

Earnings Management: Interaction of Tax Planning, Leverage, and Sales Growth

Ela Fauziah¹
Adibah Yahya²
Meli Andiyani³
Sulistiyani⁴

^{1,2,4} Faculty of Economics and Business, Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

³ Faculty of Economics and Business, Universitas IPWIJA, Indonesia

*Correspondences : ela.fauziah@pelitabangsa.ac.id

ABSTRACT

Earnings management is an important issue in the transparency of public companies' financial reports because it can reduce investor and creditor confidence. This study aims to examine the effect of tax planning, leverage, and sales growth on profit management practices in consumer goods manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the period 2022–2024. The research method used a quantitative approach with secondary data in the form of financial reports, analysed through panel data regression using the Random Effect model. The results show that tax planning and leverage have a positive and significant effect on earnings management, while sales growth has no effect. These findings confirm that contractual pressure due to debt and aggressive tax planning practices are the main drivers of earnings management, while sales performance is not a determining factor. The conclusion of the study emphasises the importance of monitoring capital structure and implementing Good Corporate Governance to minimise opportunistic behaviour by managers.

Keywords: Earnings Management; Leverage; Sales Growth; Tax Planning

Manajemen Laba: Interaksi Tax Planning, Leverage dan Sales Growth

ABSTRAK

Manajemen laba menjadi isu penting dalam transparansi laporan keuangan perusahaan publik karena dapat menurunkan kepercayaan investor dan kreditor. Penelitian ini bertujuan menguji pengaruh perencanaan pajak, leverage, dan pertumbuhan penjualan terhadap praktik manajemen laba pada perusahaan manufaktur sektor barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2022–2024. Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data sekunder berupa laporan keuangan, dianalisis melalui regresi data panel menggunakan model Random Effect. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan pajak dan leverage berpengaruh positif serta signifikan terhadap manajemen laba, sedangkan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh. Temuan ini menegaskan bahwa tekanan kontraktual akibat utang dan praktik perencanaan pajak agresif menjadi pendorong utama manajemen laba, sementara kinerja penjualan tidak menjadi faktor penentu. Simpulan penelitian menekankan pentingnya pengawasan struktur modal dan penerapan Good Corporate Governance untuk meminimalisir perilaku oportunistik manajer.

Kata Kunci: Leverage; Manajemen Laba; Pertumbuhan Penjualan; Perencanaan Pajak

Artikel dapat diakses : <https://ejournal1.unud.ac.id/index.php/akuntansi/index>



e-ISSN 2302-8556

Vol. 36 No. 3
Denpasar, 30 Maret 2026
Hal. 629-641

DOI:
10.24843/EJA.2026.v36.i03.p05

PENGUTIPAN:

Fauziah, E., Yahya, A.,
Andiyani, M., & Sulistyani.
(2026). Earnings Management:
Interaction of Tax Planning,
Leverage, and Sales Growth
E-Jurnal Akuntansi,
36(3), 629-641

RIWAYAT ARTIKEL:

Artikel Masuk:
9 September 2024
Artikel Diterima:
3 Januari 2025

PENDAHULUAN

Transparansi laporan keuangan perusahaan yang go public merupakan syarat pokok dalam pelaporan keuangan. Hal ini dikarenakan ruang lingkup pertanggungjawaban perusahaan go public mencakup berbagai pihak, seperti investor, kreditor, karyawan, pemerintah serta masyarakat umum (Purwanti et al., 2022). Laporan berfungsi sebagai informasi penting dari manajemen yang digunakan stakeholder untuk menilai dampak finansial keputusan ekonomi. Karena itu, laporan harus disajikan secara wajar dan lengkap untuk periode tersebut agar mendukung pengambilan keputusan. (Lupita & Meiranto, 2018).

Manajemen laba merupakan tindakan oportunistik manajemen untuk merekayasa laporan laba demi memaksimalkan kepentingan internal, meskipun berpotensi merugikan pemegang saham dan investor (Kristiana & Rita, 2021) Aktivitas ini sangat relevan dengan kinerja perusahaan, karena pihak eksternal memiliki kepentingan seperti investor yang menuntut pengembalian modal tinggi, sementara kreditor membutuhkan jaminan pembayaran utang yang tepat waktu (Murni, 2017).

Kasus manajemen laba telah menjadi salah satu fenomena yang banyak mendapatkan perhatian dari seluruh pihak baik dari praktisi maupun akademisi terkait dengan aktivitasnya yang mengikutsertakan penilaian manajemen untuk melakukan manipulasi pada laba bersih perusahaan (Wardoyo et al., 2022). Berikut beberapa kasus yang melibatkan manajemen laba perusahaan di Indonesia:

Tabel 1. Kasus Manajemen Laba

Tahun	Nama Perusahaan	Keterangan
2018	PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk (GIAA)	Mencatatkan pendapatan yang seharusnya belum bisa diakui pada laporan keuangan mereka, menyebabkan laporan keuangan yang diterbitkan perusahaan tidak mencerminkan kondisi keuangan yang sesungguhnya
2024	PT Indofarma Tbk (INAF)	Penggelembungan penjualan dan penahanan stok barang pada pihak ketiga untuk menaikkan laba secara tidak wajar (manajemen laba). Hal ini dilakukan untuk menciptakan laba semu, padahal kondisi keuangan perusahaan sebenarnya memburuk. perusahaan mencatatkan kerugian yang besar (diperkirakan mencapai Rp 371 miliar) dan bahkan sempat tidak mampu membayar gaji karyawan.
2025	eFishery	Dugaan manipulasi laporan keuangan di startup akuakultur eFishery. Dugaan manipulasi ini menunjukkan adanya potensi praktik manajemen laba atau praktik akuntansi yang tidak wajar untuk menunjukkan kinerja keuangan yang lebih baik dari yang sebenarnya, mirip dengan fenomena yang sering terjadi pada <i>startup</i> yang mencoba menarik investor

Sumber: Data Penelitian, 2025

Berdasarkan data kasus pada Tabel 1 mengenai manipulasi laporan keuangan di beberapa perusahaan. Pada tahun 2018, PT Garuda Indonesia Tbk (GIAA) melakukan pencatatan pendapatan fiktif yang menyimpang dari kondisi

keuangan sebenarnya (Pridehan et al., 2024). Berikutnya, PT Indofarma Tbk (INAF) pada 2024 juga terbukti melakukan penggelembungan penjualan dan penahanan stok barang untuk menciptakan laba semu, yang ironisnya bertepatan dengan kondisi keuangan yang memburuk dan ketidakmampuan perusahaan membayar gaji karyawan (Nurezki, 2023). Sementara itu, pada tahun 2025, startup akuakultur eFishery menghadapi dugaan serupa terkait manipulasi laporan keuangan, yang menunjukkan potensi adanya praktik akuntansi tidak wajar untuk menunjukkan kinerja yang lebih baik demi menarik investor (Amirudin et al., 2025).

Penyajian informasi keuangan yang tidak sesuai kondisi perusahaan memengaruhi reputasi, keandalan laporan, dan tingkat kepercayaan pemangku kepentingan (pemerintah, kreditor, investor). Manajer melakukan manajemen laba untuk menunjukkan kinerja baik karena laba dikaitkan dengan kinerja manajemen (Yahya et al., 2023). Praktik ini, meskipun dianggap lazim, sering kali menjadi rahasia manajer dan tidak hanya bertujuan memenuhi harapan internal, tetapi juga harapan pihak eksternal seperti investor dan kreditor (Yahya & Wahyuningsih, 2020). Manajemen laba yang didorong kepentingan pribadi ini dapat mempengaruhi pencapaian kinerja dan berdampak pada reputasi serta keandalan laporan keuangan (Gulo & Mappadang, 2022).

Teori yang berkaitan dengan penelitian ini yaitu *agency theory* menjelaskan hubungan kontraktual antara prinsipal (pemilik/pemegang saham) dan Agen (manajemen). Teori ini berasumsi bahwa setiap pihak didorong oleh kepentingan pribadinya, yang sering kali menimbulkan konflik kepentingan (Yahya et al., 2024). Berikutnya, *Debt Covenant Theory* yang merupakan bagian integral dari Teori Agensi yang berfokus pada konflik antara pemegang saham (yang diwakili manajer) dengan Kreditor (pemberi pinjaman). Teori ini menyatakan bahwa untuk melindungi investasi mereka, Kreditor menyertakan perjanjian utang (*debt covenants*) dalam kontrak pinjaman (Hidayat et al., 2022). Teori Perilaku Oportunistik yang menyatakan bahwa manajer (Agen) akan menyalahgunakan posisi dan informasi mereka demi keuntungan pribadi – di mana manajemen laba merupakan manifestasi utama dari perilaku oportunistik tersebut dalam pelaporan keuangan (Khairunisa & Majidah, 2020).

Faktor pertama yang diduga mempengaruhi manajemen laba adalah perencanaan pajak (*tax planning*) Pajak yang ditanggung oleh perusahaan merupakan elemen biaya yang dapat mengurangi laba, karena semakin tinggi pajak tertanggung maka semakin kecil pula laba yang diperoleh perusahaan (Yahya et al., 2023). Sehingga timbul kecenderungan pihak manajemen untuk meminimalisir pembayaran pajaknya, upaya untuk meminimalkan pajak sering disebut perencanaan pajak. Perencanaan merupakan langkah awal dalam manajemen pajak (Astuti & Oktaviani, 2021).

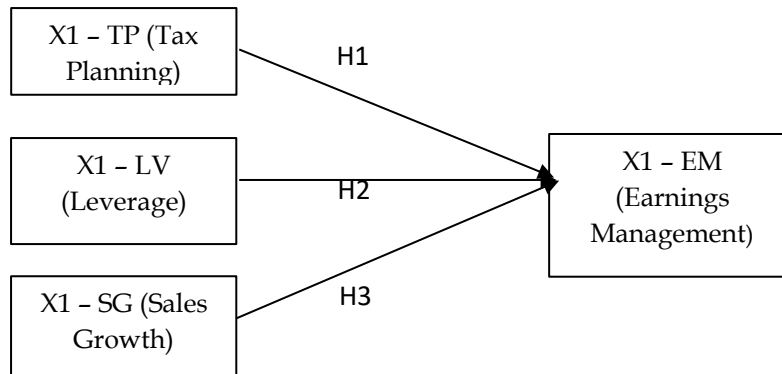
Perencanaan pajak dinilai memengaruhi manajemen laba dengan tujuan meminimalkan laba, di mana tingkat perencanaan pajak yang tinggi membuka peluang manajemen laba yang lebih besar (Asmedi & Wulandari, 2021; Fadillah, 2022). Namun, temuan ini kontras dengan penelitian lain yang menyatakan perencanaan pajak tidak berpengaruh terhadap manajemen laba (Astuti & Oktaviani, 2021; Gulo & Mappadang, 2022), karena tujuan utama manajemen laba

sering kali justru untuk menaikkan laba, bertentangan dengan tujuan perencanaan pajak yang ingin meminimalkan beban pajak.

Faktor kedua yang diduga mempengaruhi manajemen laba adalah leverage atau pendanaan dalam bentuk utang untuk pembiayaan aset untuk aktivitas operasional. Leverage menggambarkan kemampuan entitas dalam membayar kewajiban jangka panjang (Eny, 2019). Semakin tinggi leverage akan semakin tinggi tindakan manajemen laba, karena keinginan manajemen agar perusahaan yang dikelola terlihat memanfaatkan hutang dengan baik sehingga mencapai laba yang tinggi walaupun tingkat hutang tinggi, sehingga para kreditur bersedia selalu memberi pinjaman kepada perusahaan untuk melakukan aktivitas. Pernyataan ini sesuai dengan penelitian (Aldona & Listari, 2020) dan (Sari & Susilowati, 2021) yang menyatakan leverage berpengaruh terhadap manajemen laba. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Kristiana & Rita, 2021) dan (Islamiah & Apollo, 2020) menyatakan leverage tidak berpengaruh terhadap manajemen laba karena dengan adanya perjanjian pinjaman bernilai tinggi yang menyebabkan perseroan diawasi oleh pihak ketiga. Tindakan ini ditegakkan secara ketat, sehingga manajer bertindak untuk kepentingan pihak ketiga dan investor.

Faktor ketiga yang diduga mempengaruhi manajemen laba adalah pertumbuhan penjualan (*sales growth*). Pertumbuhan penjualan pada perusahaan sektor barang konsumsi mengalami fluktuatif artinya kegiatan operasional masih berjalan baik dan masih menunjukkan pertumbuhan penjualan yang positif. Namun, yang menjadi landasan adalah sifat fluktuatif di sini artinya ada perubahan naik dan turun setiap tahun yang perlu dibuktikan secara ilmiah (Fajriah et al., 2022). Pertumbuhan penjualan dinilai dapat berpengaruh terhadap manajemen laba apabila semakin tinggi pertumbuhan penjualan pada suatu perusahaan, maka akan semakin tinggi juga manajemen labanya. karena semakin besar pendapatan perusahaan ditambah dengan pertumbuhan yang signifikan membuat biaya produksi yang dikeluarkan juga lebih besar dan berpengaruh pada laba, hal ini memotivasi manajer untuk melakukan manajemen laba dengan tujuan tertentu. Pernyataan ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Harni et al., 2022) dan (Anindya & Yuyetta, 2020) sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Sufany et al., 2022) dan (Karina & Sutandi, 2019) Tinggi rendahnya pertumbuhan penjualan tidak mempengaruhi manajemen untuk melakukan tindakan praktek manajemen laba.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui penyebab terjadinya manajemen laba dimana praktek manajemen laba ini masih sering dilakukan di dalam perusahaan untuk memberikan kesan laba yang baik. Penelitian ini menggunakan sampel perusahaan manufaktur sektor barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2022-2024. Pemilihan perusahaan manufaktur sektor barang konsumsi sebagai objek dalam penelitian ini karena sektor tersebut mempunyai pengaruh yang cukup besar dalam dinamika perdagangan di Bursa Efek Indonesia sehingga diharapkan dapat merepresentasikan kondisi perusahaan-perusahaan publik di Indonesia.



Gambar 1. Model Penelitian

Sumber: Data Penelitian, 2025

METODE PENELITIAN

Jenis pendekatan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan secara kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan sebuah penelitian yang dapat menghasilkan suatu penemuan-penemuan yang akan dicapai ataupun diperoleh dari berbagai prosedur-prosedur statistik ataupun dengan cara seperti yang lain dari pengukuran (Kurniawan & BS, 2021). Jenis data penelitian ini adalah data sekunder. Data Sekunder adalah data yang diambil dari catatan atau sumber lain yang telah ada sebelumnya (Prasetyo et al., 2019). Data keuangan penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan perusahaan manufaktur sektor barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama tiga tahun dari tahun 2022-2024.

Penelitian ini difokuskan untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Variabel independen dalam penelitian ini yaitu *Tax planning*, *leverage*, *sales growth* dan variabel dependen dalam penelitian ini yaitu manajemen laba.

Tabel 2. Definisi Operasional Dan Pengukuran Variabel

Definisi Operasional Variabel	Cara Pengukuran	Skala
Earnings Management/ Manajemen Laba (Y) Cara rekayasa yang dilakukan manajer perusahaan untuk meningkatkan atau menurunkan laba (Gulo & Mappadang, 2022)	1. $TAC_{it} = (NI_{it} - CFO_{it})$	Rasio
	2. $TAC_{it} / Ait - 1 = \beta_1(1 / Ait - 1) + \beta_2(\Delta REV_{it} / Ait - 1) + \beta_3(PPE_{it} / Ait - 1) + \varepsilon$	
	3. $NDA_{it} = \beta_1 (1 / Ait-1) + \beta_2 (\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it} / Ait-1) + \beta_3 (PPE_{it} / Ait-1)$	
	4. $DA = (TAC_{it} / Ait-1) - NDA$	
Tax Planning (X1) upaya legal meminimalkan beban pajak (Permatasari & Wulandari, 2021)	$TRR = \frac{Net\ Income_{it}}{Pretax\ Income\ (EBIT)_{it}}$	Rasio
Leverage (X2) pendanaan dalam bentuk utang sebagai pembiayaan asset untuk aktivitas operasional perusahaan (Bahri & Arrosyid, 2021)	$(DAR) = \frac{Total\ Hutang}{Total\ Asset}$	Rasio
Sales Growth (X3) efektifitas perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dari periode satu ke periode berikutnya (Br. Tarigan et al., 2022)	$SG = \frac{Penjualan_t - Penjualan_{t-1}}{Penjualan_{t-1}} \times 100 \%$	Rasio

Sumber: Data Penelitian, 2025

Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan aplikasi EViews untuk analisis regresi data panel, yang terdiri dari tiga tahapan berurutan. Tahap pertama adalah analisis statistik deskriptif untuk mengetahui nilai rata-rata (Mean), median, dan standar deviasi (Std. Dev.). Tahap inti berikutnya adalah pengujian model (Common Effect Model (CEM), Fixed Effect Model (FEM), dan Random Effect Model (REM)) dan estimasi (analisis regresi) untuk menentukan koefisien, signifikansi individual (Uji t), signifikansi bersama (Uji F), dan koefisien determinasi (R^2). Terakhir, model harus melewati serangkaian uji asumsi klasik – meliputi normalitas, multikolinieritas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi – untuk memastikan hasil regresi valid dan efisien sebelum interpretasi akhir disimpulkan (Nurjanah et al., 2024).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data sampel penelitian terdiri dari perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI sebanyak 35 perusahaan selama tahun 2022 – 2024 yaitu sebanyak 105 data sampel. Hasil pengujian statistik deskriptif ditunjukkan pada Tabel dibawah ini:

Tabel 3. Hasil uji statistik deskriptif

	X1-TP	X2-LV	X3-SG	Y-EM
Mean	0,756	0,406	0,100	0,010
Median	0,770	0,380	0,080	-0,040
Maximum	1,190	1,890	1,270	0,690
Minimum	0,190	0,020	-0,470	-0,250
Std. Dev.	0,100	0,225	0,227	0,159

Sumber: Data Penelitian, 2025

Berdasarkan hasil uji statistik deskriptif pada Tabel 3, dapat dijelaskan bahwa Variabel X1 (Tax Planning) menunjukkan data yang relatif homogen terindikasi dari nilai standar deviasi yang rendah (0.100) dan nilai yang terkumpul erat di sekitar rata-rata (0.757). Sementara itu, variabel X2 (Leverage) dan X3 (Sales Growth) menunjukkan heterogenitas yang lebih tinggi antar observasi, ditandai dengan standar deviasi yang lebih besar dan rentang nilai yang lebar, termasuk keberadaan nilai ekstrem (*outliers*).

Variabel X2 memiliki rata-rata utang sekitar 40.63% dengan distribusi agak menceng ke kanan, menyoroti adanya beberapa perusahaan dengan tingkat utang sangat tinggi. Variabel X3, meskipun rata-rata pertumbuhan penjualannya positif (10.05%), mencakup perusahaan yang mengalami kontraksi penjualan signifikan. Untuk variabel dependen Y (Earning Management), data menunjukkan rata-rata yang mendekati nol (0.010), mengindikasikan bahwa secara keseluruhan, praktik manajemen laba cenderung netral. Namun, median yang negatif (-0.040) mengungkapkan bias mayoritas observasi cenderung melakukan manajemen laba ke arah penurunan laba (*income-decreasing*). Rentang data yang lebar dan standar deviasi yang signifikan menegaskan adanya variasi substansial dalam perilaku manajemen laba di antara sampel yang diamati.

Pada proses pemilihan model pengolahan data statistik pada penelitian ini diawali membandingkan model CEM dan FEM dengan uji model chow, dimana hasil uji menyatakan bahwa pilihan model pada uji chow menunjukkan model FEM yang memenuhi syarat dimana nilai prob (<0.05). Selanjutnya membandingkan model FEM dan REM melalui uji hausman, dengan nilai prob (<0.05) sehingga model yang terpilih adalah REM. Terakhir menguji REM dan CEM melalui uji Langrange-Multiplier (LM) dengan nilai prob (<0.05) sehingga model yang layak adalah model REM.

Langkah berikutnya melakukan uji asumsi klasik, menurut Napitupulu et al., (2021), pengujian asumsi klasik dengan model FEM dan REM hanya membutuhkan uji multikolinieritas dan heteroskedastisitas. Hasil pengujian sebagai berikut:

Tabel 4. Hasil Uji Multikolinieritas

	X1-TP	X2-LV	X3-SG
X1-TP	1,000	0,031	-0,169
X2-LV	0,031	1,000	0,061
X3-SG	-0,169	0,061	1,000

Sumber: Data Penelitian, 2025

Koefisien korelasi antar setiap pasangan variabel pada Tabel 4, menunjukkan nilai absolut yang sangat rendah; yaitu 0.031784 (X1-TP dan X2-LV), -0.169850 (X1-TP dan X3-SG), dan 0.061527 (X2-LV dan X3-SG). Dalam studi regresi, multikolinieritas baru dianggap sebagai masalah serius jika koefisien

korelasi antar variabel independen melebihi ambang batas tertentu, biasanya 0.80 atau 0.90. Sehingga dapat disimpulkan bahwa data tersebut terbebas dari masalah multikolinieritas

Tabel 5. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0,036	0,065	0,553	0,581
X1-TP	0,089	0,082	1,078	0,283
X2-LV	0,046	0,037	1,251	0,213
X3-SG	-0,042	0,035	-1,199	0,233

Sumber: Data Penelitian, 2025

Tabel 5 merupakan hasil uji heteroskedastisitas menggunakan abs-resid, hasil mengujian menunjukkan nilai Probabilitas (*p-value*) untuk variabel X1-TP (0.2836), X2-LV (0.2135), dan X3-SG (0.2330) lebih besar dari tingkat signifikansi 0.05. Dengan nilai (*p-value*) > 0.05, dapat disimpulkan model diasumsikan konstan (homoskedastisitas), dan estimasi model regresi yang dihasilkan dianggap efisien dan tidak bias. Pemilihan model yang sesuai dengan uji model yaitu model REM, adapun hasil uji REM sebagai berikut:

Tabel 6. Model Random Effect Model

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0,327	0,114	-2,866	0.005
X1-TP	0,336	0,145	2,313	0.022
X2-LV	0,212	0,065	3,253	0.001
X3-SG	-0,027	0,062	-0,431	0.666
R-squared	0,138	F-statistic		5,400
Adjusted R-squared	0,112	Prob(F-statistic)		0,001

Sumber: Output e-Views, 2025

Hasil persamaan regresi data panel dengan model REM pada Tabel 6, dapat dijelaskan bahwa variabel X1 (Tax Planning) berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen. Dengan koefisien sebesar 0.336225 dan nilai probabilitas (*p-value*) 0.0227 (lebih kecil dari 0.05), setiap kenaikan satu unit pada Tax Planning akan meningkatkan variabel dependen sebesar 0.336225, dengan asumsi variabel lainnya konstan.

Variabel X2 (Leverage) juga menunjukkan pengaruh positif dan sangat signifikan terhadap variabel dependen, menjadikannya variabel dengan pengaruh parsial terkuat. Koefisiennya adalah 0.212996 dan nilai probabilitasnya 0.0016, yang jauh lebih kecil dari 0.05. Ini mengindikasikan bahwa kenaikan satu unit Leverage akan meningkatkan variabel dependen sebesar 0.212996.

Variabel X3 (Sales Growth) tidak berpengaruh signifikan secara statistik terhadap variabel dependen. Meskipun memiliki arah pengaruh negatif dengan koefisien -0.027000, nilai probabilitasnya sangat tinggi, yaitu 0.6668 (jauh lebih besar dari 0.05). Oleh karena itu, perubahan pada Sales Growth tidak dapat dianggap sebagai penentu perubahan yang signifikan pada variabel dependen. Konstanta (C) bernilai -0.327631 dengan probabilitas 0.0050, yang berarti signifikan. Nilai ini menunjukkan bahwa jika X1, X2, dan X3 bernilai nol, variabel dependen memiliki nilai rata-rata -0.327631.

Secara keseluruhan, model regresi menunjukkan signifikansi yang kuat. Hal ini dikonfirmasi oleh nilai Prob(F-statistic) sebesar 0.001733, yang jauh lebih kecil dari 0.05, sehingga secara simultan (bersama-sama), variabel independen

berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Namun, kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel dependen relatif terbatas, ditunjukkan oleh nilai R-squared sebesar 0.138242, yang berarti hanya sekitar 13.82% dari variasi variabel dependen yang mampu dijelaskan oleh model ini.

PEMBAHASAN

Perencanaan Pajak (Tax Planning) dan Manajemen Laba (Earnings Management) menunjukkan hubungan positif dan signifikan karena keduanya berakar pada diskresi manajerial dalam memanfaatkan fleksibilitas standar akuntansi dan undang-undang perpajakan untuk mencapai tujuan tertentu. Pengaruh positif ini dijelaskan melalui kerangka Teori Agensi, di mana manajer memiliki insentif untuk mengelola laba – baik untuk meminimalkan beban pajak maupun untuk tujuan pelaporan eksternal (misalnya, memenuhi target kontrak utang). Ketika manajer terlibat dalam perencanaan pajak yang agresif, mereka menggunakan diskresi akuntansi yang sering kali tumpang tindih dengan metode manajemen laba (Fitriany et al., 2016). Dengan kata lain, manajer yang memiliki keahlian dan kemauan untuk melakukan praktik perencanaan pajak yang kompleks juga memiliki keterampilan dan insentif yang diperlukan untuk mengelola laba guna tujuan pelaporan eksternal, sehingga kedua praktik ini berjalan beriringan. Hasil penelitian sejalan dengan (Sariguna et al., 2023), semakin baik perencanaan pajak maka akan terindikasi melakukan praktik manajemen laba. Hasil sebaliknya menunjukkan tax planning tidak berpengaruh terhadap praktik manajemen laba (Yahya & Wahyuningsih, 2020).

Tingkat Utang (Leverage) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba (Earnings Management) yang dijelaskan secara ilmiah melalui Teori Kontrak Utang (Debt Covenant Theory), bagian dari Teori Agensi. Ketika suatu perusahaan beroperasi dengan *leverage* yang tinggi, hal ini secara langsung meningkatkan tekanan kontraktual dan risiko finansial yang dihadapi manajer. Tekanan ini muncul dari perjanjian utang (debt covenants) yang ketat, yang mengharuskan perusahaan mematuhi batasan berdasarkan metrik akuntansi tertentu, seperti rasio modal kerja atau tingkat laba minimum (Wandari Devia, 2023). Semakin tinggi tingkat utang perusahaan, semakin besar insentif manajer untuk mengelola laba (Harni et al., 2022).

Hasil penelitian menunjukkan Sales Growth tidak memiliki pengaruh terhadap Manajemen Laba, dikarenakan pertumbuhan penjualan lebih mencerminkan kondisi operasional dan pasar yang kuat, bukan merupakan pendorong utama dari diskresi akuntansi. Menurut Teori Agensi dan Teori Perilaku Oportunistik, praktik manajemen laba sebagian besar didorong oleh insentif spesifik manajerial, seperti kebutuhan untuk menghindari pelanggaran kontrak utang (*debt covenants*), memaksimalkan bonus, atau sekadar memenuhi target laba yang ditetapkan. Penjualan yang tinggi atau tumbuh pesat tidak secara otomatis meningkatkan manajemen laba (Br. Tarigan et al., 2022); sebaliknya, jika pertumbuhan penjualan sudah menghasilkan laba yang jauh melampaui target, kebutuhan manajer untuk memanipulasi laba justru menurun (Anindya & Yuyetta, 2020). Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang kuat cenderung memiliki arus kas yang sehat, yang memungkinkan mereka menerapkan metode akuntansi yang lebih transparan dan konservatif. Oleh karena itu, pertumbuhan

penjualan dianggap sebagai indikator kinerja pasar, bukan variabel pendorong (insentif) utama untuk perilaku oportunistik manajer dalam mengelola laba.

SIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tax planning dan leverage memiliki pengaruh positif terhadap manajemen laba, mengindikasikan bahwa tingginya utang perusahaan secara substansial meningkatkan insentif manajer untuk memanipulasi laba ke atas guna menghindari pelanggaran perjanjian utang (*debt covenants*). Sebaliknya, pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap manajemen laba, menunjukkan bahwa kondisi operasional dan pertumbuhan pasar tidak menjadi pendorong utama praktik manajemen laba. Implikasi manajerial utama adalah perlunya pengawasan ketat terhadap struktur modal perusahaan, khususnya pada tingkat utang. Selain itu, *Good Corporate Governance* (GCG) harus ditingkatkan untuk memonitor area akrual, guna memastikan bahwa diskresi yang digunakan untuk perencanaan pajak tidak meluas menjadi praktik manajemen laba oportunistik. Manajemen harus memfokuskan perhatian pengendalian internal pada variabel-variabel yang bersifat *bottom-line* (laba) dan struktural (utang/kontrak), bukan hanya kinerja *top-line* (penjualan). Kinerja penjualan yang baik tidak menjamin ketiadaan manajemen laba, karena pendorongnya lebih pada insentif kontraktual.

Penelitian hanya menguji tiga variabel independen (Perencanaan Pajak, *Leverage*, *Sales Growth*). Keterbatasan ini terletak pada potensi adanya variabel-variabel pendorong manajemen laba yang lebih kuat dan belum diuji, faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model (misalnya, *firm size*, *cash flow*, *corporate governance structure* yang lebih detail, atau insentif berbasis pasar modal).

REFERENSI

- Aldona, L., & Listari, S. (2020). Pengaruh Rasio Profitabilitas dan Rasio Leverage Terhadap Manajemen Laba Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di BEI tahun 2016-2018. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(1), 97-106.
- Amirudin, A., Zahrah, H., Fauzan, H. D. N., & Tisan, F. A. (2025). Analisis Etika Bisnis dan Tata Kelola Perusahaan Startup dalam Skandal Keuangan. *Indonesia Economic Journal*, 1(2), 411-422.
- Anindya, W., & Yuyetta, E. N. A. (2020). Pengaruh Leverage, Sales Growth, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba. *Diponegoro Journal of Accounting*, 9(3), 1-14. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/accounting/article/view/29136>
- Asmedi, S., & Wulandari, R. (2021). PENGARUH CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, BEBAN PAJAK TANGGUHAN DAN TAX PLANNING TERHADAP MANAJEMEN LABA. *Perwira Journal of Economics & Business*, 1(2), 8-17. <https://doi.org/10.54199/pjeb.v1i2.32>
- Astuti, N. V., & Oktaviani, R. M. (2021). Pengaruh Perencanaan Pajak, Aset Pajak Tangguhan, Dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba. *JURNAL ILMIAH KOMPUTERISASI AKUNTANSI*, 14(1), 92-100.
- Bahri, S., & Arrosyid, Y. P. (2021). Struktur Kepemilikan, Good Corporate Governance, Leverage, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba.

- RISTANSI: *Riset Akuntansi*, 2(1), 59-77.
<https://doi.org/10.32815/ristansi.v2i1.424>
- Br. Tarigan, N., Butar-Butar, H., & Melianna, S. (2022). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Sektor Industri Dasar Dan Kimia Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2020. *Jurnal Ilmiah METHONOMI*, 8(1), 71-80.
<https://doi.org/10.46880/methonomi.vol8no1.pp71-80>
- Eny, S. (2019). PENGARUH CORPORATE GOVERNANCE, UKURAN PERUSAHAAN, LEVERAGE, DAN KUALITAS AUDIT TERHADAP MANAJEMEN LABA. *Jurnal Ekonomi Vokasi*, 2(1).
- Fadillah, I. N. (2022). Pengaruh Tax Planning Dan Csr Terhadap Manajemen Laba. *JCS - Journal of Comprehensive Science*, 1(2), 88-96.
<https://doi.org/10.36418/jcs.v1i2.16>
- Fajriah, A. L., Idris, A., & Nadhiroh, U. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Perusahaan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 7(1), 1-12.
<https://doi.org/10.38043/jimb.v7i1.3218>
- Fitriany, L., Nasir, A., & Ilham, E. (2016). Pengaruh Aset Pajak Tangguhan, Beban Pajak Tangguhan dan Perencanaan Pajak Terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI Tahun 2011-2013). *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Riau*, 3(1), 1150-1163. <https://jom.unri.ac.id/index.php/JOMFEKON/article/view/11447>
- Gulo, M. M., & Mappadang, A. (2022). PENGARUH BEBAN PAJAK TANGGUHAN, ASET PAJAK TANGGUHAN DAN PERENCANAAN PAJAK TERHADAP MANAJEMEN LABA Meria. *ULTIMA Accounting*, 14(1).
- Harni, R., Anastasia, Y., & Novyarni, N. (2022). Pengaruh Sales Growth Dan Leverage Terhadap Manajemen Laba. *Cross-Border*, 5(2), 1685-1708.
- Hidayat, T., Yahya, A., Hardiyanti, P., & Permatasari, M. D. (2022). Kebijakan Deviden dan Hutang Serta Keputusan Investasi Dalam Mempengaruhi Nilai Perusahaan (The Influence Of Divident Policies , Debt Policies , and Investment Decisions on Company Value) Abstrak. *Ekomabis: Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis*, 3(01), 57-68.
<https://doi.org/https://doi.org/10.37366/ekomabis.v3i01.438>
- Islamiah, F., & Apollo. (2020). Pengaruh Perencanaan Pajak, Ukuran Perusahaan Dan Leverage Terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 1(3), 225-230. <https://doi.org/10.31933/jimt.v1i3.98>
- Karina, & Sutandi. (2019). Pengaruh Return On Asset (Roa), Pertumbuhan Penjualan (Sales Growth), Dan Leverage Terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar & Kimia yang Terdaftar di BEI Periode 2014-2017). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Teknologi*, 11(1), 1-12.
- Khairunisa, J. M., & Majidah. (2020). Pengaruh Dari Financial Distress, Ukuran Perusahaan, Kualitas Audit Perencanaan Pajak Serta Komite Audit terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi ..., 4 (2)(3)*, 1114-1131.
<http://journal.stiemb.ac.id/index.php/mea/article/view/471%0Ahttp://journal.stiemb.ac.id/index.php/mea/article/download/471/275>

- Kristiana, U. E., & Rita, M. R. (2021). Leverage, Ukuran Perusahaan, dan Siklus Hidup Perusahaan terhadap Manajemen Laba. *AFRE (Accounting and Financial Review)*, 4(1), 54–64. <https://doi.org/10.26905/afr.v4i1.5802>
- Kurniawan, E., & BS, D. S. (2021). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Pertumbuhan Penjualan Perusahaan Otomotif Pada Masa Pandemi Dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 3(2), 29–43.
- Lupita, I. W., & Meiranto, W. (2018). Pengaruh Surplus Arus Kas Bebas, Ukuran Perusahaan, Leverage, Dan Kualitas Audit Terhadap Manajemen Laba. *Diponegoro Journal of Accounting*, 7(4), 1–11.
- Murni, S. (2017). Pengaruh Arus Kas Bebas, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan Dan Leverage Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Non Keuangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2014. *Dusturiyah: Jurnal Hukum Islam, Perundang-Undangan Dan Pranata Sosial*, 7(1). <https://doi.org/10.22373/dusturiyah.v7i1.2338>
- Napitupulu, R. B., Simanjuntak, T. P., Hutabarat, L., Damanik, H., Harianja, H., Sirait, R. T. M., & Lumban, C. E. R. (2021). *Penelitian Bisnis, Teknik dan Analisa dengan SPSS-STATA-Eviews*.
- Nurezki. (2023). MEMREDIKSI KEBANGKRUTAN DI PT . INDOFARMA Tbk. *BUGIS: JOurnal of Business, Technology, & Social Science*, 1(VI), 1–6. <https://ojs.nitromks.ac.id/index.php/jurnal-bugis>
- Nurjanah, R., Yahya, A., & Wulandari, A. (2024). Company Size and Price-Earnings Ratio as A Signal in Influencing Firm Value Moderated by Investment Decisions. *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita Bangsa*, 09(02), 436–446. <https://doi.org/10.37366/jespb.v9i02.1922>
- Permatasari, D., & Wulandari, R. T. (2021). Manajemen Laba dan Faktor yang Mempengaruhinya. *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 10(1), 1. <https://doi.org/10.30659/jai.10.1.1-19>
- Prasetyo, N. C., Riana, & Masitoh, E. (2019). PENGARUH PERENCANAAN PAJAK, BEBAN PAJAK TANGGUHAN DAN KUALITAS AUDIT TERHADAP MANAJEMEN LABA. *MODUS*, 31(2), 156–171. <https://doi.org/10.47467/reslaj.v4i6.1191>
- Pridehan, S., Maharani, V., Pane, E. N., Desi, D., & Tarina, Y. (2024). Analisis Hukum Terhadap Kewajiban Laporan Keuangan di Pasar Modal: Studi Kasus Manipulasi Laporan Keuangan PT Garuda Indonesia Tahun 2018. *Media Hukum Indonesia*, 2(4), 903–908. <https://ojs.daarulhuda.or.id/index.php/MHI/index%0D>
- Purwanti, A., Susilawati, E., Suprihanti, S., Sukrisno, A., Wati, N. W. A. E., Zuliyana, M., Juminawati, S., Yulaini, E., Lestari, N. D., Fitri, H., Pratiwi, N., Yahya, A., Pramika, D., Turi, L. O., & Meisak, D. (2022). *Bunga Rampai Pengantar Akuntansi* (S. S. Atmodjo (ed.)). Eureka Media Aksara.
- Sari, N. A., & Susilowati, Y. (2021). Pengaruh Leverage, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Kualitas Audit, dan Komite Audit terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Ilmiah Aset*, 23(1), 43–52. <https://doi.org/10.37470/1.23.1.176>
- Sariguna, P., Kennedy, J., Franstitus, T. F., & Tobing, E. G. M. (2023). The Effect of Tax Planning on Earnings Management? *ACFE: Asia Pacific Fraud Journal*, 8(2), 311–326. <https://doi.org/10.21532/apfjournal.v8i2.298>

- Sufany, Khosasi, A., & Napitupulu, F. (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. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 6(1), 902-923.
- Wandari Devia, L. (2023). Pengaruh financial distress, leverage, dan free cash flow terhadap manajemen laba perusahaan sektor transportasi & logistik di Bursa Efek Indonesia. *Ilmu Manajemen*, 11(12), 278-282. <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jim/article/view/22652/9466>
- Wardoyo, D. U., Rahmanissa, L. A., & Putri, Y. R. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan, Leverage, dan Earning Power Terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 1(2), 69-78.
- Yahya, A., Affandi, A., Herwani, A., Hermawan, A., & Suteja, J. (2024). Herding Behavior in the Sharia Capital Market on Investment Decisions. *Jrak*, 16(1), 107-118. <https://doi.org/10.23969/jrak.v16i1.12172>
- Yahya, A., Nurjanah, R., & Kustina, L. (2023). Net Profit Margin Sebagai Moderator Tax Planning Dan Corporate Social Responsibility Pada Manajemen Laba. *Journal Ecogen*, 6(3), 329-337. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.24036/jmpe.v6i3.14632>
- Yahya, A., & Wahyuningsih, D. (2020). Pengaruh Perencanaan dan Aset Pajak Tangguhan Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Telekomunikasi dan Konstruksi Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013 - 2017. *Sosiohumanitas*, 21(2), 86-92. <https://doi.org/10.36555/sosiohumanitas.v21i2.1242>