

PENGARUH PERENCANAAN PAJAK DAN *SALES GROWTH* TERHADAP MANAJEMEN LABA

Ikhsanul Duta Mufti

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang,
Tangerang Selatan
iduntamufti@gmail.com

Article History : Received 29 July 2026 Revised 30 July 2026 Accepted 1 Agustus 2026

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of tax planning and sales growth on earnings management in non-cyclicals companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) during 2020–2024. The research uses a quantitative approach and secondary data obtained from annual financial statements. The sample was selected using purposive sampling and resulted in 24 companies with 120 firm-year observations. Data were analyzed using panel data regression with EViews 12, including descriptive statistics, panel model selection, classical assumption tests, multiple linear regression, F-test, t-test, and coefficient of determination. The selected estimation model was the Fixed Effect Model (FEM). The regression results show that tax planning has a negative and statistically significant coefficient of -0.155674 ($p = 0.0000$), while sales growth has a positive and statistically significant coefficient of 0.064562 ($p = 0.0005$). Simultaneously, tax planning and sales growth significantly affect earnings management, as indicated by an F-statistic of 45.52828 with a probability of 0.000000. The adjusted R-squared of 0.903425 indicates that 90.34% of the variation in earnings management is explained by the two independent variables.

Keywords: *Tax Planning, Sales Growth, Earnings Management*

PENDAHULUAN

Manajemen laba menjadi isu penting dalam pelaporan keuangan karena dapat memengaruhi kualitas informasi yang digunakan investor, kreditor, pemerintah, dan pemangku kepentingan lainnya. Manajemen memiliki fleksibilitas dalam memilih kebijakan dan metode akuntansi yang dapat memengaruhi angka laba yang dilaporkan. Dalam perspektif *agency theory*, perbedaan kepentingan antara *principal* dan *agent* serta adanya asimetri informasi dapat mendorong manajemen melakukan tindakan oportunistik, termasuk manajemen laba. Penelitian ini memandang manajemen laba sebagai tindakan yang perlu dikaji karena laporan keuangan yang tidak sepenuhnya mencerminkan kondisi ekonomi perusahaan dapat memengaruhi pengambilan keputusan pihak eksternal.

Dua faktor yang relevan untuk menjelaskan manajemen laba adalah perencanaan pajak dan *sales growth*. Perencanaan pajak merupakan upaya perusahaan untuk mengoptimalkan kewajiban perpajakan secara legal melalui pemanfaatan ketentuan perpajakan. Dalam penelitian ini perencanaan pajak diproses dengan *Effective Tax Rate* (ETR). *Sales growth* mencerminkan perubahan penjualan perusahaan dari satu

periode ke periode berikutnya dan dapat menjadi indikator perkembangan usaha sekaligus sumber tekanan bagi manajemen untuk mempertahankan kinerja perusahaan.

Fenomena penelitian terlihat dari adanya perbedaan hasil penelitian terdahulu mengenai hubungan perencanaan pajak dan *sales growth* dengan manajemen laba. Gulo dan Mappadang (2022) menemukan bahwa perencanaan pajak tidak berpengaruh terhadap manajemen laba, sedangkan Simanjuntak (2022) menemukan pengaruh positif dan signifikan. Pada variabel *sales growth*, Sadewa dan Sopian (2024) serta Nasution et al. (2024) memberikan hasil yang berbeda mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap manajemen laba. Perbedaan tersebut menunjukkan adanya *research gap* yang perlu diuji kembali pada perusahaan sektor *non-cyclicals* yang terdaftar di BEI.

Penelitian ini dilakukan pada periode 2020–2024 dengan menggunakan data sekunder laporan keuangan. Penelitian diarahkan untuk menjawab tiga rumusan masalah, yaitu: (1) apakah perencanaan pajak berpengaruh terhadap manajemen laba; (2) apakah *sales growth* berpengaruh terhadap manajemen laba; dan (3) apakah perencanaan pajak dan *sales growth* secara simultan berpengaruh terhadap manajemen laba. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan memberikan bukti empiris mengenai faktor yang memengaruhi manajemen laba pada perusahaan *non-cyclicals* di Indonesia.

LANDASAN TEORI

Agency Theory yang dikembangkan oleh Jensen dan Meckling (1976) menjelaskan hubungan kontraktual antara *principal* sebagai pemilik dan *agent* sebagai pengelola perusahaan. Perbedaan kepentingan dan asimetri informasi dapat menciptakan konflik keagenan. Dalam kondisi tersebut, manajer memiliki peluang untuk mengambil keputusan yang menguntungkan dirinya, termasuk memengaruhi pelaporan laba. Teori ini menjadi dasar untuk menjelaskan mengapa perencanaan pajak dan tekanan pertumbuhan penjualan dapat berkaitan dengan manajemen laba.

Positive Accounting Theory (Watts & Zimmerman, 1986) menjelaskan bahwa manajer dapat memilih kebijakan akuntansi berdasarkan kepentingan ekonomi tertentu, antara lain berkaitan dengan perpajakan, kontrak, dan biaya politik. Dalam konteks penelitian ini, perencanaan pajak berkaitan dengan upaya efisiensi beban pajak, sedangkan *sales growth* dapat menciptakan tuntutan untuk mempertahankan kinerja yang dipersepsikan positif oleh investor. Kedua teori tersebut menjadi dasar konseptual hubungan variabel independen dengan manajemen laba.

Manajemen laba merupakan intervensi manajemen dalam proses pelaporan keuangan untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam penelitian ini manajemen laba diukur menggunakan Modified Jones Model melalui akrual diskresioner (*Discretionary Accrual/DA*). Perencanaan pajak diukur menggunakan ETR dengan rumus $ETR = \text{Beban Pajak Penghasilan} / \text{Laba Sebelum Pajak}$. *Sales growth* diukur dengan rumus $SG = (\text{Penjualan Tahun Berjalan} - \text{Penjualan Tahun Sebelumnya}) / \text{Penjualan Tahun Sebelumnya}$. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan, semakin besar pula tekanan untuk mempertahankan tren kinerja.

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu, hipotesis yang diuji adalah: H1: perencanaan pajak dan *sales growth* secara simultan berpengaruh terhadap manajemen laba; H2: perencanaan pajak berpengaruh terhadap manajemen laba; dan H3: *sales growth* berpengaruh terhadap manajemen laba.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data sekunder berupa laporan keuangan perusahaan sektor *non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020–2024. Populasi awal berjumlah 131 perusahaan. Pemilihan sampel menggunakan *purposive sampling* berdasarkan kriteria: perusahaan termasuk sektor *non-cyclicals* di BEI selama periode penelitian, menerbitkan laporan keuangan tahunan secara berturut-turut, mencatatkan laba selama periode penelitian, dan menyajikan laporan keuangan dalam mata uang rupiah. Berdasarkan kriteria tersebut diperoleh 24 perusahaan sebagai sampel, dengan total 120 observasi *firm-year*.

Data dikumpulkan melalui dokumentasi laporan keuangan dan studi pustaka. Analisis dilakukan menggunakan *Microsoft Excel* dan *EViews 12*. Tahapan analisis meliputi statistik deskriptif, estimasi *Common Effect Model* (CEM), *Fixed Effect Model* (FEM), dan *Random Effect Model* (REM), pemilihan model melalui uji Chow, Hausman, dan *Lagrange Multiplier*, uji asumsi klasik, regresi data panel, uji F, uji t, dan koefisien determinasi.

Model regresi yang digunakan adalah: $Y_{it} = \alpha + \beta_1 X1_{it} + \beta_2 X2_{it} + \varepsilon_{it}$, dengan Y sebagai manajemen laba, X1 sebagai perencanaan pajak, X2 sebagai *sales growth*, α sebagai konstanta, β_1 dan β_2 sebagai koefisien regresi, serta ε sebagai *error*.

HASIL PENELITIAN

Hasil statistik deskriptif menunjukkan bahwa terdapat 120 observasi. Perencanaan pajak memiliki nilai minimum 0,334409, maksimum 1,952096, *mean* 0,777724, dan standar deviasi 0,131936. *Sales growth* memiliki minimum -0,465160, maksimum 1,160292, *mean* 0,101947, dan standar deviasi 0,178523. Manajemen laba memiliki minimum -1,119443, maksimum 0,869918, *mean* -0,040787, dan standar deviasi 0,392034.

Variabel	Minimum	Maximum	Mean	Std. Dev.
Perencanaan Pajak (X1)	0,334409	1,952096	0,777724	0,131936
<i>Sales Growth</i> (X2)	-0,465160	1,160292	0,101947	0,178523
Manajemen Laba (Y)	-1,119443	0,869918	-0,040787	0,392034

Pemilihan model regresi menghasilkan *Fixed Effect Model* (FEM) sebagai model yang digunakan dalam analisis akhir. Uji Chow menunjukkan probabilitas *cross-section* F sebesar 0,0000 sehingga FEM lebih tepat dibandingkan CEM. Uji Hausman menghasilkan probabilitas 0,0249 sehingga FEM lebih tepat dibandingkan REM. Uji *Lagrange Multiplier* menunjukkan probabilitas *cross-section Breusch-Pagan* sebesar 0,0000 sehingga REM lebih tepat dibandingkan CEM; namun berdasarkan hasil Chow dan Hausman, estimasi akhir penelitian menggunakan FEM.

Uji asumsi klasik menunjukkan residual berdistribusi normal dengan *Jarque-Bera* 5,807952 dan probabilitas 0,054805. Nilai *centered VIF* untuk X1 dan X2 masing-masing 1,005151 sehingga tidak menunjukkan masalah multikolinearitas. Uji Glejser menghasilkan probabilitas F sebesar 0,1132 sehingga tidak ditemukan heteroskedastisitas. Nilai *Durbin-Watson* sebesar 1,982809 menunjukkan tidak terdapat autokorelasi berdasarkan kriteria yang digunakan dalam skripsi.

Hasil regresi FEM menghasilkan persamaan: $Y = 0,073702 - 0,155674X1 + 0,064562X2 + \varepsilon$. Koefisien perencanaan pajak sebesar -0,155674 menunjukkan arah

hubungan negatif terhadap manajemen laba, sedangkan koefisien *sales growth* sebesar 0,064562 menunjukkan arah hubungan positif.

Variabel	Coefficient	t-Statistic	Prob.
Konstanta	0,073702	4,008224	0,0001
Perencanaan Pajak (X1)	-0,155674	-6,812491	0,0000
<i>Sales Growth</i> (X2)	0,064562	3,616313	0,0005

Uji F menghasilkan *F-statistic* sebesar 45,52828 dengan probabilitas 0,000000. Hasil tersebut menunjukkan bahwa perencanaan pajak dan *sales growth* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Uji t menunjukkan bahwa perencanaan pajak memiliki *t-statistic* -6,812491 dengan probabilitas 0,0000, sehingga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap manajemen laba. *Sales growth* memiliki *t-statistic* 3,616313 dengan probabilitas 0,0005, sehingga berpengaruh positif dan signifikan terhadap manajemen laba.

Nilai *R-squared* sebesar 0,923714 dan *Adjusted R-squared* sebesar 0,903425. Dengan demikian, sekitar 90,34% variasi manajemen laba dapat dijelaskan oleh perencanaan pajak dan *sales growth* dalam model, sedangkan 9,66% dijelaskan oleh faktor lain di luar model penelitian.

Secara substantif, pengaruh negatif perencanaan pajak menunjukkan bahwa peningkatan perencanaan pajak dalam pengukuran penelitian berkaitan dengan penurunan manajemen laba. Temuan ini dapat dipahami bahwa perusahaan dapat mencapai efisiensi pajak secara legal tanpa harus mengubah laba secara oportunistik. Sebaliknya, pengaruh positif *sales growth* menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan dapat menciptakan tekanan untuk mempertahankan tren kinerja sehingga meningkatkan kecenderungan manajemen mengelola laba. Hasil tersebut sejalan dengan penjelasan *agency theory* mengenai konflik kepentingan dan asimetri informasi serta dengan temuan penelitian terdahulu yang digunakan dalam skripsi, khususnya penelitian Asfitri dan Rozandi (2023) terkait *sales growth*.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian pada 24 perusahaan sektor *non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama 2020–2024, dapat disimpulkan bahwa: (1) perencanaan pajak dan *sales growth* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba; (2) berdasarkan output regresi FEM, perencanaan pajak berpengaruh negatif dan signifikan terhadap manajemen laba; dan (3) *sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap manajemen laba. Model penelitian memiliki *Adjusted R-squared* sebesar 90,34%, sehingga sebagian besar variasi manajemen laba dalam sampel dapat dijelaskan oleh kedua variabel independen tersebut.

Hasil penelitian memberikan implikasi bahwa manajemen perlu menjaga perencanaan pajak tetap berada dalam koridor kepatuhan dan transparansi, sekaligus mengendalikan tekanan akibat pertumbuhan penjualan agar tidak mendorong praktik pengelolaan laba yang menurunkan kualitas pelaporan. Investor juga perlu memperhatikan indikator pertumbuhan penjualan dan kebijakan pajak ketika menilai kualitas laba perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Chahyani, N. (2021). Pengaruh aset pajak tangguhan, beban pajak tangguhan, profitabilitas dan perencanaan pajak terhadap manajemen laba. *Bongaya Journal for Research in Accounting*, 4(2), 38–45.
- Firmansyah, F. R., Mulyani, S., & Nuridah, S. (2022). Analisis pengaruh beban pajak tangguhan, aset pajak tangguhan dan perencanaan pajak terhadap manajemen laba (studi pada perusahaan perbankan yang terdaftar di BEI tahun 2020–2022). *Innovative: Journal of Social Science Research*, 3(5), 1771–1777.
- Ghozali, I. (2017). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gulo, M. M., & Mappadang, A. (2022). Pengaruh beban pajak tangguhan, aset pajak tangguhan dan perencanaan pajak terhadap manajemen laba. *Jurnal Ultima Accounting*, 14(1), 162–175.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). *A review of the earnings management literature and its implications for standard setting*. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). *Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure*. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Nasution, A. M., Purnasari, N., Sianturi, Y. D., & Herliani, R. (2024). Pengaruh leverage, pertumbuhan penjualan, struktur modal, dan arus kas bebas terhadap manajemen laba. *Gorontalo Accounting Journal*, 7(1), 61–69.
- Sadewa, D., & Sopian, D. (2024). Pengaruh ukuran perusahaan, leverage dan sales growth terhadap manajemen laba. *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 4(4), 896–906.
- Setyawan, W., Wulandari, S., & Widyaningrum. (2021). Pengaruh perencanaan pajak, beban pajak tangguhan dan profitabilitas terhadap manajemen laba. *Ekomabis: Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis*, 2(2), 169–178.
- Simanjuntak, S. P. (2022). Pengaruh aset pajak tangguhan, nilai perusahaan, ukuran perusahaan, perencanaan pajak terhadap manajemen laba pada perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2015–2020. *Jurnal EMBA*, 10(1), 1089–1103.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.