

Faktor Yang Mempengaruhi Manajemen Laba Pada Perusahaan Property Dan Real Estate

Sulia¹⁾, Mie Mie²⁾

1,2Universitas Mikroskil, Medan

Email: [1sulia@mikroskil.ac.id](mailto:sulia@mikroskil.ac.id), [2miemie.tay@mikroskil.ac.id](mailto:miemie.tay@mikroskil.ac.id)

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi Manajemen Laba pada perusahaan Property dan Real Estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Variabel yang digunakan dalam menganalisis tindakan Manajemen Laba yaitu Leverage, Sales Growth, Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan Property dan Real Estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2021. Teknik pemilihan sampel yang digunakan yaitu purposive sampling dan diperoleh 17 perusahaan dengan periode 2018-2021. Metode analisis data dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan Leverage, Sales Growth, Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba. Secara parsial, Leverage dan Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Manajemen Laba, sedangkan Sales Growth dan Profitabilitas berpengaruh negatif signifikan terhadap Manajemen Laba.

Kata kunci: *Leverage; Sales Growth; Ukuran Perusahaan; Profitabilitas; Manajemen Laba*

Abstract

This study aims to analyze the factors that influence Earnings Management in Property and Real Estate companies listed on the Indonesia Stock Exchange. The variables used in analyzing Profit Management measures are Leverage, Sales Growth, Company Size, and Profitability. This research was conducted on Property and Real Estate companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the 2018-2021 period. The sample selection technique used was purposive sampling and 17 companies were obtained for the 2018-2021 period. The method of data analysis in this study is multiple linear regression analysis. The results of this study indicate that simultaneously Leverage, Sales Growth, Firm Size, and Profitability have a significant effect on Earnings Management. Partially, Leverage and Firm Size have no effect on Earnings Management, while Sales Growth and Profitability have a significant negative effect on Earnings Management.

Keywords: *Leverage, Sales Growth, Firm Size, Profitability, Earning Management*

PENDAHULUAN

Manajemen laba adalah upaya manajer perusahaan untuk memengaruhi informasi dalam laporan keuangan dengan tujuan untuk mengelabuhi *stakeholder* yang ingin mengetahui kinerja dan kondisi perusahaan (Anindya, 2020). Manajemen laba dapat dikatakan sebagai permainan akuntansi apabila melihat bahwa rekayasa tersebut merupakan upaya untuk menyembunyikan dan mengubah informasi dengan mempermudah besar kecilnya angka-angka komponen laporan keuangan yang dilakukan ketika mencatat dan menyusun informasi. Hal tersebut akan menimbulkan dampak bagi *stakeholder*, karena tidak dapat memperoleh informasi yang seharusnya dilakukan (Agustia, 2018). Manajemen laba dalam kegiatan operasional perusahaan dikenal sebagai salah satu cara perusahaan untuk dapat memaksimalkan laba. Perusahaan melakukan hal ini karena laba merupakan tolok ukur bagi pengambilan keputusan manajerial periode selanjutnya, sebagai dasar perhitungan pembayaran pajak dan pedoman dalam menentukan kebijakan investasi (Fitrian, 2021)

Salah satu fenomena manajemen laba yang pernah terjadi di Indonesia adalah manajemen laba yang dilakukan oleh PT Plaza Indonesia Realty Tbk ([PLIN](#)). PT Plaza Indonesia Realty Tbk ([PLIN](#)) mengantongi pendapatan sebesar Rp 871,49 miliar pada tahun 2021 atau menyusut 6,42% daripendapatan pada tahun sebelumnya Rp 927,49 miliar. Sejalan dengan itu, beban pokok pendapatan perseroan tercatat naik 3,41% yang semula Rp 243,13 miliar pada tahun 2020 menjadi Rp 251,72 miliar di tahun 2021. Dengan demikian, PLIN memperoleh laba kotor Rp 619,7 miliar atau 10,4% lebih rendah dari tahun 2020 yang sebesar Rp 684,35 miliar. Melansir laporan keuangannya melalui laman Bursa Efek Indonesia (BEI), Jumat (18/3), juga mencatatkan beban

umum dan administrasi turun 0,7% dari semula Rp 208,63 miliar menjadi Rp 207,12 miliar. sementara itu beban keuangan tercatat naik dari sebelumnya Rp 4,87 miliar miliar pada 2020 menjadi Rp 7,32 miliar di 2021. Adapun, sebelum di kurangi beban pajak lainnya, PLIN mengantongi laba sebelum pajak mencapai Rp 503,63 miliar. Setelah di kurangi beban pajak sebesar Rp 55,87 miliar maka Plaza Indonesia Realty membukukan labatahun berjalan Rp 447,75 miliar di sepanjang 2021 (Suryanto, 2022)

Beberapa faktor yang mempengaruhi manajemen laba yaitu terdiri dari *Leverage*, Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*), Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas. Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan suatu entitas. Ketika suatu entitas mengalami penuruan tingkat pertumbuhan akan mendorong manajer melakukan earnings management dengan cara menstabilkan laba sehingga laporan keuangan entitas tersebut akan terlihat bagus dan menarik investor untuk berinvestasi (Andreas,2017). Dalam kasus lain juga jika perusahaan mengalami laba dengan tingkat yang tinggi maka akan menyebabkan pembayaran pajak yang tinggi juga, maka perusahaan menekan laba atau mengatur posisi laba sesuai dengan target perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh (Harni, 2022) menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh terhadap manajemen laba. Berbeda dengan hasil penelitian dari (Lekok, 2021), yang menunjukkan hasil penelitian *sales growth* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Pertumbuhan penjualan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi profitabilitas.

Faktor berikutnya yang mendorong perusahaan dalam melakukan manajemen laba adalah rasio *leverage*. Hasil penelitian dari (Fitrian, 2021) , yang menunjukkan hasil penelitian *leverage* berpengaruh terhadap manajemen laba. Berbeda dengan hasil penelitian dari (Setiawati, 2021) menunjukkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Tingkat *leverage* merupakan hal yang dapat memotivasi terjadinya manajemen laba. Hal ini karena tingkat *leverage* menggambarkan bahwa kewajiban yang dimiliki perusahaan lebih tinggi dibandingkan dengan asset yang dimilikinya, akibatnya perusahaan memiliki risiko dan tekanan besar bagi perusahaan. Investor akan memilih perusahaan dengan rasio *leverage* yang lebih kecil untuk meghindari risk yang besar.

Ukuran perusahaan adalah suatu skala, dimana perusahaan diklasifikasikan menurut besar kecilnya berdasarkan pada total aset suatu perusahaan, semakin besar total aset maka semakin besar pula ukuran perusahaan tersebut. Hasil penelitian dari (Fitrian, 2021) menunjukkan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap manajemen laba. Berbeda dengan hasil penelitian dari (Devanka, 2022) yang mengatakan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Perusahaan dengan ukuran yang lebih besar memiliki akses yang lebih besar untuk mendapatkan sumber pendanaan dari berbagai sumber, sehingga untuk memperoleh pinjaman dari krediturpun akan lebih mudah, karena perusahaan dengan ukuran besar memiliki profitabilitas lebih besar untuk memenangkan persaingan atau bertahan.

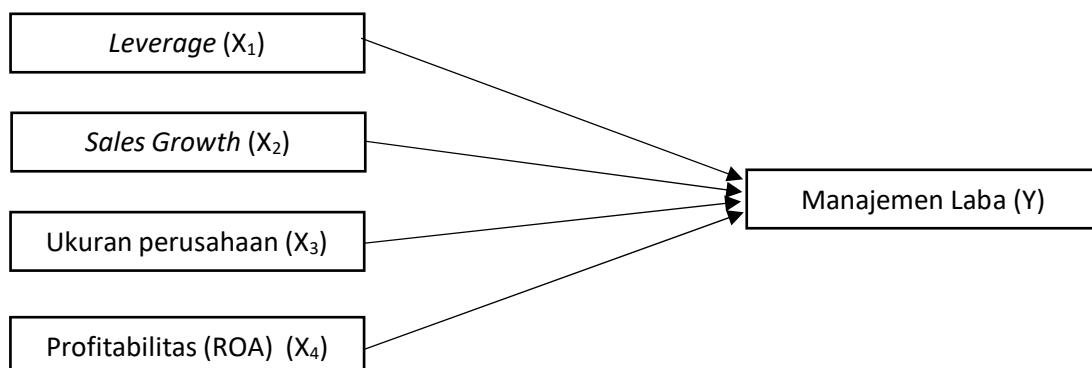
Profitabilitas merupakan rasio yang bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan suatu laba baik dalam hubungannya dengan penjualan, aset maupun modal saham tertentu selama periode waktu tertentu dan juga memberikan gambaran tentang tingkat efektifitas manajemen dalam melaksanakan kegiatan operasinya. Hasil penelitian dari (Fahmie, 2018) menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap manajemen laba. Berbeda dengan hasil penelitian dari (Agustia, 2018), yang menunjukkan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Efektifitas disini diliat dari laba yang dihasilkan terhadap penjualan dan modal saham.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui hubungan *leverage*, ukuran perusahaan, *sales growth*, dan profitabilitas perusahaan terhadap manajemen laba. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pihak perusahaan dalam menghindari terjadinya manajemen laba yang dapat merugikan stakeholders. Bagi investor, agar penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan dalam pengambilan keputusan investasi di masa depan.

Timbulnya manajemen laba dijelaskan dengan teori keagenan. Konsep manajemen laba yang menggunakan pendekatan teori keagenan (*agency theory*) menyatakan bahwa praktik manajemen laba dipengaruhi oleh konflik kepentingan antara manajemen (*agent*) dengan pemilik saham (*principal*) (Christiani, I., & Nugrahanti, Y. W., 2014). Teori agensi dapat terwujud dalam kontrak kerja yang akan mengatur proporsi hak dan kewajiban masing-masing pihak dengan tetap memperhitungkan kemanfaatan secara keseluruhan. Jika dalam perjanjian antara *agent* dan *principal* terdapat suatu target seperti laba, target inilah yang akan diusahakan oleh agen dengan memanipulasi angka-angka yang dapat mempengaruhi laba.

Penelitian ini menguji pengaruh *leverage*, *sales growth*, ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap manajemen laba. Kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan pada **Gambar 1.**

Kerangka Konseptual



Pengaruh Leverage terhadap Manajemen Laba

Leverage adalah sebuah tingkat kemampuan dari perusahaan dalam kegunaan aset atau dana yang mempunyai beban secara tetap dalam rangka mewujudkan sebuah tujuan dari perusahaan untuk dapat memaksimalkan nilai kekayaan pemilik dari perusahaan. *Leverage* sebagai salah satu usaha dalam peningkatan laba perusahaan, dapat menjadi tolak ukur untuk melihat perilaku manajer dalam hal manajemen laba (Nirmalasari, I., Nuritasari, P. A. , & Budiwitjaksono, G. S. ,2022). Perusahaan yang memiliki *financial leverage* tinggi akibat besarnya utang dibandingkan aset yang dimiliki perusahaan, diduga melakukan manajemen laba karena perusahaan terancam *default*, yaitu tidak dapat memenuhi kewajiban membayar utang pada waktunya, sehingga semakin besar *leverage* yang digunakan dalam perusahaan maka peluang mengalami kerugian juga semakin besar. Hal tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh (Setiawati, 2021), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Selain itu, penelitian (Anindya, 2020) juga menemukan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Berdasarkan teoridan hasil penelitian sebelumnya, maka hipotesis yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H1 : *Leverage* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba.

Pengaruh Sales Growth terhadap Manajemen Laba

Dalam teori keagenan menjelaskan tentang dua pelaku ekonomi yang saling bertentangan yaitu prinsipal dan agen. Hubungan keagenan merupakan suatu kontrak dimana satu atau lebih orang (prinsipal) memerintah orang lain (agen) untuk melakukan suatu jasa atas nama prinsipal serta memberi wewenang kepada agen membuat keputusan yang terbaik bagi prinsipal. Jika prinsipal dan agen memiliki tujuan yang sama maka agen akan mendukung dan melaksanakan semua yang diperintahkan oleh prinsipal. *Sales Growth* adalah sebuah tolok ukur yang menunjukan persentase tingkat penjualan dari tahun ke tahun. Peningkatan *Sales Growth* dapat memberi gambaran tentang laba yang mengalami peningkatan pula sehingga terbentuk pola pikir manajer

mengenai berbagai cara mengoptimalkan hasil. Manajemen laba yang dilakukan oleh manager tidak lain halnya supaya laba perusahaan bernilai minimum atau tampak lebih rendah dibandingkan dengan laba sesungguhnya. Ketika dihadapkan oleh masalah mempertahankan tren pendapatan dan tren penjualan, perusahaan dengan *Sales Growth* yang tinggi cenderung termotivasi untuk mempraktikkan manajemen laba. Dalam konteks ini, menyebabkan terdapat konflik keagenan yang pasti terjadi antara prinsipal dan agen. (Anindya, 2020) dalam penelitiannya menunjukkan, dalam manajemen laba tingkat *Sales Growth* berpengaruh positif. Oleh karena itu, dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H2 : *Sales growth* berpengaruh positif terhadap manajemen laba.

Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba

Ukuran perusahaan dapat didefinisikan sebagai upaya penilaian besar atau kecilnya sebuah perusahaan. Ukuran perusahaan akan sangat penting bagi investor dan kreditur, karena akan berhubungan dengan risiko investasi yang dilakukan. Perusahaan dengan ukuran yang lebih besar memiliki akses yang lebih besar untuk mendapatkan sumber pendanaan dari berbagai sumber. Oleh karena itu, perusahaan yang besar memiliki dorongan yang lebih besar untuk melakukan perataan laba dibandingkan dengan perusahaan kecil, karena perusahaan besar diteliti dan dipandang dengan lebih kritis oleh para investor. Hal tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh (Anindya, 2020) dan (Agustia, 2018) hasil penelitiannya menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh (Devanka, 2022) juga menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Berdasarkan teori dan hasil penelitian sebelumnya, maka hipotesis yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H3 : Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap manajemen laba

Pengaruh Profitabilitas terhadap Manajemen Laba

Profitabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba selama satu periode waktu tertentu pada tingkat penjualan, aset dan modal saham tertentu. Pada umumnya nilai profitabilitas suatu perusahaan dapat digunakan sebagai indikator untuk mengukur kinerja suatu perusahaan, semakin besar rasio profitabilitas maka semakin tinggi efektivitas perusahaan dalam menghasilkan keuntungan untuk setiap aset yang ditanam. Ketika profitabilitas yang diperoleh perusahaan kecil ada periode tertentu akan mendorong manajemen untuk melakukan praktik manajemen laba dengan cara menjadikan laba pada periode berjalan lebih tinggi daripada laba sesungguhnya. Sebaliknya, ketika profitabilitas perusahaan tinggi pada periode tertentu, maka manajemen melakukan praktik manajemen laba dengan cara menjadikan laba pada periode berjalan lebih rendah daripada laba sesungguhnya. Hal tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh (Setiawati, 2021) dan (Fahmie, 2018), hasil penelitiannya menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap manajemen laba. Berdasarkan teori dan hasil penelitian sebelumnya, maka hipotesis yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H4 : Profitabilitas berpengaruh terhadap manajemen laba.

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan *property* dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2021 dapat diakses melalui situs resmi BEI yaitu www.idx.co.id. Penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* dalam pengambilan sampel dengan kriteria sebagai berikut:

1. Perusahaan *property* dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2021.

2. Perusahaan *property* dan *real estate* yang mengalami laba bersih selama periode 2018-2021.

Setelah dilakukan pengumpulan data sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan maka terdapat 79 perusahaan dari bagian perusahaan *property* dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia namun hanya 17 sampel perusahaan yang masuk dalam kriteria dan dihitung selama periode penelitian yaitu selama 4 tahun, maka total keseluruhan data sebanyak 68 sampel.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis Regresi Linier Berganda dan Uji Nilai Selisih Mutlak dengan menggunakan aplikasi pengolahan data SPSS versi 26. Analisis regresi linier berganda untuk menganalisis pengaruh variabel independen secara simultan dan parsial terhadap variabel dependen. Uji nilai selisih mutlak untuk menganalisis variabel moderasi dalam mempengaruhi variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y). Adapun model regresi pertama yaitu analisis regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e \quad (9)$$

Keterangan:

- Y : Manajemen Laba
 α : Konstanta
 X_1 : *Leverage*
 X_2 : *Sales Growth*
 X_3 : Ukuran Perusahaan
 X_4 : Profitabilitas
 $\beta_1 - \beta_4$: Koefisien regresi masing-masing variabel independen
 e : Standar error

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Statistik Deskriptif

N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Leverage (X1)	68	,04153712267	4,03220685800	,4679023424535
Sales Growth (X2)	68	-,705984613800	8,088210430000	,12316085520234
Ukuran Perusahaan(X3)	68	27,46826651	31,74956568	29,6256979265
Profitabilitas (X4)	68	,000139987755	,220573808500	,05134116697418
Manajemen Laba (Y)	68	-,029183637880	,009319018862	-,00023461553028
Valid N (listwise)	68			,004185188679160

Variabel *leverage* diukur dengan jumlah utang dibagi dengan jumlah aktiva. *Leverage* memiliki angka minimum sebesar 0,041 dan maksimum di angka 4,032. Kemudian nilai rata-rata yaitu 0,467 artinya bahwa setiap Rp1 utang perusahaan dapat ditanggung oleh Rp0,467 aset perusahaan. dan nilai standar deviasi sebesar 0,595. Nilai deviasi standar menunjukkan besarnya nilai penyimpangan untuk variabel *leverage* dikarenakan terjadinya keheterogenan dalam data. Perusahaan yang memiliki nilai *leverage* terendah adalah PT. Puradelta Lestari Tbk tahun 2018 dan perusahaan yang memiliki nilai *leverage* tertinggi adalah PT. Bumi Citra Permai Tbk tahun 2019.

Selanjutnya, variabel *sales growth* memiliki nilai minimum -,705, nilai maksimum 8,088, nilai rata-rata 0,123 artinya bahwa setiap peningkatan Rp 1 penjualan dapat meningkatkan laba sejumlah Rp0,123. dan deviasi standar sebesar 1,056. Nilai deviasi standar menunjukkan besarnya nilai penyimpangan untuk variabel *sales growth* dikarenakan terjadinya keheterogenan dalam data. Perusahaan yang memiliki nilai *sales growth* yang rendah adalah PT. Urban Jakarta Propertindo Tbk tahun 2020, dan perusahaan dengan nilai *sales growth* tertinggi adalah PT. Urban Jakarta Propertindo Tbk tahun 2018.

Selanjutnya, variabel ukuran perusahaan. Nilai ukuran perusahaan memiliki nilai minimum sebesar 27,468, nilai maksimum sebesar 31,749 dengan nilai rata-rata sebesar 29,625 dan deviasi standar sebesar 1,232. Nilai deviasi standar menunjukkan besarnya nilai penyimpangan untuk variabel ukuran perusahaan dikarenakan terjadinya keheterogenan dalam data. Hasil penelitian juga menyatakan bahwa nilai rata-rata lebih kecil daripada nilai median yang berarti masuk kedalam kategori perusahaan dengan total aktiva yang kecil. Perusahaan yang dengan kategori berukuran kecil adalah PT. Bumi Citra Permai Tbk tahun 2018, dan perusahaan dengan nilai ukuran perusahaan tertinggi adalah PT. Bumi Serpong Damai Tbk tahun 2021.

Variabel profitabilitas menghasilkan ROA yakni minimum value senilai 0,000 dan maximum value senilai 0,220. ROA memiliki rata-rata senilai 0,051. Artinya, setiap Rp 1 aset perusahaan dapat memproduksi Rp 0,051 laba. Nilai deviasi standar ROA adalah sebesar 0,046 artinya nilai ROA yang menurun yang berarti kapabilitas perusahaan menghasilkan laba mengalami penurunan. Perusahaan yang memiliki nilai profitabilitas yang rendah adalah PT. Bumi Citra Permai Tbk tahun 2021, dan perusahaan dengan nilai profitabilitas tertinggi adalah PT. Puradelta Lestari Tbk tahun 2021.

Variabel dependen berupa manajemen laba memiliki nilai minimum sebesar -0,029, nilai maksimum ,009, nilai rata-rata sebesar ,0002 yang artinya bahwa terdapat peningkatan discretionari accrual yang bersifat menaikkan laba dan nilai deviasi standar sebesar ,0002. Nilai deviasi standar menunjukkan besarnya nilai penyimpangan untuk variabel manajemen laba dikarenakan terjadinya keheterogenan dalam data. Perusahaan yang memiliki nilai manajemen laba terendah dan tertinggi adalah PT. PP Properti Tbk dan PT. Bumi Citra Permai Tbk tahun 2021.

Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

Tabel 2. Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,000	4	,000	9,152	,000 ^b
	Residual	,000	57	,000		
	Total	,000	61			

a. Dependent Variable: Manajemen Laba (Y)

b. Predictors: (Constant), LN_X4, Ukuran Perusahaan (X3), Leverage (X1), TingkaPertumbuhan Penjualan (X2)

Dari tabel diatas dapat dilihat untuk kriteria uji F nilai df pembilang = 4, df penyebut = 57 dan nilai signifikan dilakukan pada tingkat α 0,05. Sehingga diperoleh Fhitung sebesar 9,152 dan nilai F tabel sebesar 2,534, sehingga diperoleh hasil ($F_{hitung} = 9,152$) > ($F_{tabel} = 2,534$) dan nilai signifikan = 0,000 atau lebih kecil dari 0,05. Arti bahwa variabel independen dalam penelitian ini, yaitu leverage, sales growth, ukuran perusahaan, dan profitabilitas secara simultan atau bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu manajemen laba pada perusahaan *Property and Real Estate* tahun 2018-2021.

Uji Signifikansi Parsial (Uji Statistik t)

Tabel 3. Uji Signifikansi Parsial (Uji Statistik t)

Model		Unstandardized Coefficients			t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,003	,006		-,493	,624
	Leverage (X1)	,001	,001	,057	,524	,602
	Sales Growth (X2)	-,002	,001	-,397	-3,609	,001
	Ukuran Perusahaan (X3)	1,394E-5	,000	,008	,074	,941
	LN_X4	-,001	,000	-,387	-3,465	,001

a. Dependent Variable: Manajemen Laba (Y)

Berdasarkan hasil uji statistik t diatas, dapat dilihat nilai df adalah 57 (n-k-1), dimana nilai n adalah jumlah data dan nilai k adalah jumlah variabel (62-4-1), sehingga dapat diperoleh nilai ttabel sebesar 2,00247.

1. Nilai thitung *leverage* sebesar (0,524) < ttabel (2,00247) dan nilai signifikansi (0,000) < 0,05, artinya H0 diterima dan H1 diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba.
2. Nilai thitung *sales growth* sebesar ($|-3,609|$) > ttabel (2,00247) dan nilai signifikansi (0,000) < 0,05, artinya H0 tolak dan H1 diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa *sales growth* berpengaruh negatif signifikan terhadap manajemen laba.
3. Nilai thitung ukuran perusahaan sebesar (0,074) < ttabel (2,00247) dan nilai signifikansi (0,000) < 0,05, artinya H0 diterima dan H1 diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap manajemen laba.
4. Nilai thitung profitabilitas sebesar ($|-3,465|$) > ttabel (2,00247) dan nilai signifikansi (0,000) < 0,05, artinya H0 tolak dan H1 diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif signifikan terhadap Manajemen Laba.

Interpretasi Hasil

Pengaruh *Leverage* terhadap Manajemen Laba

Pengujian hipotesis pertama dalam penelitian ini dimaksudkan untuk menguji apakah *leverage* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Pada hasil penelitian tertera bahwa hasil penelitian ini mendukung H1, karena variabel *leverage* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Setiawati, 2021). Ini artinya jika perusahaan memiliki *leverage* yang tinggi, maka tindakan manajemen laba yang dilakukan manajer akan tetap atau konstan. Jika dikaitkan dengan statistik deskriptif, maka dapat disimpulkan bahwa rata-rata perusahaan memiliki *leverage* yang aman dalam arti perusahaan mampu membayar hutang yang digunakan untuk membiayai aset perusahaan, maka manajer tidak tertarik atau tidak termotivasi untuk melakukan praktik manajemen laba. Hal ini disebabkan karena perusahaan tidak membutuhkan tindakan-tindakan yang akan membantu perusahaan dalam situasi tertentu. Perusahaan berada dalam keadaan yang baik atau aman dan mampu untuk membayar hutang yang digunakan untuk membiayai aset perusahaan.

Pengaruh *Sales Growth* terhadap Manajemen Laba

Hipotesis kedua dari penelitian ini menyatakan variabel *sales growth* berpengaruh negatif terhadap manajemen laba. Hal ini sejalan dengan penelitian (Anindya, 2020) bahwa hasil dari penelitiannya variabel *sales growth* berpengaruh positif terhadap manajemen laba. Dapat dilihat dari hasilnya , bahwa nilai signifikansi adalah ($|-3,609|$) > ttabel (2,00247) dan nilai signifikansi (0,000) < 0,05 artinya ada pengaruh negatif antara *sales growth* terhadap manajemen laba. Tingkat *sales growth* merupakan ukuran sampai sejauh mana laba per saham dari suatu perusahaan dapat ditingkatkan oleh *leverage*. Jika penjualan dan laba setiap tahun meningkat, maka pembiayaan dengan utang dengan beban tetap tertentu akan meningkatkan pendapatan pemilik saham. Sehingga manajer terdorong untuk melakukan manajemen laba seiring dengan semakin tingginya pertumbuhan penjualan suatu perusahaan.

Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba

Hipotesis ketiga menyimpulkan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui interelasi dari ukuran perusahaan terhadap manajemen laba. Hasil uji statistik menjelaskan ukuran perusahaan tidak mempengaruhi manajemen laba, hal ini dapat diperkuat dengan melihat nilai thitung (0,074) < ttabel (2,00247) dan nilai signifikansi (0,000) < 0,05. Dapat ditarik kesimpulan bahwa nilai hipotesis ketiga yaitu variabel ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap manajemen laba,

hipotesis diterima. Hal ini menunjukkan bahwa ukuran perusahaan belum tentu dapat memperkecil kemungkinan terjadinya manajemen laba, karena perusahaan besar lebih banyak memiliki aset dan memungkinkan banyak aset yang tidak dikelola dengan baik sehingga kemungkinan kesalahan dalam mengungkapkan total aset dalam perusahaan.

Pengaruh Profitabilitas terhadap Manajemen Laba

Hasil pengujian pengaruh profitabilitas terhadap manajemen laba dalam penelitian ini menyimpulkan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap manajemen laba dengan nilai signifikansi dan lebih besar ($| -3,465 | > t\text{tabel}(2,00247)$) dan nilai signifikansi ($0,000 < 0,05$). Penelitian ini membuktikan bahwa profitabilitas memberikan pengaruh dalam pembatasan manajemen laba. Perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi tidak akan melakukan manajemen laba. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan (Setiawati, 2021) yang menyatakan profitabilitas berpengaruh negatif terhadap manajemen laba. Semakin tinggi atau rendahnya profitabilitas yang diperoleh perusahaan tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Hal ini disebabkan semakin tinggi profitabilitas, dividen yang dibagikan semakin kecil. Profitabilitas yang semakin meningkat menunjukkan kinerja perusahaan yang baik dan para pemegang saham akan menerima keuntungan yang semakin meningkat. Karena manajer juga mendapatkan keuntungan sehingga dia tidak melakukan tindakan manajemen laba.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengujian pada penelitian ini, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Hasil pengujian pada uji T atau uji parsial bahwa Leverage dan Ukuran Perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap Manajemen Laba.
2. Hasil pengujian pada uji T atau uji parsial bahwa Sales Growth dan Profitabilitas memiliki pengaruh negatif yang signifikan terhadap Manajemen Laba.
3. Hasil pengujian uji F atau pengujian secara simultan bahwa Leverage, Sales Growth, Ukuran Perusahaan, dan Profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba.

REFERENSI

- Andreas. (2017). International Journal of Economics and Financial Issues Analysis of Operating Cash Flow to Detect Real Activity Manipulation and Its Effect on Market Performance. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1), 524–529. <http://www.econjournals.com> International
- Agustia, Y. P. (2018). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Leverage, dan Profitabilitas terhadap Manajemen Laba (Studi Pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016). *Jurnal Aset (Akuntansi Riset)*, 10 (1), 71-82.
- Anindya, W. &. (2020). Pengaruh Leverage, Sales Growth, Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Manajemen Laba. *Diponegoro Journal of Accounting*, 9 (3).
- Christiani, I., & Nugrahanti, Y. W. (2014). Pengaruh Kualitas Audit Terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 16(1).
- Devanka, D. E. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Manajemen Laba Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2018-2020. *Kumpulan Hasil Riset Mahasiswa Akuntansi (KHARISMA)*, 4(1), 85-96.
- Fahmie, A. (2018). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Struktur Kepemilikan, Pertumbuhan Penjualan dan Komisaris Independen terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI Tahun 2012-2014). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 6(2), 119-131.

- Fitrian, U. (2021). Analisis Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Manajemen Laba pada Perusahaan Sektor Pertanian yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2019. *Indonesian Journal of Business Analytics*, 1(2), 249-260.
- Harni, R. A. (2022). Pengaruh Sales Growth dan Leverage terhadap Manajemen Laba. *Cross-border*, 5(2), 1685-1708.
- Lekok, W. &. (2021). Pengaruh Karakteristik Perusahaan dan Faktor Lainnya terhadap Praktik Manajemen Laba. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 18(02), 55-70.
- Nirmalasari, I., Nuritasari, P. A. ., & Budiwitjaksono, G. S. . (2022). Pengaruh Leverage Terhadap Manajemen Laba (Studi Kasus Pada Perusahaan BUMN yang Terdaftar di BEI Periode 2019-2021). *Jurnal Manajemen, Akuntansi, Ekonomi*, 1(3), 45-51. <https://doi.org/10.59066/jmae.v1i3>.
- Setiawati, E. &. (2021). Pengaruh Kualitas Audit, Leverage dan Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba dengan Moderasi Ukuran Perusahaan. *Tangible Journal*, 6(2), 76-87.
- Suryanto, V. (2022). *Sepanjang 2021, Plaza Indonesia Realty (PLIN) Raih Laba Bersih Rp447,75 M*. From <https://investasi.kontan.co.id/news/sepanjang-2021-plaza-indonesia-realty-plin-raih-laba-bersih-rp-44775-miliar>