun 2017-2019 ?
2. Apakah *tax planning* berpengaruh secara parsial terhadap manajemen laba pada perusahaan sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI tahun 2017-2019 ?
3. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh secara parsial terhadap manajemen laba pada perusahaan sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI tahun 2017-2019?
4. Apakah *sales growth, tax planning* dan ukuran perusahaan berpengaruh secara simultan terhadap manajemen laba pada perusahaan sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI tahun 2017-2019?

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada semua perusahaan sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2019. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *sales growth, tax planning* dan ukuran perusahaan terhadap manajemen laba.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumentasi bisa berbentuk gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen bisa berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, kriteria, biografi, peraturan, kebijakan, dokumen berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain (Sugiyono, 2013:240).

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data kuantitatif yang didapatkan dari laporan keuangan yang dipublikasikan melalui website www.idx.co.id. Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu data sekunder, sumber penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara. Suatu penelitian empiris maka data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari artikel dan penelitian-penelitian terdahulu.

Untuk menjawab permasalahan dalam penelitian ini, metode analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan analisis statistik yang menggunakan regresi linear berganda dengan *software* SPSS 23, metode yang dilakukan dengan tahapan sebagai berikut : Analisis Regresi Linier Berganda, dan Koefisien Determinasi (*Adjusted*).

Uji t (t-test) melakukan pengujian terhadap koefisien regresi secara parsial, pengujian ini dilakukan untuk mengetahui signifikansi peran secara parsial antara variabel independen terhadap variabel dependen dengan mengasumsikan bahwa variabel independen lain dianggap konstan. Menurut Sugiyono (2014:250), menggunakan rumus:

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan:

- t = Distribusi t
- r = Koefisien korelasi parsial
- r² = Koefisien determinasi
- n = Jumlah data

(t-test) hasil perhitungan ini selanjutnya dibandingkan dengan t tabel dengan menggunakan tingkat kesalahan 0,05. Kriteria yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. H₀ di tolak jika t_{hitung} ≤ t_{tabel} atau nilai sig > α
2. H₀ di terima jika t_{hitung} ≥ t_{tabel} atau nilai sig < α

Bila terjadi penerimaan H₀ maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh signifikan, sedangkan bila H₀ ditolak artinya terdapat pengaruh yang signifikan. Rancangan pengujian hipotesis statistik ini untuk menguji ada tidaknya pengaruh antara variabel independent (X) yaitu *Sales Growth* (X1), *Tax Planning* (X2), Ukuran Perusahaan (X3) terhadap Manajemen Laba (Y), adapun yang menjadi hipotesis dalam penelitian ini adalah :

1. H₀: β = 0 : tidak terdapat pengaruh yang signifikan
2. H_a : β ≠ 0 : terdapat pengaruh yang signifikan

Uji F adalah pengujian terhadap koefisien regresi secara simultan. Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh semua variabel independen yang terdapat didalam model secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen. Uji F dalam penelitian ini digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh *Sales Growth*, *Tax Planning*, Ukuran Perusahaan secara Simultan. Menurut Sugiyono (2014:257) dirumuskan sebagai berikut:

$$F = \frac{R^2/k}{(1-R^2)/(n-k-1)}$$

Keterangan :

- R² = Koefisien Determinasi
- k = Jumlah variabel independen
- n = Jumlah anggota data atau kasus

F hasil perhitungan ini dibandingkan dengan yang diperoleh dengan menggunakan tingkat resiko atau signifikan level 5% atau dengan *degree freedom* = k (n-k-1) dengan kriteria sebagai berikut :

1. H₀ ditolak jika F_{hitung} > F_{tabel} atau nilai sig < α
2. H₀ diterima jika F_{hitung} < F_{tabel} atau nilai sig > α

Jika terjadi penerimaan, maka dapat diartikan tidak berpengaruh signifikan model regresi berganda yang diperoleh sehingga mengakibatkan tidak signifikan pula pengaruh dari variabel-variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat.

Adapun yang menjadi hipotesis nol dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. H₀: β₁ = β₂ = β₃ = 0 : tidak berpengaruh signifikan
2. H_a: β₁ ≠ β₂ ≠ β₃ ≠ 0 : terdapat pengaruh yang signifikan

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Uji T

Tabel 1. Hasil Uji t

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	138,653	32,852		4,221	,000
Sales Growth	,035	,060	,091	,587	,561
Tax Planning	,044	,074	,098	,597	,555
Ukuran Perusahaan	-4,164	1,199	-,595	-3,472	,002

Dari tabel 1. diatas hasil perhitungan uji-t dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Pengaruh Variabel *Sales Growth* terhadap *Manajemen Laba*

Hasil pengujian *sales growth* terhadap *manajemen laba* diperoleh nilai thitung sebesar $0,587 < 2,036$.Tingkat signifikansi menunjukkan 0,561 yang lebih besar dari taraf signifikansi 0,05.Hal ini berarti H_1 ditolak dan dapat disimpulkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba.

2. Pengaruh Variabel *Tax Planning* terhadap *Manajemen Laba*

Hasil pengujian *tax planning* independen diperoleh nilai t hitung sebesar $0,597 < 2,036$.Tingkat signifikansi menunjukkan 0,555 yang lebih besar dari taraf signifikansi 0,05.Hal ini berarti menerima H_2 di tolak dan dapat disimpulkan bahwa *tax planning* secara independen tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba.

3. Pengaruh variabel Ukuran Perusahaan terhadap *Manajemen Laba*

Hasil pengujian ukuran perusahaan diperoleh nilai t hitung sebesar $-3,472 > 0,236$. Tingkat signifikan 0,002 yang lebih kecil dari taraf signifikan 0,05. Hal ini berarti H_3 diterima dan dapat disimpulkan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba.

Uji F

Tabel 2. Hasil Uji F

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	796,408	3	265,469	4,397	,011b
Residual	1932,030	32	60,376		
Total	2728,438	35			

a. Dependent Variable: Manajemen Laba

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

Dari tabel 2. diatas, diperoleh nilai F hitung sebesar $4,397 > F\text{-tabel } 2,89$ dengan tingkat signifikansi sebesar 0,011 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.

Pengaruh *Sales Growth* terhadap Manajemen Laba.

Hasil pengujian *sales growth* terhadap manajemen laba diperoleh nilai t hitung sebesar 0,587. Tingkat signifikansi menunjukkan 0,561 yang lebih besar dari taraf signifikansi 0,05. Hal ini berarti menolak H_1 dan dapat disimpulkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba.

Peningkatan *Sales Growth* dapat memberikan gambaran tentang laba yang mengalami peningkatan pula sehingga terbentuk pola pikir manajer mengenai berbagai cara mengoptimalkan hasil.

Sesuai teorinya *Sales Growth* menyatakan bahwa rasio pertumbuhan (*growth ratio*) adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya ditengah pertumbuhan perekonomian dan sector usahanya (Kasmir 2012,107) . Dapat disimpulkan bahwa tingkat *sales growth* pada perusahaan sektor industri dasar dan kimia tersebut mengalami peningkatan di setiap tahunnya tanpa perlu dilakukannya tindakan manajemen laba untuk mendorong penjualan oleh perusahaan tersebut.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Shiera Indira Basir dan Muhammad Muslih (2019) bahwa *sales growth* berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurhana (2019) bahwa *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba.

Pengaruh *tax planning* terhadap manajemen laba

Hasil pengujian *tax planning* independen diperoleh nilai t sebesar 0,597. Tingkat signifikansi menunjukkan 0,555 yang lebih besar dari taraf signifikansi 0,05. Hal ini berarti menolak H_2 yang artinya *tax planning* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba.

Hubungan antara perencanaan pajak dengan manajemen laba ialah dengan adanya perencanaan pajak maka perusahaan akan cenderung melakukan manajemen laba (Yusrianti,2015:14). Manajemen Laba terus dilakukan untuk meminimalisasi laba sebagai penentu besarnya pajak yang harus dibayar kepada pemerintah.

Sesuai teorinya *tax planning* (perencanaan pajak) adalah proses mengorganisasi usaha wajib pajak orang pribadi maupun badan usaha sedemikian rupa dengan memanfaatkan berbagai celah kemungkinan yang dapat ditempuh oleh perusahaan dalam koridor ketentuan peraturan perpajakan agar perusahaan dapat membayar pajak dalam jumlah minimum (2017 : 18). Dapat disimpulkan bahwa *tax planning* tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Mengindikasikan bahwa perusahaan tidak berupaya untuk memainkan laba dengan cara menurunkan tingkat laba yang diperoleh agar pembayaran pajak tidak menjadi besar, dalam hal ini perusahaan berupaya untuk melakukan pembayaran pajak berdasarkan ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia.

Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan yang dilakukan Dewa Ketut Wira Santana dan Made Gede Wirakusuma (2016) dimana *tax planning* berpengaruh terhadap manajemen laba. Penelitian ini sesuai dengan yang dilakukan oleh Dewi Kusuma Wardani dan Desiva Kurnia Santi (2018) dimana *tax planning* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba.

Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba

Hasil pengujian kepemilikan institusional diperoleh nilai t sebesar -3,472. Tingkat signifikansi menunjukkan 0,002 yang lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Hal ini berarti

menerima H3 dan dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba.

Semakin besar Ukuran Perusahaan maka perilaku manajemen laba semakin berkurang. Selain ukuran perusahaan, faktor lain yang mempengaruhi manajemen laba yaitu earnings power yang dimana earnings power menyatakan kemampuan untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat besar kecilnya dalam menghasilkan laba.

Sesuai teorinya ukuran perusahaan menyatakan bahwa besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan oleh total asset, jumlah penjualan, rata-rata total penjualan dan rata-rata total asset (Sujarweni, 2015). Dapat disimpulkan semakin besar ukuran suatu perusahaan maka semakin kecil terjadinya tindakan manajemen laba di dalam perusahaan tersebut.

Hasil penelitian ini sesuai dengan yang dilakukan oleh Novi Rahmawati dan Muhammad Zulman Hakim (2017) Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Penelitian ini tidak sesuai dengan yang dilakukan oleh Dea Safitri, Ayu Lestari, Kurnia dan Yuniarti (2018) tidak berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba.

Pengaruh *sales growth*, *tax planning*, dan ukuran perusahaan terhadap Manajemen Laba

Berdasarkan hasil uji F diperoleh nilai F-hitung sebesar $4,397 < F\text{-tabel } 2,89$ dengan tingkat signifikan sebesar 0,011 dimana nilai signifikannya $>$ dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa H_4 diterima artinya *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 periode 2017-2019. Dengan koefisien determinasi (*Adjusted R Square*) sebesar 0,226. Hal ini berarti varians *sales growth*, *tax planning* dan ukuran perusahaan, dapat menjelaskan manajemen laba sebesar 22,6%. Sedangkan sisanya sebesar $100\% - 22,6\% = 77,4\%$ dijelaskan oleh faktor-faktor lain selain variabel yang diteliti diatas. 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 penelitian dapat menarik suatu kesimpulan sebagai berikut :

1. Secara parsial *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI tahun 2017-2019.
2. Secara parsial *tax planning* tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI tahun 2017-2019.
3. Secara parsial ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI tahun 2017-2019.
4. Secara simultan *sales growth*, *tax planning*, dan ukuran perusahaan berpengaruh signifikan pada perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI tahun 2017-2019.

REFERENSI

- Agussalim, Manguluang. 2016. *Statistik Lanjutan*. Padang: Ekasakti Press.
- Agussalim Manguluang, 2016. *Metodologi Penelitian*, Ekasakti Press, Padang.
- Adithama, Feri dan Ana Purwaningsih. 2014. *Pengaruh perencanaan pajak terhadap non manajemen laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia*. Modus. Vol.26.ISSN:0852-1875. Universitas Atma jaya. Yogyakarta.
- Agnes. 2014 . *Pengaruh kepemilikan manajerial, struktur modan dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan*. Jurnal Manajemen, 2.01
- Anak Agung, Mas Ratih Astari & I Ketut. 2017. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Manajemen Laba* .E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana
- Ardo, Septian. 2014. *Pengaruh Kepemilikan Manajerial,Ukuran Perusahaan, Dept Covenant dan Growth Opportunities terhadap Konservatisme Akuntansi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Telkom
- Astutik, A. Wijaya, A. L.,& Nuraina, E. 2015. *Pengaruh ukuran perusahaan dan leverage terhadap manajemen laba*. Forum Pendidikan Ilmiah Pendidikan Akuntansi Universitas PGRI. Madiun, 5(1), 501-5114
- Basu Swastha Dharmmesta. (2014). *Manajemen Pemasaran*. BPFE: Yogyakarta.
- Dewa Ketut Wirasantana & Made Gede wirakusuma. 2016. *Pengaruh Perencanaan Pajak, Kepemilikan Manajerial dan Ukuran Perusahaan terhadap Praktik Manajemen Laba terhadap Manajemen Laba*. Universitas Udayana
- Erly Suandy. 2015, *Hukum Pajak*, Edisi kedua, Salemba empat. Jakarta
- Harahap, Sofyan Syafri. 2017. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. CetakanKedua Belas, Edisi Pertama, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Harnanto. 2014. *Perencanaan Pajak*. Yogyakarta: BPFE. Cetakan Kedua.
- Imam, Ghozali. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 24* (Edisi 8). Cetakan ke VIII. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Irham Fahmi, 2017. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Edisi Ke-4. Bandung: Alfabet.
- Kasmir, 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Satu. Cetakan Ketujuh. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Mohammad Zain. 2015. *Manajemen Perpajakan*. Jakarta : Salemba Empat
- Ni Wayan Krisnayanti Arwinda Putri & Ni Kt.Lely A.Merkusiwati.2014 *PengaruhMekanisme Corporate Governance, Likuiditas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan Pada Financial Distress*
- Nur An’Nizar kadir.2018. *Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Sales Growth terhadap Manajemen Laba dengan Tax Avoidance sebagai variabel intervening*
- Prastowo. 2012. *Strategi Perencanaan Pajak Sebagai Upaya Penghematan Beban Pajak*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Pohan, C. A. 2017. *Pembahasan komprehensif pengantar perpajakan teori dan konsep hukum pajak*. Edisi dua. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Putu Ayu, Widiastari & Gerianta Wirawan Yasa. 2018. *Pengaruh Profitabilitas, Free Cash flow dan Ukuran Perusahaan pada Nilai Perusahaan*. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana
- Scott, R. William. 2015. *Financial accounting theory. Seventh edition*. Pearson prentice:

Toronto

- Sri Sulistyanto, 2013. *Manajemen Laba, Teori dan Model Empiris*. Jakarta : Grasindo.
- Subramanyam,K.R dan John J.Wild.2013.*Analisis Laporan Keuangan* penerjemah Dewi Y. Jakarta : Salemba Empat
- Suwardjono. 2014. *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan*. Edisi Ke-3. Yogyakarta: BPFY Yogyakarta.
- Sujarweni,V.W.2015. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Cetakan Pertama. Pustakabaru Press, Yogyakarta.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta
- Setiyadi, 2007. *Pengaruh Compan Size, profitability, dan Institutional Ownership terhadap CSR Disclousure*. Jurnal Ekonomi. Universitas Padjajaran. Bandung
- Verliani Dasmaran. Andi Odeh. *Asimetrik informasi, ukuran perusahaan dan pengaruhnya terhadap praktik manajemen laba*
- Veni Zakia,Nur Diana,dan M.Cholid Mawardi (2019). *Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional,Ukuran Perusahaan, Leverage, Profitabilitas ,Pertumbuhan Penjualan Terhadap Manajemen Laba dengan Good Corporate Governance sebagai variabel Moderating*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Malang