

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI *EARNINGS MANAGEMENT* PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BEI

Patricia Angelina Budiman* dan Merry Susanti

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara Jakarta

*Email: Patricia.125180166@stu.untar.ac.id

Abstract:

The purpose of this research is to empirically examine the effect of profitability, leverage, firm size and sales growth on earnings management of manufacturing companies in the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the period 2017-2020. The sampling technique used purposive sampling method and data processing using Eviews 9 SV software. In this research, there were 69 companies as samples from 276 companies and were analysed by multiple linear regression. The results of this research indicate that profitability has a positive and significant effect on earnings management, leverage and sales growth have a positive but not significant effect on earnings management, while firm size has a negative but not significant effect on earnings management.

Keywords: *Earnings Management, Profitability, Leverage, Firm Size, Sales growth*

Abstrak:

Tujuan dari penelitian ini ialah untuk menguji secara empiris mengenai pengaruh profitabilitas, *leverage*, *firm size* and *sales growth* terhadap *earnings management* pada perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2017-2020. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode *purposive sampling* dan pengolahan data menggunakan *software Eviews 9 SV*. Pada penelitian ini terdapat 69 perusahaan yang menjadi sampel dari 276 perusahaan dan dianalisis dengan regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *earnings management*, *leverage* dan *sales growth* memiliki pengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap *earnings management*, sedangkan *firm size* memiliki pengaruh negatif tetapi tidak signifikan terhadap *earnings management*.

Kata kunci: *Earnings Management, Profitabilitas, Leverage, Firm Size, Sales growth*

Pendahuluan

Laporan keuangan perusahaan sebagai bentuk pertanggungjawaban suatu perusahaan kepada pemangku kepentingan perusahaan, terdiri dari laporan posisi keuangan, laba rugi komprehensif, perubahan ekuitas, arus kas dan catatan atas laporan keuangan (Kasmir, 2019). Hasil kinerja yang tertuang dalam laporan keuangan dapat digunakan sebagai alat ukur pencapaian perusahaan dan juga evaluasi kinerja perusahaan periode sebelumnya. Laporan keuangan juga seharusnya membantu pemegang saham untuk melakukan evaluasi *strength* dan *weakness* perusahaan lewat informasi tentang *equity*, *debt* dan *asset* (Hery, 2015).

Seiring perkembangan dunia bisnis dan ekonomi yang semakin pesat, semua perusahaan khususnya perusahaan yang sudah *go public* dituntut untuk menciptakan keunggulan kompetitif. Hal ini terjadi karena semakin ketatnya persaingan di dalam dunia bisnis saat ini. Perusahaan juga dituntut untuk mendapatkan dana eksternal sebagai penunjang kegiatan operasional perusahaan yang dapat diperoleh dari investor ataupun kreditur agar kelangsungan hidup perusahaan lebih terjamin.

Informasi tentang laba membantu perusahaan untuk melihat dan memprediksi besaran laba yang akan dihasilkan perusahaan pada periode yang akan datang, laba juga menggambarkan kinerja manajemen dalam menghasilkan laba yang akan digunakan untuk membayar dividen pada investor, bunga pada kreditur serta pajak pada pemerintah (Hery, 2015). Secara umum, laba dijadikan tolok ukur bagus atau tidaknya kinerja perusahaan dan manajemen. Bila kinerja perusahaan dan manajer baik maka laba yang dihasilkan cenderung tinggi. Hal inilah yang pada akhirnya memotivasi banyak perusahaan memanipulasi laba agar mereka dinilai mampu memenuhi keinginan investor dan memiliki kinerja baik. Tindakan ini yang dikenal sebagai manajemen laba.

Riset ini diharapkan bisa sebagai bahan pertimbangan investor agar dapat bahan pertimbangan untuk berinvestasi. Faktor yang mempengaruhi *earnings management* pada penelitian ini, yaitu profitabilitas (ROA), *leverage* (DER), *firm size* (SIZE) dan *sales growth* (SG).

Kajian Teori

Agency Theory. Munculnya manajemen laba dapat dijelaskan oleh teori keagenan. Hubungan keagenan adalah kontrak antara satu atau lebih individu (prinsipal) yang mempekerjakan individu lain (agen) sebagai imbalan atas kinerja pekerjaan mereka, termasuk penugasan kekuasaan pengambilan keputusan kepada agen (Jensen & Meckling, 1976). Konsep manajemen laba menggunakan pendekatan teori keagenan yang mengasumsikan bahwa praktik manajemen laba dipengaruhi oleh konflik kepentingan antara manajer (agen) dan *shareholders* (prinsipal) (Fahmie, 2018). Pemisahan kepemilikan antara pemilik dan pengelola perusahaan (manajer) akan menimbulkan masalah keagenan. Pemisahan kepemilikan menyebabkan terjadinya ketidakseimbangan informasi (*asymmetric information*) antara pemilik dan pengelola (Alzoubi, 2016).

Positive Accounting Theory. Teori akuntansi positif menggambarkan suatu proses yang menggunakan kemampuan akuntansi, pemahaman, dan pengetahuan, serta penggunaan kebijakan akuntansi yang paling tepat, untuk memprediksi kondisi tertentu di masa depan (Karina & Sutandi, 2019). Menurut teori akuntansi positif, perusahaan memiliki kebebasan untuk memilih prosedur alternatif yang tersedia untuk meminimalkan biaya yang dikeluarkan dan memaksimalkan nilai perusahaan. Dengan kebebasan ini, manajer cenderung melakukan apa yang menurut teori akuntansi positif disebut perilaku oportunistik (Scott, 2015).

Earnings Management. Fischer dan Rosenzweig (1995) dalam Panjaitan dan Muslih (2019) mengatakan *earnings management* merupakan sebuah tindakan manajer yang menyajikan laporan keuangan dengan menaikkan ataupun menurunkan laba periode berjalan dari unit usaha tanggungjawabnya, tetapi tidak menimbulkan kenaikan ataupun penurunan

keuntungan ekonomi unit tersebut dalam jangka panjang. Terdapat 3 (tiga) strategi *earnings management*, yaitu *Increasing Income*, *Big Bath*, dan *Income Smoothing*.

Profitabilitas. Gunawan, Darmawan dan Purnawati (2015) menyatakan profitabilitas merupakan tingkat keuntungan bersih yang dihasilkan perusahaan dalam menjalankan operasional perusahaan. Profitabilitas dapat mencerminkan kapasitas perusahaan dalam menggunakan sumber daya perusahaan untuk operasional perusahaan agar menghasilkan keuntungan

Leverage. Untuk menjalankan usahanya, setiap perusahaan membutuhkan pendanaan. Salah satu sumber pendanaan yang dapat digunakan oleh perusahaan adalah melalui hutang. Rasio ini menggambarkan besarnya aktiva milik perusahaan yang dibiayai dengan hutang. Rasio *leverage* juga menggambarkan risiko yang akan dihadapi perusahaan dimana semakin besar risiko maka semakin besar juga ketidakpastian laba yang akan dihasilkan di masa depan (Agustia, 2013 dalam Fandriani & Tunjung, 2019).

Firm Size. *Firm size* adalah nilai yang menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan. Ukuran perusahaan merupakan gambaran dari besar atau kecilnya perusahaan yang dinilai dari total aset perusahaan sehingga dapat dibedakan menjadi perusahaan besar dan perusahaan kecil (Uwuigbe & Okorie, 2016). *Firm size* dapat diukur menggunakan *Ln* dari total aset perusahaan.

Sales Growth. Menurut Pantow, Murni dan Trang (2015) *sales growth* merupakan salah satu cerminan pencapaian perusahaan di masa lalu dan dapat digunakan sebagai prediksi pencapaian perusahaan di masa yang akan datang. *Sales growth* juga dapat menggambarkan kinerja pemasaran perusahaan dan seberapa besar perusahaan kuat bersaing dengan perusahaan lain dalam satu industri yang sama

Kaitan Antar Variabel

Profitabilitas Terhadap *Earnings Management*. Menurut teori akuntansi positif, profitabilitas berpengaruh positif dengan manajemen laba. Hal ini terjadi karena manajer sebagai individu yang mementingkan diri sendiri mendapatkan bonus yang didasari dari laba perusahaan maka manajer akan memilih kebijakan akuntansi yang dapat memaksimalkan laba perusahaan agar manajer mendapatkan bonus sejalan dengan *the bonus plan hypothesis*. Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Alexander dan Hengky (2017) yaitu profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap *earnings management*. Berbeda dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Nainggolan (2018) yang mengatakan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *earnings management*.

Leverage Terhadap *Earnings Management*. Menurut teori akuntansi positif, sebagian besar perjanjian hutang memiliki syarat yang harus disepakati oleh kedua belah pihak. Misalnya perusahaan harus memelihara level tertentu dari hutang terhadap harta perusahaan. Jika kesepakatan itu dilanggar, maka kreditor bisa memberikan penalti kepada peminjam. Pelanggaran kesepakatan itu akan menghambat operasional perusahaan sehingga manajer akan melakukan manajemen laba dengan cara menaikkan laba untuk menghindari pelanggaran perjanjian hutang. Hasil ini sesuai dengan penelitian Edison dan Nugroho (2020) yang menyatakan bahwa *leverage* memiliki pengaruh positif dan

signifikan terhadap *earnings management*. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Firnanti *et al.* (2019) menyatakan bahwa *leverage* memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap *earnings management*.

Firm Size Terhadap Earnings Management. Menurut teori agensi semakin besar suatu perusahaan maka biaya keagenan yang muncul juga semakin besar, untuk mengurangi biaya keagenan tersebut, perusahaan cenderung mengungkapkan informasi yang lebih luas sehingga kesempatan untuk melakukan manajemen laba semakin kecil. Hasil ini sejalan dengan penelitian Aissyah, Nurlaela dan Samrotun (2020) yang menyatakan bahwa *firm size* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *earnings management*. Berbeda dengan penelitian Anggriani dan Widjaja (2020) menyatakan *firm size* memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap *earnings management*.

Sales Growth Terhadap Earnings Management. Teori agensi menjelaskan tentang dua pelaku ekonomi yang saling bertentangan yaitu principal dan agent. Menurut teori agensi, *sales growth* yang tinggi menyebabkan manajer meminimalkan angka laba dalam laporan keuangan sehingga laba yang tercantum akan lebih sedikit daripada yang sebenarnya. Hal ini akan menimbulkan konflik kepentingan antara manajemen sebagai *agent* dan pemegang saham sebagai *principal*. Perbedaan motivasi terjadi karena manajer ingin meminimalkan laba agar biaya pajak lebih rendah sedangkan pemegang saham ingin laba yang tinggi agar mendapat *return* yang tinggi juga. Hasil ini sejalan dengan penelitian Edison dan Nugroho (2020) yang menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *earnings management*. Berbeda dengan penelitian Kalbuana, Utami dan Pratama (2020) menyatakan *sales growth* memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap *earnings management*.

Pengembangan Hipotesis

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Alexander dan Hengky (2017) yaitu profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap *earnings management*. Berbeda dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Nainggolan (2018) yang mengatakan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *earnings management*. Ha1: Profitabilitas memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *earnings management*.

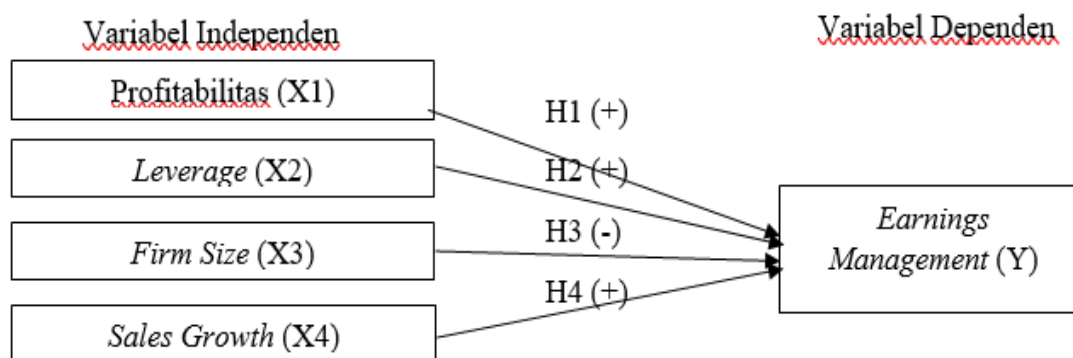
Hasil penelitian Edison dan Nugroho (2020) yang menyatakan bahwa *leverage* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *earnings management*. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Firnanti *et al.* (2019) menyatakan bahwa *leverage* memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap *earnings management*. Ha2: *Leverage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *earnings management*.

Hasil penelitian Aissyah, Nurlaela dan Samrotun (2020) yang menyatakan bahwa *firm size* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *earnings management*. Berbeda dengan penelitian Anggriani dan Widjaja (2020) menyatakan *firm size* memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap *earnings management*. Ha3: *Firm size* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *earnings management*.

Hasil penelitian Edison dan Nugroho (2020) yang menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *earnings management*. Berbeda dengan penelitian Kalbuana, Utami dan Pratama (2020) menyatakan *sales growth* memiliki

pengaruh negatif dan signifikan terhadap *earnings management*. Ha4: *Sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *earnings management*.

Kerangka pemikiran pada penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1.
Kerangka Pemikiran

Metodologi

Metodologi penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan data sekunder diperoleh dari BEI pada periode 2017-2020. Sampel penelitian ini berjumlah 69 perusahaan yang memenuhi kriteria dengan pengambilan sampelnya menggunakan teknik *purposive sampling*, dengan kriteria sebagai berikut: a. Perusahaan manufaktur yang secara konsisten terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2020, b. Perusahaan manufaktur yang tidak mengalami kerugian selama tahun 2016-2020, c. Perusahaan manufaktur yang menyajikan laporan keuangan per 31 Desember selama tahun 2016-2020.

Variabel Operasional dan pengukuran yang digunakan adalah:

Tabel 1
Variabel Operasional dan Pengukuran

Variabel	Indikator	Skala	Sumber
<i>Earnings Management</i>	$DA_{it} = \frac{TA_{it}}{A_{it-1}} - NDA_{it}$	Rasio	Edison dan Nugroho (2020)
Profitabilitas	$ROA = \frac{Net\ Profit}{Total\ Assets}$	Rasio	Gunawan dkk. (2015)
<i>Leverage</i>	$DER = \frac{Total\ Hutang}{Ekuitas}$	Rasio	Kasmir (2019)
<i>Firm Size</i>	$Size = Ln (Total\ Asset)$	Rasio	Alzoubi (2016)
<i>Sales Growth</i>	$SG = \frac{Sales_t - Sales_{t-1}}{Sales_{t-1}}$	Rasio	Edison dan Nugroho (2020)

Penelitian ini menggunakan Uji Asumsi Klasik yaitu Uji Multikolinearitas dan Uji Heteroskedastisitas, serta menggunakan uji data panel untuk menentukan model yang tepat yaitu Chow Test dan Hausman Test. Penelitian ini juga menggunakan Uji Statistik Deskriptif untuk menguji data sampel, sedangkan untuk uji hipotesis menggunakan Uji Koefisien Determinasi (*Adjusted R²*), Uji F dan Uji t.

Hasil Uji Statistik dan Kesimpulan

Uji Asumsi Klasik. Hasil uji Multikolinearitas menunjukkan nilai koefisien korelasi untuk variabel independen $< 0,8$, maka model regresi ini tidak terjadi masalah multikolinearitas. Untuk uji Heteroskedastisitas pada penelitian ini menggunakan Uji ARCH, dan hasil uji Heteroskedastisitas menunjukkan nilai probabilitas untuk seluruh variabel independen > 0.05 , maka model regresi ini tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Earnings management yang diproksikan dengan *Modified Jones Model* memiliki *mean* sebesar -0.005290, *median* sebesar -0.005677 dan standar deviasi sebesar 0.099664. *Earnings management* memiliki nilai maksimum sebesar 1.182077 yang dimiliki oleh Merck Tbk di tahun 2018, dan nilai minimum sebesar -0.335754 yang dimiliki oleh Alakasa Industrindo Tbk di tahun 2019.

Hasil pengujian menunjukkan profitabilitas (X1) yang diproksikan dengan *Return on Asset* (ROA) memiliki nilai *mean* (rata-rata) sebesar 0.077734. *Median* (nilai tengah) dari profitabilitas (X1) sebesar 0.053892. *Maximum* (nilai tertinggi) dari profitabilitas (X1) sebesar 0.920997 yang dimiliki oleh Merck Tbk di tahun 2018, dan nilai minimum sebesar 0.000282 yang dimiliki oleh Buana Artha Anugerah Tbk di tahun 2018, sedangkan nilai standar deviasi variabel profitabilitas adalah sebesar 0.093465.

Hasil pengujian menunjukkan *leverage* (X2) yang diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio* (DER) memiliki nilai *mean* (rata-rata) sebesar 0.910040. *Median* (nilai tengah) dari *leverage* (X2) sebesar 0.695024. *Maximum* (nilai tertinggi) dari *leverage* (X2) sebesar 5.442557 yang dimiliki oleh Alakasa Industrindo Tbk di tahun 2018, dan nilai *minimum* sebesar 0.003465 yang dimiliki oleh Buana Artha Anugerah Tbk di tahun 2020, sedangkan nilai standar deviasi variabel *leverage* adalah sebesar 0.797565.

Hasil pengujian menunjukkan *firm size* (X3) yang diproksikan dengan log natural total aset memiliki nilai *mean* sebesar 29.11401 dan *median* sebesar 28.77285. Nilai tertinggi (*maximum*) dari *firm size* sebesar 33.49453 yang dimiliki oleh Astra International Tbk di tahun 2019 dan nilai *minimum* sebesar 25.79571 yang dimiliki oleh Pyridam Farma Tbk di tahun 2017, sedangkan nilai standar deviasi variabel *firm size* adalah sebesar 1.638204.

Hasil pengujian menunjukkan *sales growth* (X4) yang diproksikan dengan perbandingan pertumbuhan penjualan memiliki nilai *mean* sebesar 0.058300 dan *median* sebesar 0.053485. Nilai tertinggi (*maximum*) dari *sales growth* 3.782411 yang dimiliki oleh Sat Nusapersada Tbk di tahun 2018 dan nilai *minimum* sebesar -0.962542 yang dimiliki oleh Buana Artha Anugerah Tbk di tahun 2020, sedangkan nilai standar deviasi variabel *sales growth* adalah sebesar 0.293585.

Hasil *Chow Test* diketahui memiliki nilai probabilitas *Cross-section F* sebesar 0,0000 $< 0,05$, berarti H_0 tidak diterima dan H_a diterima. Hasil ini menunjukkan model yang tepat

untuk digunakan dalam mengestimasi data panel berdasarkan *Chow Test* adalah model *fixed effect*.

Hasil *Hausman Test* diketahui memiliki nilai probabilitas *cross-section random* sebesar $0,0000 < 0,05$, berarti H_0 tidak diterima dan diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa model yang lebih tepat digunakan adalah model *fixed effect*.

Tabel 2
Hasil Uji *Fixed Effect Model*

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Prob.</i>
<i>C</i>	0.476939	0.5884
<i>X1ROA</i>	1.045288	0.0000
<i>X2DER</i>	0.014421	0.4539
<i>X3SIZE</i>	-0.019813	0.5164
<i>X4SG</i>	0.004102	0.8203

Persamaan regresi linear berganda yang diperoleh pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$EM_t = 0.476939 + 1.045288ROA_{it} + 0.014421DER_{it} - 0.019813SIZE_{it} + 0.004102SG_{it} + \varepsilon$$

Kesimpulan dari model persamaan regresi di atas terdapat variabel dependen yaitu nilai sebesar 0.476939. Nilai tersebut menunjukkan apabila profitabilitas, *leverage*, *firm size* dan *sales growth* memiliki nilai nol, maka manajemen laba memiliki nilai sebesar 0.476939 satuan. Variabel independen pertama yang diteliti dalam penelitian ini adalah profitabilitas yang menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar 1.045288 sehingga apabila profitabilitas mengalami kenaikan satu satuan dengan asumsi *leverage*, *firm size* dan *sales growth* memiliki nilai nol maka nilai manajemen laba akan naik sebesar 1.045288 satuan.

Variabel independen kedua yang diteliti dalam penelitian ini adalah *leverage* yang menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar 0.014421 sehingga apabila *leverage* mengalami kenaikan satu satuan dengan asumsi *profitabilitas*, *firm size* dan *sales growth* memiliki nilai nol maka nilai manajemen laba akan naik sebesar 0.014421 satuan. variabel independen ketiga yang diteliti dalam penelitian ini adalah *firm size* yang menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar -0.019813 sehingga apabila *firm size* mengalami kenaikan satu satuan dengan asumsi *profitabilitas*, *leverage*, dan *firm size* memiliki nilai nol maka nilai manajemen laba akan turun sebesar 0.019813 satuan. Variabel independen keempat yang diteliti dalam penelitian ini adalah *sales growth* yang menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar 0.004102 sehingga apabila *sales growth* mengalami kenaikan satu satuan dengan asumsi *profitabilitas*, *leverage* dan *firm size* memiliki nilai nol maka nilai manajemen laba akan naik sebesar 0.004102 satuan.

Hasil uji koefisien determinasi (*Adjusted R²*) adalah sebesar *Adjusted R-squared* sebesar 0.509024 atau 50.9024%. Dengan kata lain, sebesar 50.9024% dari manajemen laba dapat dijelaskan oleh variabel profitabilitas, *leverage*, *firm size* dan *sales growth*. Sisanya yaitu

sebesar 49.0976% dapat dijelaskan oleh variabel lainnya yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Hasil Uji *Goodness of Fit* ditunjukkan oleh nilai probabilitas *F-statistic* sebesar $0.000000 < 0.05$ (H_a diterima). 0.000000. Nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi 5% atau 0.05, maka dapat disimpulkan variabel bebas dalam penelitian yang terdiri dari profitabilitas, *leverage*, *firm size* dan *sales growth* memiliki pengaruh secara keseluruhan terhadap variabel terikat yaitu *earnings management*. Dengan kata lain, model penelitian dapat dikatakan layak untuk digunakan.

Hasil Uji *t* ditunjukkan oleh nilai variabel profitabilitas (ROA) memiliki nilai Prob. sebesar 0.000 dan nilai *coefficient* sebesar 1.045288. Hasil tersebut menunjukkan variabel profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel *earnings management*.

Variabel *leverage* (DER) memiliki nilai Prob. sebesar 0.4539 dan nilai *coefficient* sebesar 0.014421, dapat disimpulkan bahwa variabel *leverage* berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap variabel *earnings management*. Variabel *firm size* (SIZE) memiliki nilai Prob. sebesar 0.5164 dan nilai *coefficient* sebesar -0.019813. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel *firm size* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap variabel *earnings management*. Variabel *sales growth* (SG) memiliki nilai Prob. sebesar 0.8203 dan nilai *coefficient* sebesar 0.004102. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel *sales growth* berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap variabel *earnings management*.

Diskusi

Berdasarkan hasil uji *t* dapat disimpulkan bahwa profitabilitas terhadap *earnings management* berpengaruh positif dan signifikan, *leverage* dan *sales growth* terhadap *earnings management* berpengaruh positif dan tidak signifikan, sedangkan *firm size* terhadap *earnings management* berpengaruh negatif dan tidak signifikan. Profitabilitas perusahaan yang terus meningkat, mencerminkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan untuk menghasilkan laba bagi pemegang saham sehingga dapat memotivasi manajer untuk melakukan manajemen laba. *leverage* yang tinggi juga menunjukkan kepercayaan kreditor pada perusahaan bahwa perusahaan tersebut mampu melunasi hutangnya. Untuk menjaga kepercayaan tersebut, perusahaan tidak melakukan *earnings management* dan akan menyajikan laporan keuangan yang lebih dapat dipercaya dan akurat. Besar kecilnya *firm size* tidak memiliki pengaruh terhadap nilai perusahaan, maka variabel *firm size* tidak dapat dijadikan tolok ukur oleh manajer untuk melakukan manajemen laba. *Sales growth* tidak memiliki pengaruh terhadap *earnings management*, hal ini dikarenakan dalam suatu perusahaan, manajemen harus dapat mempertahankan tren penjualan.

Penutup

Keterbatasan dari penelitian ini adalah perusahaan yang diteliti hanya mencakup perusahaan manufaktur saja, periode yang digunakan hanya empat tahun yaitu tahun 2017-2020, variabel independen yang digunakan pada penelitian ini terbatas yaitu profitabilitas, *leverage*, *firm size* dan *sales growth*.

Saran dari penelitian ini adalah sektor perusahaan untuk sampel penelitian diperluas lagi seperti sektor keuangan, sektor pertambangan dan sebagainya, bukan hanya sektor

manufaktur saja, periode penelitian diperpanjang lagi menjadi lebih dari 4 tahun, menambahkan variabel independen lainnya, seperti kepemilikan manajerial, kepemilikan institusional, komite audit, kualitas audit, ukuran dewan direksi, *free cash flow*, *firm age*, kompensasi bonus, komisaris independen, *non-performing loan*, *audit tenure*, dan *loan to deposit ratio*, sehingga dapat diketahui apakah terdapat variabel lain yang memengaruhi *earnings management*.

Daftar Rujukan/Pustaka

- Aissyah, N. N. A. (2020). Kepemilikan Manajerial, Leverage, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Manajemen Laba Pada Perusahaan Property dan Real Estate. *Jurnal Penelitian Ekonomi Dan Akuntansi*, 5(1), 49-61.
- Alexander, N. (2017). Factors affecting earnings management in the Indonesian Stock Exchange. *Journal of Finance and Banking Review*, 2(2), 8-14.
- Alzoubi, E. S. (2016). Audit Quality and Earnings Management: Evidence from Jordan. *Journal of Applied Accounting Research*, 17(2), 170-189.
- Anggriani, M., & Widjaja, I. (2020). Analisis Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Consumer Goods Industry. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, 05(1), 05-09.
- Edison, A., & Nugroho, A. P. A. (2020). The effect of leverage and sales growth on earning management. *PalArch's Journal of Archaeology of Egypt / Egyptology*, 17(4), 3442-3454.
- 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.
- Fandriani, V., & Tunjung, H. (2019). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, dan Kualitas Audit Terhadap Manajemen Laba. *Jurnal Multiparadigma Akuntansi*, 1(2), 500-514.
- Firnanti, F., Pirzada, K., & Budiman. (2019). Company Characteristics, Corporate Governance, Audit Quality Impact on Earnings Management. *Accounting and Finance Review*, 4(2), 43-49.
- Gunawan, K., Darmawan, N. A., & Purnamawati, G. A. (2015). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan Leverage terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). *e-Journal SI Ak Universitas Pendidikan Ganesha*, 1-10
- Hery. (2015). *Analisis Laporan Keuangan - Pendekatan Rasio Keuangan*. Yogyakarta: Center for Academic Publishing Service.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure. *Journal of Finance Economics*, 3, 305-360.
- Kalbuana, N., Utami, S., & Pratama, A. (2020). Pengaruh Pengungkapan Corporate Social Responsibility, Persistensi Laba, dan Pertumbuhan Laba terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan yang Terdaftar di Jakarta Islamic Index. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(02), 350-358

- Karina, K., & Sutandi, S. (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). *Akuntansi & Teknologi*, 11, 12.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Nainggolan, Y. T. (2018). The Influence of Leverage, Corporate Governance and Profitability on Earning Management in Manufacturing Companies Listed on Indonesia Stock Exchange. *Journal of Public Budgeting, Accounting and Finance*, 3(1), 1-12.
- Pantow, M. S. R., Murni, S., & Trang, I. (2015). Analisa Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Return On Asset, dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan yang Tercatat di Indeks LQ 45. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(1).
- Panjaitan, D. K., & Muslih, M. (2019). Manajemen Laba: Ukuran Perusahaan, Kepemilikan Manajerial dan Kompensasi Bonus. *Jurnal Aset (Akuntansi Riset)*, 11(1), 1-20.
- Scott, W. R. (2015). *Financial accounting theory seventh edition*. United States: Canada Cataloguing.
- Uwuigbe, U., & Okorie, B. (2016). Assessment of The Effects of Firms Characteristics on Earnings Management of Listed Firms in Nigeria. *Asian Economic and Financial Review*, 218-228