

**PENGARUH *FINANCIAL DISTRESS*, UKURAN PERUSAHAAN DAN
PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP MANAJEMEN LABA
(Studi Empiris : Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar
di Bursa Efek Indonesia tahun 2018 - 2022)**

SKRIPSI

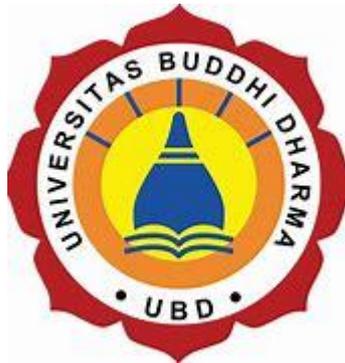
OLEH :

NATALIA

20200100046

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

KONSENTRASI AKUNTANSI KEUANGAN & PERPAJAKAN



FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA TANGERANG

2024

**PENGARUH *FINANCIAL DISTRESS*, UKURAN PERUSAHAAN DAN
PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP MANAJEMEN LABA
(Studi Empiris : Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar
di Bursa Efek Indonesia tahun 2018 - 2022)**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar

Sarjana pada Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis

Universitas Buddhi Dharma Tangerang

Jenjang Pendidikan Strata 1

OLEH :

NATALIA

20200100046



FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA TANGERANG

2024

**UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA
TANGERANG**

LEMBAR PERSETUJUAN USULAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Natalia
NIM : 20200100046
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018 – 2022).

Usulan skripsi ini telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dalam pembuatan Skripsi.

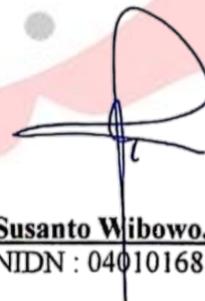
Tangerang, 19 September 2023

Menyetujui,
Pembimbing,

Mengetahui,
Ketua Program Studi,



Sabam Simbolon, S.E., M.M.
NIDN : 0407025901



Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.
NIDN : 0401016810

**UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA
TANGERANG**

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018 – 2022).

Disusun oleh,

Nama Mahasiswa : Natalia
NIM : 20200100046
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Bisnis

Skripsi ini kami setuju untuk dipertahankan di depan Tim Penguji Universitas Buddhi Dharma sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak.).

Tangerang, 19 Februari 2024

Menyetujui,
Pembimbing,

Mengetahui,
Ketua Program Studi,



Sabam Simbolon, S.E., M.M.
NIDN : 0407025901



Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.
NIDN : 0401016810

19

**UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA
TANGERANG**

REKOMENDASI KELAYAKAN MENGIKUTI SIDANG SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Sabam Simbolon, S.E., M.M
Kedudukan : Pembimbing

Menyatakan bahwa,

Nama Mahasiswa : Natalia
NIM : 20200100046
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018 - 2022).

Telah layak untuk mengikuti sidang skripsi.

Tangerang, 19 Februari 2024

Menyetujui,

Mengetahui,

Pembimbing,

Ketua Program Studi,



Sabam Simbolon, S.E., M.M.
NIDN : 0407025901



Susanto Wibawa, S.E., M.Akt.
NIDN : 0401016810



**UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA
TANGERANG**

LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Natalia
NIM : 20200100046
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018 – 2022).

Telah dipertahankan dan dinyatakan LULUS pada Yudisium dalam Predikat "DENGAN PUJIAN" oleh Tim Penguji pada hari Kamis, tanggal 07 Maret 2024

Nama Penguji

Tanda Tangan

Ketua Penguji

Sesanto Wibawa, S.E., M.Akt.
NIDN : 0401016810

Penguji I

Puliharti, S.E., M.M.
NIDN : 0419096601

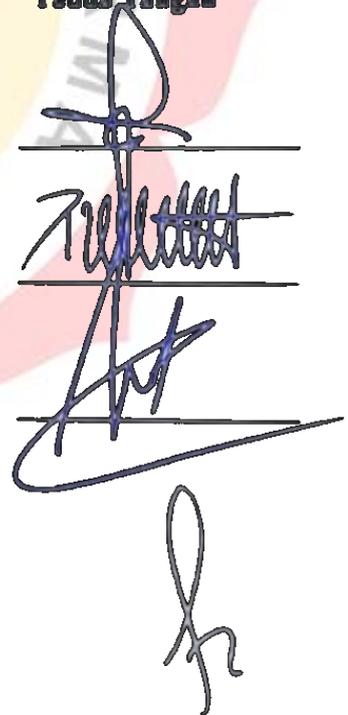
Penguji II

Suzandha, S.E., M.M.
NIDN : 0403127603

Dekan Fakultas Bisnis,



Rr. Dina Aggrawal, S.E., M.Si.
NIDN : 0427047303



SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Karya tulis, skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana di Universitas Buddhi Dharma ataupun di Universitas lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan original. penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dosen pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis dengan jelas dan dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkannya nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Karya tulis, skripsi ini tidak terdapat (kebohongan) pemalsuan, seperti: buku, artikel, jurnal data sekunder, data responden, data kuisisioner, pengolahan data, dan pemalsuan tanda tangan dosen atau Ketua Program Studi atau Dekan Fakultas Bisnis atau Rektor Universitas Buddhi Dharma yang dibuktikan dengan keasliannya.
5. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah saya peroleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Buddhi Dharma.

Tangerang, 19 Februari 2024

Yang membuat pernyataan,



Natalia

NIM : 20200100046

**UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA
TANGERANG
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH**

Dibuat oleh,

NIM : 20200100046
Nama : Natalia
Jenjang Studi : Strata Satu (S1)
Jurusan : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan

Dengan ini menyetujui untuk memberikan ijin kepada pihak Universitas Buddhi Dharma, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-Exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah kamu yang berjudul: "Pengaruh Financial Distress, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Manajemen (Studi Empiris Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018 – 2022)." beserta perangkat yang diperlukan (apabila ada)

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini pihak Universitas Buddhi Dharma berhak menyimpan, mengalih media atau formatkan, mengelola dalam pangkalan data (database), mendistribusikannya dan menampilkan atau mempublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta karya ilmiah tersebut

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan Universitas Buddhi Dharma, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Tangerang, 19 Februari 2024

Penulis



**PENGARUH *FINANCIAL DISTRESS*, UKURAN PERUSAHAAN DAN
PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP MANAJEMEN LABA
(Studi Empiris Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di
Bursa Efek Indonesia Tahun 2018 – 2022)**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Manajemen Laba. Objek dalam penelitian ini adalah Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018 – 2022. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 83 perusahaan. Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah purposive sampling. Setelah pengurangan dengan beberapa kriteria terpilih sebanyak 15 perusahaan sampel dengan periode selama 5 tahun sehingga diperoleh 75 laporan keuangan sebagai observasi (pengamatan). Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diunduh melalui bursa efek indonesia. untuk memperoleh data berupa laporan keuangan masing-masing perusahaan yang digunakan sampel pada penelitian ini. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda dan diolah dengan menggunakan program SPSS versi 26.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *Financial Distress* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap manajemen laba dengan nilai signifikansi $0.087 > 0.05$. Sedangkan variabel Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba dengan nilai signifikansi $0.000 < 0.05$. Secara simultan *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba dengan nilai signifikansi $0.000 < 0.05$.

Kata Kunci : *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Manajemen Laba

THE EFFECT OF FINANCIAL DISTRESS, COMPANY SIZE AND SALES GROWTH ON PROFIT MANAGEMENT
(Empirical Study on Property and Real Estate Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange in 2018 – 2022)

ABSTRACT

This study aims to examine the effect of Financial Distress, Company Size and Sales Growth on Profit Management. The object of this study is Property and Real Estate Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange in 2018 – 2022. This type of research is quantitative research. The population in this study was 83 companies. The sampling method used in this study was purposive sampling. After subtraction with several criteria, 15 sample companies with a period of 5 years were selected so that 75 financial statements were obtained as observations. The source of data in this study is secondary data downloaded through the Indonesia Stock Exchange. To obtain data in the form of financial statements of each company used samples in this study. The data analysis technique used in this study was multiple linear regression and was processed using the SPSS program version 26.

The results showed that the Financial Distress variable had a negative and insignificant effect on profit management with a significance value of $0.087 > 0.05$. While the variables of Company Size and Sales Growth have a positive and significant effect on Profit Management with a significance value of $0.000 < 0.05$. Simultaneously Financial Distress, Company Size and Sales Growth have a positive and significant effect on Profit Management with a significance value of $0.000 < 0.05$.

Keywords : Financial Distress, Company Size, Sales Growth and Profit Management.



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan tepat waktu. Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Akuntansi program S1 (Strata Satu) jurusan Akuntansi Keuangan dan Perpajakan pada Universitas Buddhi Dharma.

Penelitian yang dilakukan penulis berjudul "Pengaruh *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018 – 2022)."

Selama persiapan dan penyusunan skripsi, penulis tidak terlepas dari dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada yang telah membantu dan memberikan dukungan untuk penulis, terutama kepada :

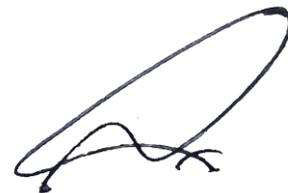
1. Ibu Dr. Limajatini, S.E., M.M., BKP., selaku Rektor Universitas Buddhi Dharma Tangerang.
2. Ibu Rr. Dian Anggraeni, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Buddhi Dharma Tangerang.
3. Bapak Susanto Wibowo, S.E., M.Akt., selaku Ketua Program Studi Akuntansi (S1) Universitas Buddhi Dharma Tangerang.

4. Bapak Sabam Simbolon, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah memberikan banyak perhatian, bimbingan dan waktu selama penulis menyelesaikan skripsi.
5. Segenap Dosen dan Staff pengajar Universitas Buddhi Dharma yang telah memberikan ilmu dan membimbing selama berkuliah di Universitas Buddhi Dharma.
6. Kepada Papa, mama, cece dan koko tercinta. Terima kasih atas doa dan dukungan dalam menyelesaikan proposal penulisan selama ini.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung hingga terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam membuat skripsi ini masih banyak terdapat banyak kekurangan dan kesalahan, dan dengan terbatasnya kemampuan dan waktu yang ada, penulis telah berusaha secara maksimal untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi yang dibuat ini dapat berguna bagi pihak-pihak yang memerlukan.

Tangerang, 19 Februari 2024

Penulis,



Natalia
20200100046

DAFTAR ISI

Halaman

JUDUL LUAR

JUDUL DALAM

LEMBAR PERSETUJUAN USULAN SKRIPSI

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

REKOMENDASI KELAYAKAN MENGIKUTI SIDANG SKRIPSI

LEMBAR PENGESAHAN

SURAT PERNYATAAN

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian	7
E. Manfaat Penelitian	7
F. Sistematika Penulisan	9

BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Gambaran Umum Teori	11
1. Teori Keagenan (Agency Theory).....	11
2. Manajemen Laba	12
2. <i>Financial Distress</i> Kesalahan! Bookmark tidak ditentukan.	
3. Ukuran Perusahaan.....	36
4. Pertumbuhan Penjualan.....	41
B. Hasil Penelitian Terdahulu.....	48
C. Kerangka Pemikiran.....	56
D. Perumusan Hipotesa.....	57
BAB III METODE PENELITIAN	63
A. Jenis Penelitian.....	63
B. Objek Penelitian.....	63
C. Jenis dan Sumber Data.....	64
D. Populasi dan Sampel	64
E. Teknik Pengumpulan Data.....	66
F. Operasional Variabel Penelitian.....	66
1. Variabel Dependen	67
2. Variabel Independen.....	71
G. Teknik Analisis Data.....	75
1. Statistik Deskriptif.....	75
2. Uji Asumsi Klasik	76
3. Analisis Regresi Linear Berganda.....	78

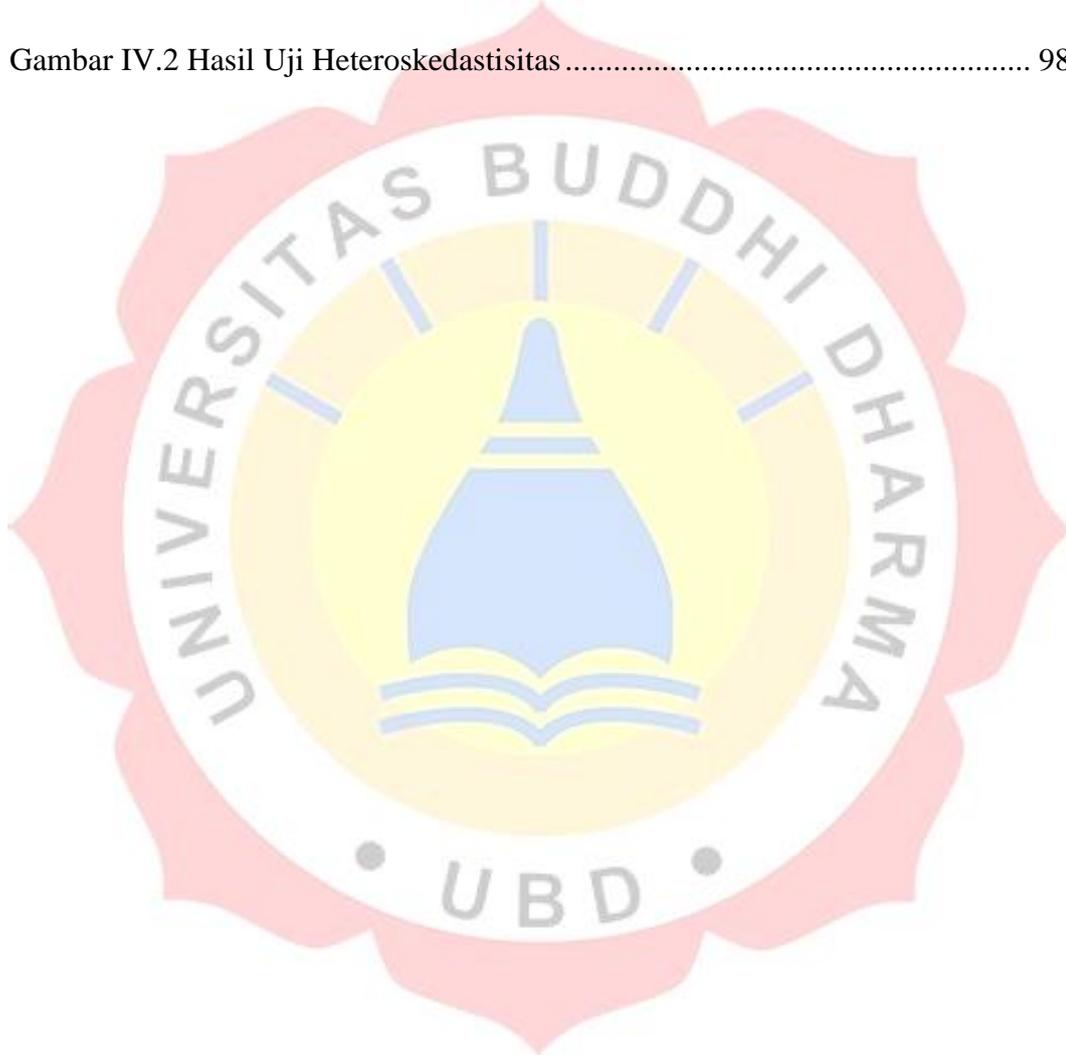
4. Uji Hipotesis.....	79
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	81
A. Deskripsi Data Hasil Penelitian	81
B. Analisis Hasil Penelitian	93
1. Hasil Uji Statistik Deskriptif	93
2. Hasil Uji Asumsi Klasik.....	95
3. Hasil Uji Statistik	101
4. Pengujian Hipotesis	104
C. Pembahasan.....	110
BAB V PENUTUP.....	116
A. Kesimpulan	116
B. Saran.....	117
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
SURAT KETERANGAN RISET	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel II. 1 Kategori Ukuran Perusahaan.....	37
Tabel II. 2 Hasil Penelitian Terdahulu	48
Tabel IV.1 Tahapan Seleksi Pemilihan Sampel Dengan Kriteria.....	82
Tabel IV.2 Daftar Perusahaan Sampel.....	83
Tabel IV.3 Hasil Perhitungan Manajemen Laba.....	85
Tabel IV.4 Hasil Perhitungan <i>Financial Distress</i>	87
Tabel IV.5 Hasil Perhitungan Ukuran Perusahaan	89
Tabel IV.6 Hasil Perhitungan Ukuran Perusahaan	91
Tabel IV.7 Hasil Uji Statistik Deskriptif	93
Tabel IV.8 Hasil Uji Normalitas Data	96
Tabel IV.9 Hasil Uji Multikolinearitas	99
Tabel IV.10 Hasil Uji Autokolerasi	100
Tabel IV.11 Hasil Regresi Linear Berganda.....	102
Tabel IV.12 Hasil Uji T Partial.....	104
Tabel IV.13 Hasil Uji F Simultan.....	108
Tabel IV.14 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	109

DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1 Grafik Pertumbuhan Industri Property 2018-2022.....	1
Gambar II.1 Kerangka Pemikiran.....	56
Gambar IV.1 Grafik Normal P-Plot.....	97
Gambar IV.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	98



DAFTAR LAMPIRAN

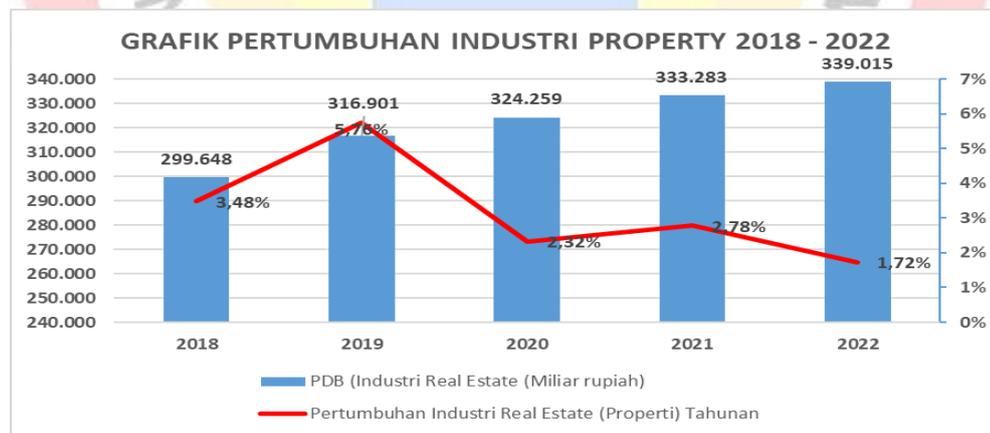
- Lampiran 1 Daftar Perusahaan Sampel
- Lampiran 2 Tabulasi Data
- Lampiran 3 Analisis Deskriptif
- Lampiran 4 Uji Normalitas Kolmogorov-smirnov
- Lampiran 5 Grafik Normal P-P Plot
- Lampiran 6 Uji Heteroskedastisitas
- Lampiran 7 Uji Multikolinieritas
- Lampiran 8 Uji Autokorelasi
- Lampiran 9 Uji Analisis Regresi Linear Berganda
- Lampiran 10 Uji Hipotesis Analisis Parsial (Uji t)
- Lampiran 11 Uji F Simultan
- Lampiran 12 Koefisien Determinasi
- Lampiran 13 Tabel Durbin – Watson (DW), $\alpha = 5\%$
- Lampiran 14 Titik Persentase Distribusi T (df= 1 – 40)
- Lampiran 14 Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05
- Lampiran 16 Sampel Data Perusahaan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan property dan real estate adalah perusahaan industri yang bergerak di bidang pembangunan sarana dan prasarana serta gedung-gedung fasilitas umum. Perusahaan property dan real estate merupakan salah satu perusahaan yang memiliki peranan penting dalam bidang perekonomian dan pembangunan di Indonesia. Perusahaan property dan real estate juga menjadi pilihan utama bagi para investor yang ingin menginvestasikan dana dalam jangka panjang. Untuk mengukur laju pertumbuhan nasional maka dapat diukur melalui indikator perkembangan Produk Domestik Bruto (PDB), Data tersebut bisa didapatkan dari Badan Pusat Statistik (BPS).



Gambar I. 1 Grafik Pertumbuhan Industri Property 2018-2022

(Sumber : www.bps.go.id)

Berdasarkan data tren pertumbuhan pada perusahaan property dan real estate yang terdapat pada gambar I.1 menunjukkan adanya ketidakstabilan

peningkatan dan penurunan dalam laju pertumbuhan sektor property dan real estate di Indonesia. Dapat dilihat dari tahun 2018 sampai 2019 mengalami peningkatan pertumbuhan yang signifikan sekitar 2,28%. Dan mengalami penurunan pertumbuhan pada tahun 2019 sampai tahun 2020 sekitar 3,44%. Kemudian pada tahun 2020 sampai 2021 pertumbuhan mengalami peningkatan kembali sekitar 0,46%. Namun pada tahun 2021 – 2022 pertumbuhan pada perusahaan property dan real estate mengalami penurunan kembali sekitar 1,06%. Penurunan tersebut juga disebabkan lemahnya volume permintaan dan perlambatan harga di pasar property dan real estate.

Penurunan volume permintaan dan perlambatan harga yang terjadi di pasar property dan real estate mendorong manajer untuk melakukan strategi, salah satu strategi yang dilakukan manajer untuk menarik para investor adalah dengan melakukan manajemen laba. Dari ketidakstabilan laju pertumbuhan yang terdapat pada perusahaan property dan real estate mendorong manajer untuk melakukan tindakan manajemen laba untuk menstabilkan laba. Seperti yang terjadi pada PT Hanson International Tbk. Dalam catatan OJK, PT Hanson International pernah terbukti melakukan manipulasi penyajian laporan keuangan tahunan untuk tahun 2016. Dalam pemeriksaan yang dilakukan OJK, ditemukan manipulasi dalam penyajian akuntansi terkait penjualan kavling siap bangun (kasiba) dengan nilai gross senilai Rp.732 miliar, sehingga membuat pendapatan perusahaan naik tajam. Dapat disimpulkan bahwa manajemen laba adalah upaya yang dilakukan oleh pihak manajemen untuk melakukan intervensi dalam penyusunan laporan keuangan dengan tujuan mengambil keuntungan dirinya sendiri. Terdapat beberapa faktor yang

mendorong manajer dalam melakukan manajemen laba, yaitu *Financial Distress*, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan. Dari beberapa faktor tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada perusahaan property dan real estate.

Faktor pertama yaitu *Financial Distress*, *Financial Distress* merupakan kondisi perusahaan yang tidak mampu menghasilkan pendapatan yang cukup sehingga perusahaan kesulitan dalam membayar hutangnya kepada kreditur. Agar perusahaan terhindar dari kebangkrutan maka manajemen perusahaan perlu mencari strategi yang dapat mengatasi kendala dan hambatan sehingga profit perusahaan mengalami kenaikan. Fenomena yang terjadi pada perusahaan property dan real estate pada tahun 2020, salah – satu hotel yang mengalami *Financial Distress* yang di akibatkan karena pandemi covid-19 adalah hotel Garden Palace Surabaya. Hotel Garden Palace Surabaya dinyatakan pailit oleh Pengadilan Niaga (PN) Surabaya. Hal itu di sebabkan karena manajemen hotel tidak mampu memberikan pesangon pada ratusan karyawannya yang di PHK dan terbukti memiliki hutang Rp. 300 miliar. Setelah di nyatakan pailit aset yang dimiliki oleh hotel Garden Palace Surabaya di lelang untuk melunasi hutang pada karyawannya.

Faktor kedua yaitu ukuran perusahaan, Ukuran perusahaan adalah suatu ukuran, skala atau variabel yang menggambarkan besar-kecilnya perusahaan berdasarkan beberapa ketentuan, seperti total aktiva, log size, nilai pasar, saham, total penjualan, total pendapatan dan total modal. Ukuran perusahaan merupakan skala yang dapat dihitung dengan tingkat total aset dan penjualan yang dapat menunjukkan kondisi perusahaan, dimana perusahaan yang lebih besar akan mempunyai kelebihan dalam sumber dana yang di peroleh untuk membiayai

investasinya dalam memperoleh laba. Menurut (Siti Aenur Rokhmah, 2014) ukuran perusahaan yang kecil lebih cenderung melakukan manajemen laba dibandingkan dengan perusahaan besar karena perusahaan yang kecil berusaha untuk menunjukkan kinerja perusahaan yang baik untuk menarik para investor sedangkan ukuran perusahaan yang besar cenderung berhati-hati dalam melakukan pelaporan keuangan yang akurat karena perusahaan yang besar lebih diperhatikan oleh masyarakat.

Faktor ketiga yaitu pertumbuhan penjualan, menurut Kasmir (2018:107) merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya ditengah perekonomian dan sektor usahanya. Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun periode sebelum dan tahun periode selanjutnya. Jika suatu perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan positif maka ditandai dengan peningkatan penjualan yang konsisten. Sebaliknya jika suatu entitas mengalami pertumbuhan penjualan negatif ditandai dengan penjualan suatu perusahaan yang mengalami penurunan yang konsisten. Penurunan penjualan secara konsisten akan mendorong manajer melakukan manajemen laba dengan cara menstabilkan laba sehingga laporan keuangan entitas tersebut akan terlihat bagus dan menarik investor untuk berinvestasi. Cara menghitung pertumbuhan penjualan (sales growth) adalah dengan mengurangi jumlah penjualan di periode ini dengan periode sebelumnya, membaginya dengan penjualan di periode sebelumnya, lalu kalikan dengan 100.

Alasan peneliti memilih perusahaan Property dan real estate karena perusahaan property dan real estate merupakan salah satu perusahaan yang memiliki

peranan penting dalam bidang perekonomian dan pembangunan di Indonesia. Perusahaan property dan real estate juga menjadi pilihan utama bagi para investor yang ingin menginvestasikan dana dalam jangka panjang. Maka dari pada itu peneliti memilih perusahaan property dan real estate untuk melakukan penelitian.

Berdasarkan latar belakang tersebut alasan peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022)”** karena judul tersebut berkaitan dengan fenomena yang terjadi pada PT. Hanson Internasional. Seperti berita yang beredar bahwa PT. Hanson Internasional pernah terbukti melakukan manipulasi penyajian laporan keuangan tahunan untuk tahun 2016. Dari fenomena tersebut peneliti tertarik untuk meneliti lebih mendalam mengenai tindakan yang dilakukan oleh manajer jika pertumbuhan penjualan pada perusahaan mengalami pertumbuhan yang negatif apa yang akan dilakukan pihak manajer agar laba perusahaan tetap terlihat stabil namun tidak melanggar standar akuntansi. Menurut (Christian & Addy Sumantri, 2022) Manajemen laba memastikan bahwa perusahaan menerima pelaporan keuangan yang baik untuk menarik pihak yang berkepentingan seperti stakeholder yang ingin mengetahui keadaan perusahaan, karena beberapa perusahaan memastikan bahwa mereka menggunakan manajemen laba untuk tujuan dan sasaran tertentu. Biasanya laporan keuangan ini tertuju pada laporan laba rugi. Istilah intervensi ini sering dikenal orang sebagai dasar untuk menilai manajemen laba sebagai suatu kecurangan.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka sebelumnya peneliti mengidentifikasi adanya masalah yang akan menjadi pokok pembahasan dalam penelitian, yaitu sebagai berikut :

- 1) Berdasarkan data yang didapat dari Badan Pusat Statistik (BPS) pertumbuhan pada perusahaan property dan real estate mengalami ketidakstabilan peningkatan dan penurunan dalam laju pertumbuhan.
- 2) Adanya upaya yang dilakukan pihak manajemen perusahaan untuk mempertahankan perusahaan agar terhindar dari kebangkrutan.
- 3) Penurunan penjualan pada perusahaan mendorong manajer untuk melakukan praktik manajemen laba.
- 4) Kewajiban lancar dan biaya operasi yang terlalu tinggi akan menyebabkan perusahaan kekurangan modal kerja sehingga dapat memicu kebangkrutan.
- 5) Perusahaan Property dan real estate di minati oleh investor untuk di jadikan investasi jangka panjang.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas rumusan masalah penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Apakah *Financial Distress* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba ?
- 2) Apakah Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba ?

- 3) Apakah Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba ?
- 4) Apakah *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba ?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan pada penelitian ini berdasarkan rumusan masalah adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk mengetahui apakah *Financial Distress* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba.
- 2) Untuk mengetahui apakah Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba.
- 3) Untuk mengetahui apakah Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba.
- 4) Untuk mengetahui apakah *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat serta kontribusi sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Pemelitian ini di harapkan dapat memberikan manfaat pemahaman mengenai pengaruh *Financial Distress*, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan terhadap manajemen laba untuk dapat di jadikan sebagai sumbangan pemikiran, kontribusi bagi para akademisi dalam pengembangan dimasa yang akan mendatang.

2. Manfaat praktis

Berikut manfaat yang dapat dirasakan dan diterima oleh pihak –pihak yang terkait atas hasil penelitian :

1) Bagi penulis

Penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang pengaruh *Financial Distress*, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan terhadap manajemen laba.

2) Bagi investor

Penelitian ini dapat membantu memberikan informasi tambahan mengenai *Financial Distress*, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan dan manajemen laba dalam perusahaan industri di indonesia yang bergerak dalam bidang tekstil dan garmen untuk dijadikan tambahan pemikiran dalam pengambilan keputusan investasi.

3) Bagi perusahaan

Penelitian ini dapat memberikan masukan dalam perbaikan serta pengembangan perusahaan terkait dengan *Financial Distress*, ukuran

perusahaan, pertumbuhan penjualan perusahaan dan manajemen laba yang dilakukan perusahaan.

4) Bagi penelitian selanjutnya

Penelitian ini di harapkan dapat menjadi sumber referensi dan informasi untuk melakukan penelitian selanjutnya, khususnya yang berkaitan dengan pengaruh *Financial Distress*, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan terhadap manajemen laba.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini merupakan rangkaian secara garis besar mengenai pembahasan dari penelitian ini yang disusun secara sistematis kedalam lima bab. Dan pembagian bab tersebut sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi latar belakang masalah, indentifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan yang di sajikan oleh penulis.

BAB II :LANDASAN TEORI

Berisi landasan teori, dimana membahas dasar teori yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian. Selain itu, dalam bab ini mengandung permasalahan dan kerangka pemikiran.

BAB III. METODE PENELITIAN

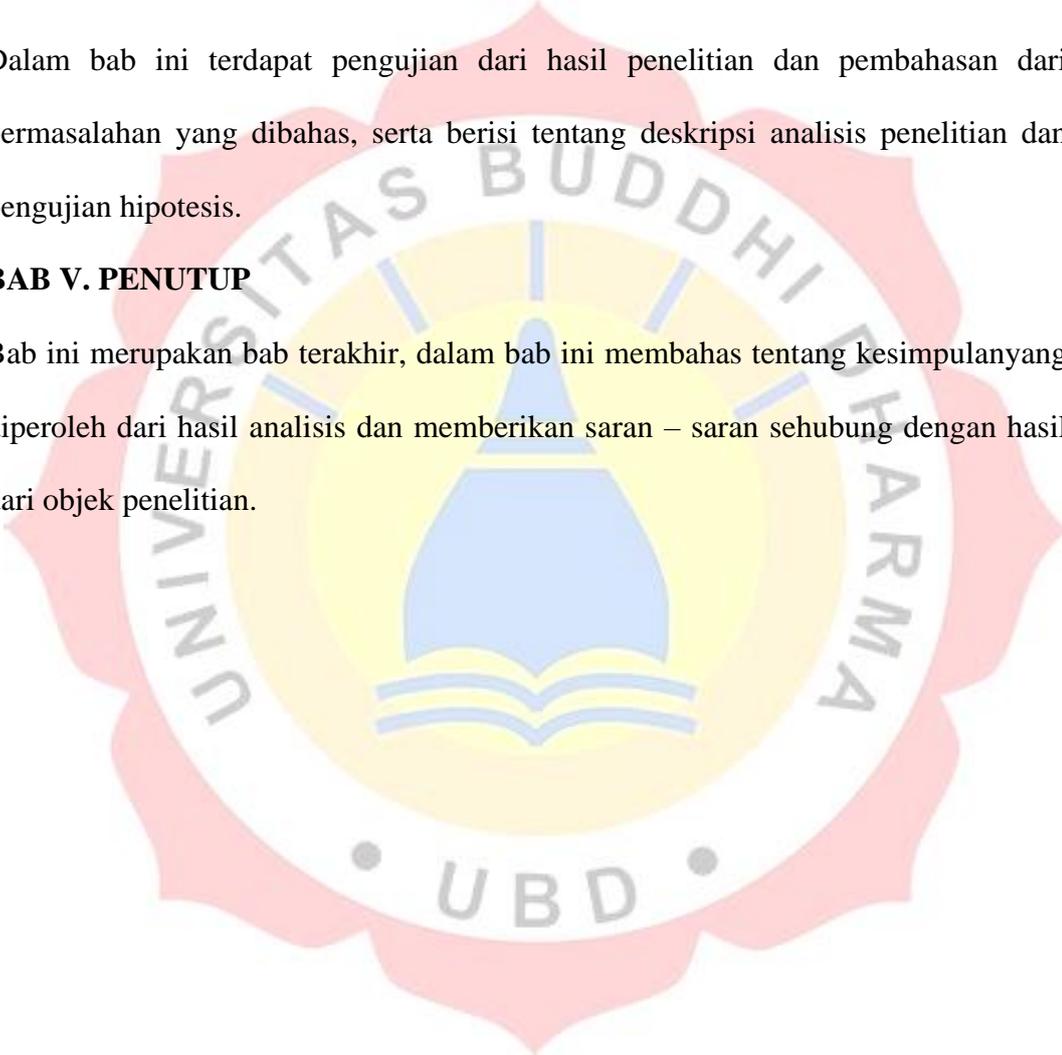
Berisi jenis penelitian, objek penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sample, teknik pengumpulan data, operasionalisasi variable penelitian dan teknik analisis data.

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini terdapat pengujian dari hasil penelitian dan pembahasan dari permasalahan yang dibahas, serta berisi tentang deskripsi analisis penelitian dan pengujian hipotesis.

BAB V. PENUTUP

Bab ini merupakan bab terakhir, dalam bab ini membahas tentang kesimpulan yang diperoleh dari hasil analisis dan memberikan saran – saran sehubungan dengan hasil dari objek penelitian.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Gambaran Umum Teori

1. Teori Keagenan (Agency Theory)

Teori agensi merupakan teori yang mengungkapkan hubungan antara pemilik (principal) dengan manajemen (agent). Teori ini menjelaskan bahwa hubungan agensi muncul ketika satu orang atau lebih (principal) mempekerjakan orang lain (agent) untuk memberikan suatu jasa dan kemudian mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan kepada agen tersebut (Anggitasari, 2012). (Salno dan Baridwan, 2000) menyatakan bahwa penjelasan tentang konsep manajemen laba tidak terlepas dari teori keagenan (agency theory). Teori keagenan menyatakan bahwa praktik manajemen laba dipengaruhi oleh konflik kepentingan antara manajemen (agent) dan pemilik (principal) yang timbul ketika setiap pihak berusaha untuk mencapai dan mempertahankan tingkat kemakmuran yang dikehendakinya. Adanya perbedaan kepentingan antara manajemen dan pemilik tersebut dapat dipengaruhi kebijakan yang diputuskan manajemen. Menurut (Ujiyanto, Bambang dan Agus, 2007) menyatakan bahwa teori agensi menggunakan tiga asumsi sifat manusia yaitu: (1) manusia pada umumnya mementingkan diri sendiri (self interest), (2) manusia memiliki daya pikir terbatas mengenai persepsi masa mendatang (bounded rationality), dan (3) manusia selalu menghindari resiko (risk averse). Berdasarkan asumsi sifat dasar manusia tersebut

manajer sebagai manusia akan bertindak opportunistic, yaitu mengutamakan kepentingan pribadinya.

2. Manajemen Laba

a) Pengertian Manajemen Laba

Menurut Sulistyanto dalam (Harni et al., 2022) mendefinisikan manajemen laba sebagai berikut :

“suatu tindakan merubah informasi pada laporan keuangan dengan menaikkan atau menurunkan kualitas laba secara sengaja, yang dilakukan oleh manajer atas fluktuasi laba yang dilaporkan sehingga laba pada perusahaan berada dalam tingkat yang dianggap normal oleh perusahaan atau dengan kata lain laba yang dilaporkan perusahaan terlihat stabil”.

Menurut (Chairunnisa et l., 2021) menyatakan bahwa :

“Manajemen laba merupakan suatu tindakan pilihan manajer atas kebijakan laporan keuangan yang berdampak pada laba untuk mencapai tujuan pelaporan laba yang diinginkan. Tindakan ini mempercepat atau menunda pengakuan pendapatan ataupun pengakuan biaya”.

Dapat disimpulkan bahwa manajemen laba merupakan upaya yang dilakukan pihak manajer perusahaan dalam mengintervensi atau mempengaruhi informasi – informasi dalam laporan keuangan dengan maksud untuk mengelabui stakeholder yang ingin mengetahui kondisi perusahaan. Menurut (Kartika & Simbolon, 2022) untuk dapat mencapai

suatu target laba, biasanya manajemen akan memilih kebijakan akuntansi tertentu sehingga nantinya laba perusahaan dapat diatur. Pemilihan kebijakan akuntansi ditujukan agar perusahaan dapat menaikkan atau menurunkan laba yang diperoleh sesuai dengan kebutuhan dan keinginan manajemen agar laporan keuangan perusahaan terlihat baik dimata para pengguna. Kadang kala tindakan tersebut bertentangan dengan prinsip utama dalam perusahaan, perilaku manajemen seperti yang digambarkan diatas disebut dengan istilah manajemen laba (earnings management). Manajemen laba terjadi ketika manajer menggunakan pertimbangan dalam laporan keuangan dan penyusunan transaksi untuk merubah laporan keuangan, untuk memberikan gambaran yang tidak sebenarnya mengenai keadaan keuangan perusahaan dengan cara memanipulasi jumlah laba yang dihasilkan, nantinya akan mempengaruhi keputusan ekonomi yang akan dibuat oleh para pengguna laporan seperti pemegang saham dan akan berpengaruh terhadap hasil perjanjian yang didasarkan pada jumlah yang tertera dalam laporan keuangan.

b) Fungsi Manajemen Laba

Menurut (Novi herawati, 2022) fungsi manajemen laba sebagai berikut :

1) Memantau Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi digunakan pihak manajemen untuk memantau pemasukan dan pengeluaran serta untuk menghitung proyeksi laba pada periode selanjutnya. Laporan laba rugi dapat meminimalkan risiko

kerugian perusahaan karena terdapat indikator yang berhubungan dengan pendapatan, laba bersih, pengeluaran dan juga rugi bersih.

- 2) Menggabungkan Pemantauan Laporan Laba Rugi dan Pengeluaran Kas Perusahaan yang memiliki manajemen yang baik pastinya memantau laporan keuangan atas pemasukan dan pengeluaran pada setiap transaksi. Pengeluaran harus terpantau dan dikelola dengan baik agar dapat dikendalikan secara efektif dan efisien. Laporan kas yang dikombinasikan dengan laporan laba rugi, akan membantu perusahaan dalam menghemat kas selama masa sulit. Fungsi lain dari manajemen laba adalah untuk mengembangkan strategi bisnis, serta pengelolaan bisnis yang sifatnya efektif yang dapat menguntungkan perusahaan.
- 3) Tim Outsource untuk Manajemen Laba
Agar mendapatkan hasil laporan yang akuntabilitasnya tinggi maka dibutuhkannya tim outsource dan pembukuan yang profesional. Dengan begitu perusahaan akan mendapatkan laporan akuntansi yang terstruktur. Laporan yang dihasilkan akan membantu para manajer dalam memberikan perspektif akan kinerja perusahaan. Team outsource juga dapat membantu dalam menghasilkan dan meningkatkan keuntungan.

c) Faktor yang menyebabkan munculnya laba

Menurut (Khaula senastri, 2020) Faktor yang menyebabkan munculnya laba sebagai berikut :

1) Manajemen Akrua

Manajemen akrual adalah tindakan atau teknik yang dilakukan oleh manajer perusahaan untuk mengubah angka – angka laba pada laporan keuangan untuk mencapai tujuan tertentu. Manajemen akrual biasanya berkaitan dengan segala aktivitas yang dapat mempengaruhi aliran kas dan juga keuntungan yang secara pribadi merupakan wewenang dari para manajer (Managers discretion). contoh untuk hal ini antara lain adalah dengan mempercepat atau menunda pengakuan akan pendapatan (revenues), menganggap sebagai ongkos (beban biaya) atau menganggap sebagai suatu tambahan investasi atas suatu biaya (amortize or capitalize of an investment) (misalnya biaya perawatan aktiva tidak lancar kerugian atau keuntungan atas penjualan aktiva), dan perkiraan-perkiraan akuntansi lainnya seperti misalnya beban piutang ragu-ragu, dan perubahan-perubahan metode akuntansi.

2) Kebijakan Akuntansi yang Wajib

Kebijakan akuntansi wajib adalah prinsip – prinsip, dasar – dasar, konvensi – konvensi, aturan – aturan dan praktik – praktik spesifik yang dipilih oleh suatu entitas pelaporan dalam penyusunan dan penyajian laporan keuangan. Keputusan manajer untuk menerapkan suatu kebijaksanaan akuntansi yang wajib diterapkan oleh perusahaan, yaitu menerpkannya lebih awal dari waktu yang ditetapkan atau menundanya sampai saat berlakunya kebijaksanaan tersebut, di banyak Negara, biasanya untuk suatu kebijaksanaan akuntansi baru yang wajib

(mandatory accounting policy), badan akuntansi yang ada (governing accounting bodies) memberikan kesempatan kepada perusahaan untuk dapat menerapkannya lebih awal dari waktu berlakunya. Para manajer tentu saja akan memilih menerapkan suatu kebijaksanaan akuntansi yang baru bila dengan penerapan tersebut akan dapat mempengaruhi baik aliran kas maupun keuntungan perusahaan.

3) Perubahan Aktiva Secara Sukarela

Perubahan Aktiva Secara Sukarela Faktor ini biasanya berkaitan dengan upaya manajer untuk mengganti atau mengubah suatu metode akuntansi tertentu di antara sekian banyak metode yang dapat dipilih yang tersedia dan diakui oleh badan akuntansi yang ada (Generally Accepted Accounting Principles). Contoh untuk hal ini adalah dengan merubah metode penilaian persediaan dari FIFO ke LIFO atau sebaliknya, merubah metode penyusutan aktiva dari metode garis lurus (straight-line) ke metode penyusutan yang dipercepat (accelerated) atau sebaliknya

d) Pola Manajemen Laba

Selain pengertian, fungsi, dan faktor manajemen laba, Menurut (Gattar fath, 2023) ada 4 pola dalam manajemen akuntansi ini, sebagaimana penjelasan berikut ini :

1) *Taking a Bath*

Taking a bath adalah praktik manajemen laba dengan menghapus aset – aset yang akan menimbulkan biaya di masa depan. Pada pola *taking a bath*, manajemen perusahaan perlu menghapus sejumlah aset dengan membebaskan kisaran biaya yang diperlukan di masa mendatang ke dalam laporan keuangan saat ini. Tidak hanya itu, manajemen perusahaan juga perlu melakukan *clear the desk* agar laba di laporan keuangan di periode selanjutnya menjadi meningkat.

2) *Income Minimization*

Pola *income minimization* adalah pola manajemen laba yang dilakukan dengan cara menjadikan laba pada laporan keuangan periode berjalan lebih rendah daripada laba sesungguhnya. pola manajemen yang dilaksanakan ketika profitabilitas atau laba perusahaan sangat tinggi. Hal ini bermanfaat untuk mendapat perhatian secara politis. Lantas, apa yang perlu dilakukan oleh manajemen perusahaan? Hal yang perlu dilakukan adalah menghapus barang modal dan aktiva yang tidak berwujud, pengeluaran penelitian dan pengembangan produk atau jasa, serta biaya iklan.

3) *Income Maximization*

Income maximization adalah memaksimalkan laba yang dilaporkan agar memperoleh bonus yang lebih besar. Pola *income maximization* dilakukan ketika profitabilitas perusahaan sedang menurun. Manfaat

dari pola manajemen laba ini adalah dapat melindungi perusahaan dari pelanggaran perjanjian utang dan agar mendapat bonus yang besar.

4) *Income Smoothing*

Income smoothing adalah tindakan yang dilakukan manajer secara sengaja mengurangi fluktuasi laba yang dilaporkan agar mencapai tingkat laba yang diinginkan. *Income smoothing* dilakukan dengan cara meratakan profitabilitas yang dilaporkan untuk laporan eksternal.

e) Teknik Manajemen Laba

Menurut (Gattar fath, 2023) Teknik manajemen laba merupakan langkah untuk memanipulasi laporan keuangan agar terlihat baik daripada yang sebenarnya. Berikut teknik manajemen laba, diantaranya:

1) Perubahan Metode Akuntansi

Metode akuntansi dapat diubah yang berbeda dengan metode periode sebelumnya. Hal ini dapat menaikkan atau menurunkan angka laba perusahaan. Selain itu, metode akuntansi juga memberikan peluang bagi manajemen untuk mencatat suatu fakta dengan cara berbeda, seperti mengubah metode depresiasi dari metode jumlah angka tahun ke metode depresiasi garis lurus dan mengubah periode pada depresiasi.

2) Kebijakan Perkiraan Akuntansi

Manajemen dapat memberikan pengaruh laporan keuangan dengan kebijakan perkiraan akuntansi. Berikut beberapa kebijakan perkiraan akuntansi, diantaranya:

- Kebijakan jumlah piutang tidak tertagih.
- Kebijakan biaya garansi.
- Kebijakan terkait proses pengadilan yang belum ada keputusan.

3) Perpindahan Periode Biaya atau Pendapatan

Manajemen melakukan perpindahan periode biaya atau pendapatan sering disebut juga sebagai manipulasi keputusan operasional.

f) Rumus Manajemen Laba

Manajemen laba merupakan suatu tindakan manajer yang memilih kebijakan akuntansi untuk mencapai beberapa tujuan yang spesifik dan kebijakan akuntansi yang dimaksud adalah penggunaan accrual dalam menyusun laporan keuangan. Pada penelitian ini, manajemen laba diukur dengan mengidentifikasi discretionary accrual yang menggunakan Modified Jones Model (Dechow et al., 1996 dalam Haqi Fadillah, 2018). Discretionary accrual dapat dihitung dengan menggunakan tahapan rumus sebagai berikut:

- 1) Menghitung Total Accrual (TAC) di mana laba bersih tahun t dikurangi dengan total arus kas operasi tahun t.

$$TAC_{it} = NI_{it} - CFO_{it}$$

Keterangan :

TAC_{it} = Total Accruals perusahaan i pada periode ke t

NI_{it} = Laba bersih (net income) perusahaan i pada periode ke t

CFO_{it} = Kas dari aktivitas operasi perusahaan i pada periode t

- 2) Menghitung nilai total akrual yang diestimasi dengan menggunakan persamaan regresi linear berganda yang berbasis Ordinary Least Square (OLS). Adapun rumus sebagai berikut:

$$\frac{TAC_{it}}{A_{it} - 1} = \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it} - 1} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REV_{it}}{A_{it} - 1} \right) + \beta_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it} - 1} \right) + \varepsilon$$

Keterangan :

TA_{it} = Total Accruals dalam periode t

$A_{it} - 1$ = Total asset dalam periode t-1 (Tahun sebelumnya)

ΔREV_{it} = Pendapatan perusahaan i pada tahun t dikurangi dengan pendapatan perusahaan i pada tahun t-1

PPE_{it} = Total asset tetap berwujud perusahaan i dalam periode tahun t

ε = Error

- 3) Setelah mendapatkan koefisien regresi, selanjutnya adalah melakukan penghitungan nondiscretionary accruals (NDA). Adapun rumus sebagai berikut :

$$NDA_{it} = \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it} - 1} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta Rev_{it}}{A_{it} - 1} - \frac{\Delta REC_{it}}{A_{it} - 1} \right) + \beta_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it} - 1} \right)$$

Keterangan :

NDA_{it} = *Nondiscretionary Accruals* perusahaan i dalam periode
tahun t

$A_{it} - 1$ = Total asset periode t-1

ΔREV_{it} = Pendapatan perusahaan i pada tahun t dikurangi
dengan pendapatan perusahaan i pada tahun t-1

ΔREC_{it} = Piutang usaha perusahaan i pada tahun t dikurangi
dengan piutang usaha perusahaan i pada tahun t-1

PPE_{it} = Total asset tetap berwujud perusahaan i dalam periode
tahun t

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ = Koefisien regresi

- 4) Terakhir, melakukan penghitungan discretionary accruals (DA) sebagai ukuran dari manajemen laba

$$DA_{it} = \frac{TA_{it}}{A_{it} - 1} - NDA_{it}$$

Keterangan :

DA_{it} = *Discretionary Accruals* perusahaan i dalam periode
tahun t

TA_{it} = *Total Accruals* dalam periode t

$A_{it} - 1$ = Total asset periode t-1

NDA_{it} = *Nondiscretionary Accruals* perusahaan i dalam periode tahun t

(Sumber : Haqi Fadillah, 2018)

Secara empiris, nilai discretionary accruals bisa nol, positif atau negatif. Nilai nol menunjukkan manajemen laba dilakukan dengan pola perataan laba (*income smoothing*), nilai positif menunjukkan bahwa manajemen laba dilakukan dengan pola menaikkan laba (*income maximization*), dan nilai negatif menunjukkan bahwa manajemen laba dilakukan dengan menurunkan laba (*income minimization*).

komponen kas dan akrual digunakan dalam model akuntansi berbasis akrual didalam laporan keuangan. Komponen kas merupakan komponen yang relatif sulit untuk direkayasa sebab komponen ini harus disertai dengan bukti berupa uang atau setara dengan uang dalam jumlah yang sama dan secara fisik ada. Namun sebaliknya, transaksi akrual tidak harus disertai atau menunjukkan bukti sejumlah kas yang diterima atau dikeluarkan. Maka, untuk mengidentifikasi manajemen laba dapat dilakukan dengan cara mengeluarkan komponen kas dari model akuntansi untuk menghitung dan menentukan besarnya

komponen akrual yang terdiri dari dua komponen utama yaitu discretionary accruals dan nondiscretionary accruals.

g) Pengaruh antara *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Manajemen Laba.

Manajemen laba merupakan upaya yang dilakukan pihak manajer perusahaan dalam mengintervensi atau mempengaruhi informasi – informasi dalam laporan keuangan dengan maksud untuk mengelabui stakeholder yang ingin mengetahui kondisi perusahaan. Dari penelitian ini terdapat tiga variabel yang dapat menyebabkan adanya tindakan manajemen laba. Pertama yaitu, *Financial Distress*. Perusahaan yang mengalami *Financial Distress* biasanya ditandai dengan laba bersih yang negatif secara berturut – turut, Jika laba bersih perusahaan mengalami negatif secara berturut-turut maka akan mempengaruhi penilaian investor terhadap kinerja manajemen perusahaan dengan begitu perusahaan akan melakukan tindakan manajemen laba agar perusahaan tidak dilikuiditasi. Kedua yaitu ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan menjadi tolak ukur untuk menilai total aset yang dimiliki. Perusahaan yang besar dinilai memiliki aset yang jauh lebih banyak dibandingkan dengan perusahaan yang kecil. Oleh sebab itu perusahaan kecil akan melakukan tindakan manajemen untuk memperlihatkan kepada publik kondisi keuangan perusahaan yang selalu berkinerja dengan baik sehingga meningkatkan rasa percaya kepada masyarakat terlebih kepada investor unntuk menanamkan modalnya. Ketiga yaitu Pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan akan berpengaruh terhadap laba

bersih perusahaan. Jika penjualan mengalami penurunan maka laba bersih yang dihasilkan juga akan mengalami penurunan. Oleh karena itu, perusahaan akan cenderung melakukan tindakan manajemen laba untuk mentabilkan laba agar perusahaan tetap terlihat dalam keadaan yang baik dan mengalami pertumbuhan penjualan yang positif.

2. *Financial Distress*

a) *Pengertian Financial Distress*

Menurut (Thio & Limajatini, 2023) menyatakan bahwa :

“*Financial Distress* dapat diartikan sebagai periode penurunan kondisi keuangan yang terjadi sebelum munculnya situasi kebangkrutan atau likuidasi”.

Menurut Darsono dan Asari dalam (Muchlisin Riadi, 2018) menyatakan bahwa :

“*Financial Distress* dapat ditafsirkan sebagai ketidakmampuan perusahaan untuk membayar kewajibannya pada tanggal yang menyebabkan perusahaan bangkrut”.

Menurut (Krisnando & Damayanti, 2021) menyatakan bahwa :

“*Financial Distress* dapat ditafsirkan sebagai ketidakmampuan perusahaan untuk membayar kewajibannya pada tanggal yang menyebabkan perusahaan bangkrut”.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dibuat simpulan bahwa *Financial Distress* merupakan peristiwa penurunan kinerja keuangan perusahaan yang

terjadi secara terus menerus sehingga perusahaan tidak dapat membayarkan kewajibannya keuangannya yang dapat menyebabkan kebangkrutan. Perusahaan yang mengalami *Financial Distress* ditandai dengan laba bersih negatif secara berturut-turut. Sedangkan manajemen laba merupakan upaya yang dilakukan oleh manajemen dalam menghadapi masalah kesulitan keuangan pada perusahaan agar perusahaan tidak dilikuidasi dan dapat terselamatkan dari acaman kebangkrutan.

b) Kategori *Financial Distress*

Menurut Fahmi (2011) dalam (Muchlisin Riadi, 2018), secara umum membagi *Financial Distress* atau kesulitan keuangan menjadi empat kategori, yaitu sebagai berikut :

1) *Financial Distress* kategori A

Kategori ini perusahaan berada diposisi yang sangat membahayakan bahkan dapat berpotensi mengalami di posisi bangkrut atau pailit. Pada kategori ini upaya yang dapat di lakukan pihak perusahaan adalah melaporkan ke pihak terkait seperti pengadilan bahwa perusahaan telah berada dalam posisi bankruptcy (pailit).

2) *Financial Distress* kategori B

Pada kategori ini perusahaan termasuk kedalam posisi yang berbahaya namun tidak seberbahaya jika dibandingkan dengan kategori a. Pada kondisi ini perusahaan harus memikirkan berbagai solusi realistis dalam menyelamatkan berbagai aset yang dimiliki, seperti sumber-sumber

aset yang ingin dijual dan tidak dijual/dipertahankan. Dampak yang terlihat pada posisi ini adalah perusahaan mulai melakukan PHK (Pemutusan Hubungan Kerja) dan pensiun dini pada beberapa karyawannya yang dianggap tidak layak (infeasible) lagi untuk dipertahankan.

3) *Financial Distress* kategori C

Pada kondisi ini perusahaan masih dianggap masih mampu atau bisa menyelamatkan diri, namun perusahaan sudah harus melakukan tindakan dengan melakukan perombakan berbagai kebijakan dan konsep manajemen yang diterapkan selama ini, bahkan jika perlu melakukan perekrutan tenaga ahli baru yang dimiliki kompetensi yang tinggi untuk ditempatkan di posisi-posisi strategis yang bertugas mengendalikan dan menyelamatkan perusahaan, termasuk target dalam menggenjot perolehan laba kembali.

4) *Financial Distress* kategori D

Pada kategori ini perusahaan dianggap hanya mengalami fluktuasi finansial temporer yang disebabkan oleh berbagai kondisi eksternal dan internal, termasuk lahirnya dan dilaksanakan keputusan yang kurang begitu tepat. Pada kondisi ini permasalahan yang dialami perusahaan masih bisa diatasi dengan mengeluarkan financial reserve (cadangan keuangan) yang dimiliki untuk mengatasi permasalahan keuangan perusahaan.

c) *Jenis-Jenis Financial Distress*

Menurut Gamayuni (2011) dalam (Muchlisin Riadi, 2018) terdapat lima jenis kesulitan keuangan atau *Financial Distress*, yaitu sebagai berikut:

- **Economic failure.**

Suatu keadaan pendapatan perusahaan tidak dapat menutup total biaya perusahaan yang disebabkan fluktuasi ekonomi yang signifikan atau resesi.

- **Business failure.**

Suatu keadaan perusahaan menghentikan kegiatan operasional dengan tujuan mengurangi (akibat) kerugian bagi kreditor. Penyebab utamanya adalah penurunan penjualan, ketidakmampuan beradaptasi dengan perubahan pasar dan kesalahan manajemen.

- **Technical insolvency.**

Suatu keadaan dimana total kewajiban financial perusahaan melebihi total aset yang dimilikinya. Kondisi ini dapat menjadi pertanda bahwa perusahaan sedang mengalami kesulitan likuiditas.

- **Insolvency in bankruptcy.**

Suatu keadaan nilai buku dari total kewajiban melebihi nilai pasar aset perusahaan. Perusahaan tidak mampu membayar utangnya tetapi juga tidak memiliki nilai aset yang cukup untuk dilikuidasi guna melunasi utang.

- **Legal bankruptcy.**

Suatu keadaan perusahaan dikatakan bangkrut secara hukum. Ini terjadi ketika perusahaan tidak lagi mampu membayar utangnya dan tidak memiliki sumber daya yang cukup untuk melanjutkan operasional perusahaan.

Dari kelima kategori *Financial Distress* di atas, penelitian ini menggunakan poin pertama dalam mengkategorikan perusahaan yang mengalami *Financial Distress*, yaitu ketika pendapatan suatu perusahaan tidak dapat menutup total

biaya perusahaan termasuk biaya modal. Artinya jika perusahaan mengalami hal yang demikian maka perusahaan sedang mengalami kerugian yang menyebabkan perusahaan tidak dapat membayarkan kewajibannya.

d) Faktor penyebab terjadinya *Financial Distress*

Penyebab terjadinya *Financial Distress* dapat di pengaruhi oleh pihak perusahaan sendiri (internal) maupun pihak luar perusahaan (eksternal). Alasan utama yang dapat menyebabkan kebangkrutan menurut Brigham dan daves adanya kesalahan dalam pengambilan keputusan yang kurang tepat oleh manajer, kelemahan – kelemahan yang saling berkaitan yang dapat mempengaruhi kualitas manajemen dan kurangnya pengawasan kondisi keuangan sehingga penggunaan uang yang tidak sesuai dengan keperluan. Berikut merupakan penyebab *Financial Distress* yang dapat di uraikan menurut (Hanafi, 2004) adalah :

1) Struktur modal kecil

- Kurangnya modal untuk membeli barang modal dan peralatan.
- Kurangnya modal untuk memanfaatkan inventaris barang yang dijual dengan jumlah diskon atau jenis diskon lainnya.

2) Penggunaan alat dan metode bisnis lama

- Kegagalan implementasi manajemen persediaan.
- Pihak manajemen tidak memiliki kendali atas kredit perusahaan.
- Catatan akuntansi yang tidak memadai.

3) Kurangnya rencana bisnis

- Tidak dapat mendeteksi dan memahami perubahan di pasar.
- Pihak manajemen tidak dapat memahami perubahan dalam situasi ekonomi.
- Tidak merencanakan keadaan darurat atau situasi yang tidak terduga.
- Tidak dapat memprediksi dan merencanakan kebutuhan keuangan.

4) Kualifikasi individu

- Kurangnya pengetahuan bisnis.
- Tidak ingin bekerja keras.
- Tidak mendelegasikan tugas dan wewenang.
- Tidak dapat menjaga hubungan baik dengan konsumen.

e) Dampak *Financial Distress*

Dampak *Financial Distress* juga menimbulkan dampak seperti penilaian yang buruk terhadap kinerja manajemen perusahaan, penting banyaknya karyawan yang keluar karena akan terjadi kemungkinan penurunan upah (gaji). Ada beberapa indikator untuk mengetahui tanda-tanda kesulitan kesulitan keuangan yang dilihat dari pihak internal perusahaan Ratna & Marwati (2018) yaitu:

1. Turunnya volume penjualan karena ketidakmampuan manajemen dalam menerapkan kebijakan dan strategi.
2. Turunnya kemampuan perusahaan dalam mencetak keuntungan.
3. Ketergantungan terhadap utang sangat besar.

Dilihat dari pihak eksternal yaitu:

1. Penurunan jumlah dividen yang dibagikan kepada pemegang saham selama beberapa periode berturut-turut.
2. Penurunan laba secara terus-menerus dan perusahaan mengalami kerugian.
3. Ditutup atau dijualnya satu atau lebih unit usaha.
4. Pemecatan pegawai secara besar-besaran.
5. Harga dipasar mulai menurun terus menerus.

f) Cara Mencegah *Financial Distress*

Menurut (Rabbani haddawi, 2023) cara yang dapat digunakan untuk mencegah *Financial Distress* agar perusahaan terhindar dari kebangkrutan :

1) Fokus Pada Likuiditas Bisnis

Cara pertama yang dapat dilakukan untuk mencegah *Financial Distress* adalah dengan fokus memperlancar arus kas dan cadangannya perusahaan. Demi mewujudkan ini, ada beberapa upaya yang bisa dilakukan oleh perusahaan, misalnya dengan menggunakan jasa anjak piutang untuk menagih hutang dagang, membentuk tim pemasaran dengan achievement tinggi, sampai memilih instrumen investasi minim risiko.

2) Buat Strategi Perusahaan

Cara kedua yang dapat dilakukan perusahaan untuk mencegah *Financial Distress* adalah membuat berbagai cadangan strategi guna menggantikan strategi utama, termasuk strategi menghadapi kondisi

terburuk. Seperti sudah dibahas di awal, faktor penyebab *Financial Distress* bukan hanya internal, tapi juga eksternal perusahaan. Jadi pastikan perusahaan punya strategi andalan guna menghadapi eksternalitas seperti krisis moneter, inflasi, dan sebagainya.

3) Tetapkan Batas dalam Memberikan Piutang Dagang

Cara ketiga yang dapat dilakukan perusahaan untuk mencegah *Financial Distress* adalah dengan membatasi Piutang dagang. Piutang dagang merupakan salah satu penyebab tidak lancarnya arus kas perusahaan. Dari segi pemasaran, piutang dagang memang baik karena bisa meningkatkan penjualan. Akan tetapi, jika penagihannya kurang baik, maka dampaknya juga buruk dari segi financial. Oleh sebab itu, pastikan perusahaan tidak memberi terlalu banyak piutang dagang pada konsumen.

4) Jaga Keseimbangan Neraca Pembayaran

Cara keempat yang dapat dilakukan perusahaan untuk mencegah *Financial Distress* adalah dengan menjaga keseimbangan neraca pembayaran. Neraca pembayaran seimbang merupakan cara yang dapat dilakukan perusahaan untuk menjaga kondisi keuangan agar tidak terlalu banyak hutang ataupun piutang.

5) Menyiapkan Asuransi untuk Kondisi Tak Terduga

Cara terakhir mencegah *Financial Distress* adalah menyiapkan asuransi untuk berbagai sektor berisiko dalam perusahaan, misalnya asuransi tenaga kerja, mesin, dan aset berharga. Dengan menyiapkan asuransi,

Anda bisa mendapat bantuan likuiditas saat finansial bisnis bermasalah, sehingga bisa menghindari kebangkrutan.

g) Rumus *Financial Distress*

Dalam penelitian ini, rumus yang digunakan untuk pengukuran *Financial Distress* dihitung menggunakan metode Z-score yang dirumuskan oleh Altman. Menurut (Anggraeni et al., 2021) Analisis Z-Score merupakan analisis yang dapat digunakan untuk mengetahui adanya tanda-tanda atau gejala tidak sehatnya perusahaan. Dengan analisis Z-Score, manajemen dapat memprediksi bagaimana prospek perusahaan di masa mendatang dalam menjaga kelangsungan hidupnya. Semakin besar nilai Z, maka semakin besar jaminan akan kelangsungan hidup perusahaan dan risiko kegagalan akan semakin berkurang. Analisis Z-Score digunakan untuk memprediksi kebangkrutan perusahaan. Rumusnya dapat diuraikan sebagai berikut :

$$Z = 6,56X1 + 3,26X2 + 6,72X3 + 1,05X4$$

(Sumber : Krisnando & Damayanti, 2021)

Keterangan :

1) Model Kerja terhadap Total Aset (X1)

Rasio modal kerja terhadap total asset digunakan mengukur pada kemampuan sebuah perusahaan dalam menghasilkan modal kerja bersih

dari keseluruhan total asset pada perusahaan tersebut. Rasio modal kerja terhadap total asset dihitung dengan membagi modal kerja bersih dengan total aktiva. Modal kerja bersih dapat diperoleh yaitu menggunakan perhitungan aktiva lancar dikurangi dengan kewajiban lancar.

2) Laba Ditahan terhadap Total Aset (X2)

Rasio laba ditahan terhadap total asset digunakan untuk menunjukkan kemampuan sebuah perusahaan guna menghasilkan laba ditahan dari total aktiva pada perusahaan. Laba ditahan yaitu laba yang tidak boleh dibagikan kepada pemegang saham. Jika semakin besar rasio laba ditahan terhadap total asset maka akan menunjukkan semakin besar peranan laba ditahan yang dapat membentuk yaitu dana perusahaan. Jika semakin kecil rasio laba ditahan terhadap total asset maka akan menunjukkan sebagai kondisi keuangan yang dapat dikatakan tidak sehat. Data dapat diperoleh pada bagian laporan neraca pada perusahaan.

3) Laba Sebelum Bunga dan Pajak terhadap Total Aset (X3)

Rasio laba sebelum bunga dan pajak terhadap total asset ini dapat menunjukkan kemampuan pada perusahaan pada pengelolaan total aktiva agar mendapatkan manfaat bagi perusahaan yaitu keuntungan sebelum bunga dan pajak. Laba sebelum bunga dan pajak dapat

diperoleh dengan melihat pada laporan laba rugi dan total asset yang dapat dilihat dari neraca pada perusahaan.

4) Market Value of Equity terhadap Total Utang (X4)

Rasio Market Value of Equity terhadap total utang ini dapat menunjukkan kemampuan tingkat hutang pada perusahaan. Market Value of Equity dapat diperoleh dengan cara menghitung harga saham dikalikan dengan jumlah saham beredar. Total utang dapat diperoleh dengan menjumlahkan kewajiban lancar dengan kewajiban jangka panjang.

h) Pengaruh *Financial Distress* Terhadap Manajemen laba

Financial Distress merupakan peristiwa penurunan kinerja keuangan perusahaan yang terjadi secara terus menerus sehingga perusahaan tidak dapat membayarkan kewajibannya yang dapat menyebabkan kebangkrutan. Dapat diketahui bahwa faktor yang dapat menyebabkan adanya tindakan manajemen laba adalah karena perusahaan kesulitan dalam membayarkan kewajibannya yang diakibatkan oleh penurunan kinerja keuangan sehingga laba bersih yang dihasilkan mengalami negatif secara berturut-turut. Ketidakmampuan perusahaan dalam membayarkan kewajibannya disebabkan oleh beberapa faktor. Pertama struktur modal yang kecil, struktur modal merupakan komposisi pendanaan yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional dan pengembangan perusahaan, perusahaan yang memiliki struktur modal yang kecil akan kesulitan untuk membeli barang

atau kebutuhan untuk pengembangan perusahaan. Kedua penggunaan alat dan metode bisnis lama, di era yang semakin berkembang ini perusahaan dituntut untuk terus mengikuti perkembangan zaman agar perusahaan tidak kalah bersaing dengan perusahaan lain. Ketiga kurangnya rencana bisnis, untuk dapat mendeteksi keadaan yang tidak terduga diperlukan perencanaan bisnis yang matang agar perusahaan terhindar dari keadaan darurat ataupun situasi yang tidak terduga. Keempat kurangnya kualifikasi individu, kualifikasi individu sangat berperan bagi perusahaan, kualifikasi individu terdiri dari pengetahuan bisnis, tugas, tanggung jawab dan cara individu dapat membangun hubungan yang baik dengan konsumen. Jika laba bersih perusahaan mengalami negatif secara berturut-turut maka akan mempengaruhi penilaian investor terhadap kinerja manajemen perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan akan cenderung melakukan tindakan manajemen laba dalam mengintervensi laporan keuangan agar tetap dalam posisi stabil sehingga perusahaan tidak di likuidasi dan dapat terselamatkan dari ancaman kebangkrutan.

3. Ukuran Perusahaan

a) Pengertian Ukuran Perusahaan

Menurut Basyaib, 2007 dalam (Riadi, 2020) menyatakan bahwa :

“Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut berbagai cara antara lain dengan ukuran pendapatan, total aset, dan total modal. Semakin besar ukuran pendapatan, total aset, dan total modal akan mencerminkan keadaan perusahaan yang semakin kuat”.

Menurut sitanggang dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Keuangan Perusahaan Lanjutan”(2013;76) menjelaskan bahwa :

“Ukuran perusahaan dengan kapitalisasi pasar atau penjualan yang besar menunjukkan prestasi perusahaan. Perusahaan yang besar akan lebih mudah mendapatkan akses ke sumber dana untuk memperoleh tambahan modal dengan utang hal ini karena tingkat kepercayaan pihak kreditur lebih besar terhadap perusahaan berukuran besar dibanding perusahaan berukuran kecil”.

Dari pernyataan para ahli diatas penulis dapat menarik simpulan bahwa, Ukuran perusahaan merupakan skala yang digunakan untuk mengklasifikasikan atau mengelompokkan perusahaan berdasarkan besar kecilnya perusahaan. Menurut (Siti Aenur Rokhmah, 2014) Ukuran perusahaan menentukan tindakan yang akan dilakukan manajer dalam mengelola perusahaan. Tindakan manajemen laba akan berdampak pada

perusahaan kecil karena ukuran perusahaan yang dimiliki bernilai kecil sehingga akan meningkatkan perilaku manajemen laba agar aset yang dimiliki perusahaan terlihat banyak pada saat pelaporan.

b) Kriteria Ukuran Perusahaan

Berdasarkan undang – undang no 20 tahun 2008 kriteria ukuran perusahaan dapat diuraikan sebagai berikut :

Tabel II. 1
Kriteria Ukuran Perusahaan

Ukuran Perusahaan	Kategori	
	Aset (Tanah & Bangunan) (dalam Rupiah)	Penjualan/Tahun (dalam Rupiah)
Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta
Usaha Kecil	>50 juta – 500 juta	>300 juta – 2,5 M
Usaha Menengah	>500 juta – 10 M	>2,5 – 50 M
Usaha Besar	>10 M	>50 M

Sumber: Data kriteria ukuran perusahaan dalam UU No.20 tahun 2008

Berdasarkan tabel II.1 kriteria ukuran perusahaan dapat dibagi menjadi 4 (empat) kategori yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Berikut pengertian ke 4 (empat) kategori tersebut :

- 1) Usaha mikro, adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yaitu jika

perusahaan memiliki aset maksimal 50 juta dan penjualan pertahun maksimal 300 juta.

- 2) Usaha kecil, adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil yaitu memiliki aset diatas 50 juta sampai 500 juta dan penjualan pertahun diatas 300 juta sampai 2,5 M.
- 3) Usaha menengah, adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Perusahaan memenuhi kriteria usaha menengah jika perusahaan memiliki aset diatas 500 juta sampai 10 M dan penjualan pertahun diatas 2,5 M sampai 50 M.
- 4) Usaha besar, adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia. Perusahaan memenuhi kriteria usaha besar jika

perusahaan memiliki asset lebih dari 10 M dan penjualan pertahun diatas 50 M.

c) Rumus Ukuran Perusahaan

Menurut (Harahap, 2011) ukuran perusahaan diukur dengan logaritma natural (Ln) dari rata-rata total aset perusahaan. Ukuran aset tersebut diukur sebagai logaritma dari total aset. Rumus dari ukuran perusahaan adalah sebagai berikut:

$$\text{Firm size} = \text{Ln} (\text{TotalAsset})$$

(sumber : Harahap, 2011)

Keterangan :

Firm Size = Ukuran perusahaan

Ln (Total Asset) = Logaritma natural dari total aset

Ukuran perusahaan dihitung dengan merubah struktur total aset perusahaan dengan menggunakan bentuk logaritma natural. Ukuran perusahaan atau Firm Size dikalkulasi dengan penggunaan logaritma natural total aset. Logaritma natural digunakan bertujuan untuk meminimalisir data dengan fluktuasi yang berlebihan. Penggunaan logaritma natural juga bertujuan menyederhanakan jumlah aset yang kemungkinan mencapai nominal triliunan rupiah tanpa merubah proporsi sebenarnya.

d) Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba

Ukuran perusahaan merupakan skala yang digunakan untuk mengklasifikasikan dan mengelompokkan perusahaan berdasarkan besar kecilnya perusahaan. Dapat diketahui bahwa faktor yang dapat menyebabkan adanya tindakan manajemen laba adalah ukuran perusahaan karena perusahaan yang memiliki ukuran yang besar dinilai memiliki total aset yang besar sedangkan perusahaan yang memiliki ukuran yang kecil dinilai memiliki aset yang lebih sedikit sehingga menentukan tindakan yang akan dilakukan manajer dalam mengelola laba perusahaan. Menurut (Siti Aenur Rokhmah, 2014) Perusahaan kecil dianggap lebih banyak melakukan tindakan manajemen laba daripada perusahaan besar. Hal ini disebabkan karena perusahaan kecil cenderung ingin memperlihatkan kondisi perusahaan yang selalu berkinerja baik agar investor menanamkan modalnya pada perusahaan. Berbeda dengan perusahaan besar, perusahaan besar biasanya akan lebih berhati-hati dalam melakukan pelaporan keuangan, karena perusahaan besar lebih diperhatikan oleh masyarakat. Oleh karena itu, perusahaan akan cenderung melakukan tindakan manajemen laba untuk memperlihatkan kepada publik kondisi keuangan perusahaan yang selalu berkinerja dengan baik sehingga meningkatkan rasa percaya kepada masyarakat terlebih kepada investor untuk menanamkan modalnya.

4. Pertumbuhan Penjualan

a) Pengertian Penjualan

Penjualan menurut Winardi (Riadi, 2016) adalah sebagai berikut:

"Penjualan adalah berkumpulnya seorang pembeli dan penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang dan jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga misalnya pertimbangan uang".

Penjualan menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (Riadi, 2016) :

“Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran”.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menjual sesuatu (barang atau jasa) dari suatu pihak kepada pihak lainnya untuk mendapatkan keuntungan.

b) Tujuan Penjualan

Basu Swasta dan Irawan (2001:32) dalam artikel (Riadi, 2016)mengemukakan bahwasuatu perusahaan mempunyai tiga tujuan dalam penjualan, yaitu:

- 1) Mencapai volume penjualan
- 2) Mendapatkan laba
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan.

c) Jenis dan Bentuk Penjualan

Menurut Basu Swasta (2001:11) dalam (Riadi, 2016) mengelompokkan bentuk-bentuk dari pada penjualan antara lain:

1) Penjualan tunai.

Penjualan yang bersifat *cash and carry* dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan bisa langsung dimiliki oleh pembeli.

2) Penjualan Kredit.

Penjualan non cash, dengan tenggang waktu tertentu, rata-rata diatas satu bulan.

3) Penjualan secara Tender.

Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

4) Penjualan Ekspor.

Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli, luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas *letter of credit*.

5) Penjualan secara Konsinyasi.

Penjualan barang secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan kepada penjual.

6) Penjualan secara Grosir.

Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau importir dengan pedagang eceran.

d) Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan menurut Kasmir (2018:107) adalah sebagai berikut :

“Pertumbuhan penjualan merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya ditengah perekonomian dan sektor usahanya”.

Pertumbuhan penjualan menurut Houston (2006) adalah sebagai berikut

“Pertumbuhan penjualan adalah perusahaan dengan penjualan yang relative stabil dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan dengan penjualannya yang tidak stabil”.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan positif merupakan tolak ukur yang digunakan untuk menggambarkan keberhasilan perusahaan. Pertumbuhan penjualan positif dapat mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan penjualan positif masa yang akan datang sehingga menyebabkan pendapatan perusahaan juga meningkat. Pertumbuhan penjualan positif dapat meningkatkan pendapatan yang maksimal, dengan pendapatan yang maksimal perusahaan mampu

membayai setiap kewajiban sehingga perusahaan dapat terhindar dari masalah keuangan atau kebangkrutan. Pertumbuhan penjualan positif dapat ditinjau dari perubahan penjualan tahun sebelumnya dan tahun periode selanjutnya. Perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan positif akan mengalami peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama bisnisnya sehingga dapat menambah ketertarikan dan kepercayaan investor dalam berinvestasi. Sedangkan perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan negatif akan mengalami penurunan pendapatan penjualan dari periode sebelumnya. Pertumbuhan penjualan negatif dapat di jadikan sebagai bahan evaluasi bagi manajer agar dapat meningkatkan kinerja perusahaan sehingga perusahaan mampu bersaing dan meningkatkan laba perusahaan.

e) **Jenis Pertumbuhan Penjualan**

Dilansir dari stockopedia Pertumbuhan Penjualan di bagi menjadi 2 jenis :

1) **Pertumbuhan penjualan positif**

Pertumbuhan penjualan positif terjadi ketika total pendapatan penjualan perusahaan meningkat dari periode sebelumnya. Pertumbuhan penjualan positif menunjukkan bahwa perusahaan berhasil meningkatkan kinerja penjualan dan juga mencapai lebih banyak pelanggan.

2) Pertumbuhan penjualan negatif

Pertumbuhan penjualan negatif terjadi ketika total pendapatan penjualan perusahaan menurun dari periode sebelumnya. Pertumbuhan penjualan negatif dapat menunjukkan adanya masalah dalam strategi pemasaran, persaingan yang ketat, atau penurunan permintaan pasar.

f) Rumus Pertumbuhan Penjualan

Menurut Weston dan Brigham dalam Farhana,dkk (2016:5) dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang diperoleh. Menurut Hornehowicz dalam Satriana (2017:21) pengukuran pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Sales Growth} = \frac{(\text{Sales } t - \text{Sales } t - 1)}{\text{Sales } t - 1} \times 100\%$$

(sumber : Kasmir, 2016 : 118)

Keterangan :

Sales Growth = Pertumbuhan Penjualan

Sales _t = Penjualan pada periode sekarang

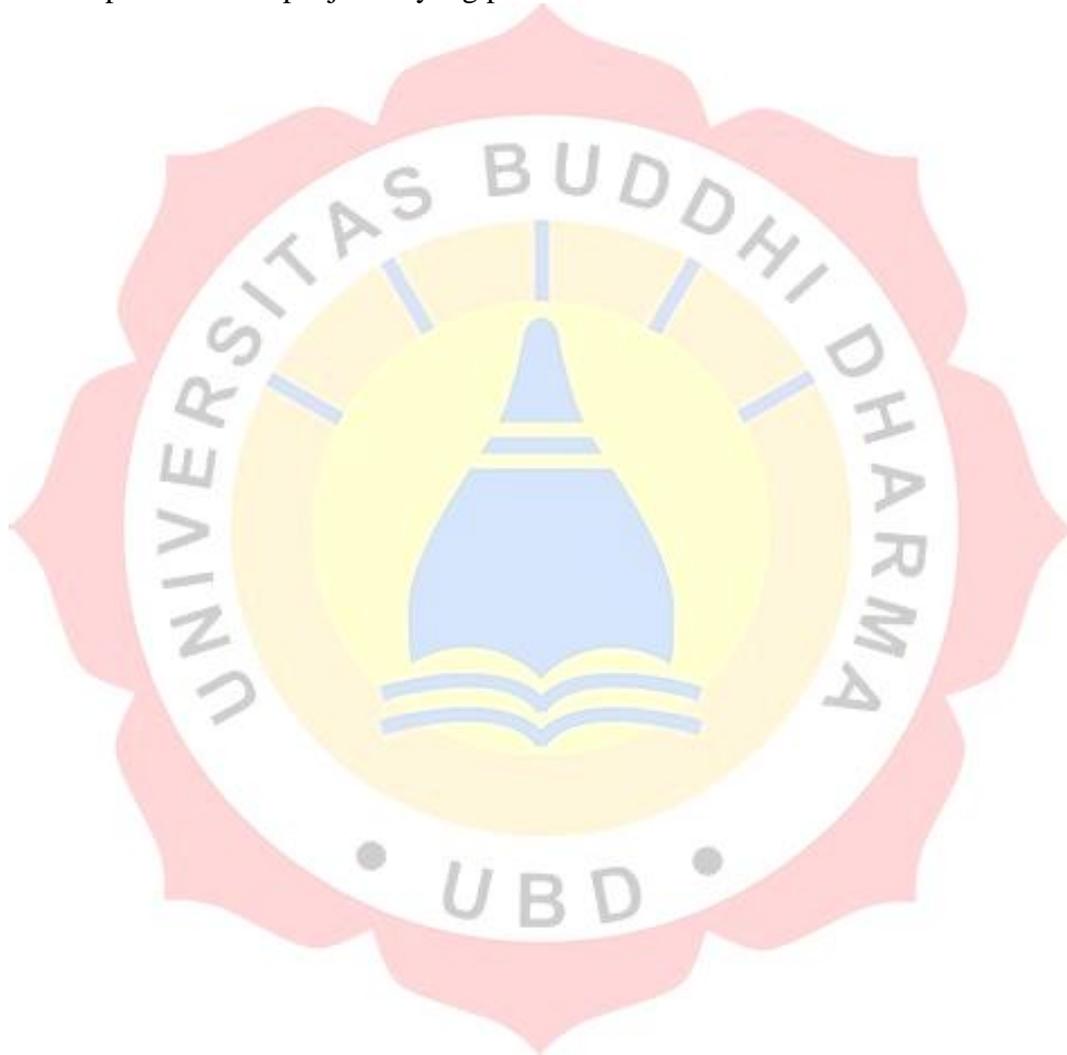
Sales _{t-1} = Penjualan pada periode sebelumnya

Cara menghitung sales growth adalah dengan membandingkan jumlah penjualan di periode ini dengan jumlah periode sebelumnya. Kedua angka tersebut dibagi, dan dikalikan seratus. Agar lebih mudah dipahami, berikut rumus cara menghitung sales growth. (Penjualan periode sekarang – Penjualan periode sebelumnya) : Penjualan periode sebelumnya x 100. Dari hasil perhitungan tersebut kita dapat mengetahui berapa persentasi kenaikan penjualan dalam perusahaan. Apabila presentase perbandingannya semakin besar, dapat disimpulkan bahwa perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan positif terlihat dari meningkatnya penjualan dari priode sebelumnya.

g) Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Manajemen Laba

Pertumbuhan penjualan adalah tolak ukur yang digunakan untuk menggambarkan keberhasilan perusahaan. Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun periode sebelum dan tahun periode selanjutnya. Jika suatu perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan positif maka ditandai dengan peningkatan penjualan yang konsisten. Dapat diketahui bahwa faktor yang dapat menyebabkan adanya tindakan manajemen laba adalah jika perusahaan mengalami pertumbuhan negatif. Pertumbuhan negatif ditandai dengan penjualan suatu perusahaan yang mengalami penurunan yang konsisten. Penurunan penjualan yang terjadi bisa disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi; kualitas produk, kondisi dan kemampuan penjual, modal, persediaan bahan

baku, teknologi dan promosi. Lalu yang meliputi faktor eksternal yaitu, Persaingan, minat pembeli dan keadaan alam. Oleh karena itu, perusahaan akan cenderung melakukan tindakan manajemen laba untuk mentabilkan laba agar perusahaan tetap terlihat dalam keadaan yang baik dan mengalami pertumbuhan penjualan yang positif.



B. Hasil Penelitian Terdahulu

Beberapa hasil penelitian terdahulu yang melakukan penelitian dengan kesamaan pada variabel dependen mengenai manajemen laba adalah sebagai berikut :

Tabel II. 2

Hasil Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
1	Krisnando dan Damayanti, (2021)	Pengaruh <i>Financial Distress</i> , Komite Audit, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba	Variabel Independen : - <i>Financial Distress</i> - Komite Audit - Ukuran Perusahaan Variabel Dependen : - Manajemen Laba	- <i>Financial Distress</i> berpengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba. - Komite Audit tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. - Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap manajemen laba.
2	Kurnia dan Mulyati (2023)	Pengaruh Free Cash Flow dan <i>Financial Distress</i> Terhadap	Variabel Independen : - Free Cash Flow - <i>Financial Distress</i>	- Free Cash Flow berpengaruh signifikan positif terhadap manajemen laba.

		Manajemen Laba pada Perusahaan Infrastruktur, Utilitas, dan Transportasi Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	Variabel Dependen : - Manajemen Laba	- <i>Financial Distress</i> signifikan positif berpengaruh terhadap manajemen laba. - Secara Simultan Free Cash Flow dan <i>Financial Distress</i> berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba.
3	Chairunnisa et al. (2021)	Pengaruh <i>Financial Distress</i> terhadap manajemen laba pada perusahaan sub sektor telekomunikasi yang terdaftar di bei periode 2015-2019	Variabel Independen : - <i>Financial Distress</i> Variabel Dependen : - Manajemen Laba	- <i>Financial Distress</i> berpengaruh terhadap manajemen laba.
4	Yehezkiel dan Prajitno(2022)	Pengaruh Ukuran	Variabel Independen :	- Secara simultan Ukuran Perusahaan,

		Perusahaan, Kepemilikan Manajerial Dan Terhadap Manajemen Laba	- Ukuran Perusahaan - Kepemilikan Manajerial - Profitabilitas Variabel Independen : - Manajemen Laba	Kepemilikan Manajerial dan Profitabilitas berpengaruh terhadap Manajemen Laba. - Ukuran Perusahaan (size) tidak berpengaruh terhadap Manajemen Laba. - Kepemilikan Manajerial tidak berpengaruh positif terhadap Manajemen Laba - Profitabilitas (return on equity) berpengaruh positif signifikan terhadap Manajemen Laba
5	Joe dan Ginting (2022)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, dan	Variabel Independen : - Ukuran Perusahaan	- Secara simultan Ukuran Perusahaan, Leverage dan Profitabilitas

		<p>Profitabilitas terhadap Manajemen Laba</p>	<p>- Leverage</p> <p>- Profitabilitas</p> <p>Variabel</p> <p>Dependen :</p> <p>- Manajemen Laba</p>	<p>berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Laba.</p> <p>- Hasil Penelitian secara parsial menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Manajemen laba tetapi Leverage dan Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap Manajemen laba.</p>
6	Wiyogo et al. (2021)	<p>Pengaruh leverage, ukuran perusahaan, free cash Flow terhadap manajemen laba perusahaan Manufaktur yang</p>	<p>Variabel</p> <p>Independen :</p> <p>- Leverage</p> <p>- Ukuran Perusahaan</p> <p>- Free Cash Flow</p>	<p>- Terdapat pengaruh negatif tidak signifikan antara leverage terhadap manajemen laba</p> <p>- Terdapat pengaruh positif signifikan antara ukuran</p>

		terdaftar di be tahun 2019	Variabel Dependen : - Manajemen Laba	perusahaan terhadap manajemen laba - Terdapat pengaruh negatif signifikan antara free cash flow terhadap manajemen laba - Terdapat pengaruh positif signifikan antara leverage, ukuran perusahaan, dan free cash flow terhadap manajemen laba
7	Harni et al. (2022)	Pengaruh Sales Growth dan Leverage terhadap Manajemen Laba	Variabel Independen : - Sales Growth - Leverage Variabel Dependen : - Manajemen	- Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba - Leverage memiliki pengaruh terhadap manajemen laba - Seluruh variabel

			Laba	independen yaitu Sales Growth dan Leverage secara simultan atau bersama sama memiliki pengaruh terhadap variabel dependen yakni manajemen laba.
8	Karina dan 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	Variabel Independen : - Return On Asset (Roa) - Pertumbuhan Penjualan (Sales Growth) - Leverage Variabel Dependen : - Manajemen Laba	- Return on asset (ROA) tidak berpengaruh terhadap manajemen laba - Pertumbuhan penjualan (sales growth) tidak berpengaruh terhadap manajemen laba - Leverage berpengaruh terhadap manajemen laba - Return on asset (ROA), pertumbuhan

		BEI Periode 2014-2017)		penjualan (sales growth), dan leverage secara bersama-sama berpengaruh terhadap manajemen laba.
9	Ana Marfuah dan Nurlaela Siti (2017)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Manufaktur	Variabel Independen : - Ukuran Perusahaan - Profitabilitas Pertumbuhan Penjualan Variabel Dependen : - Manajemen Laba	- Ukuran perusahaan memiliki sedikit pengaruh terhadap manajemen laba - Profitabilitas berpengaruh terhadap manajemen laba - Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap manajemen laba
10	(Rusdyanawati et al., 2021)	Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Dan Perencanaan Pajak terhadap	Variabel Independen : - Profitabilitas - Pertumbuhan Penjualan - Perencanaan	- Profitabilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap menejemen laba. - Pertumbuhan penjualan

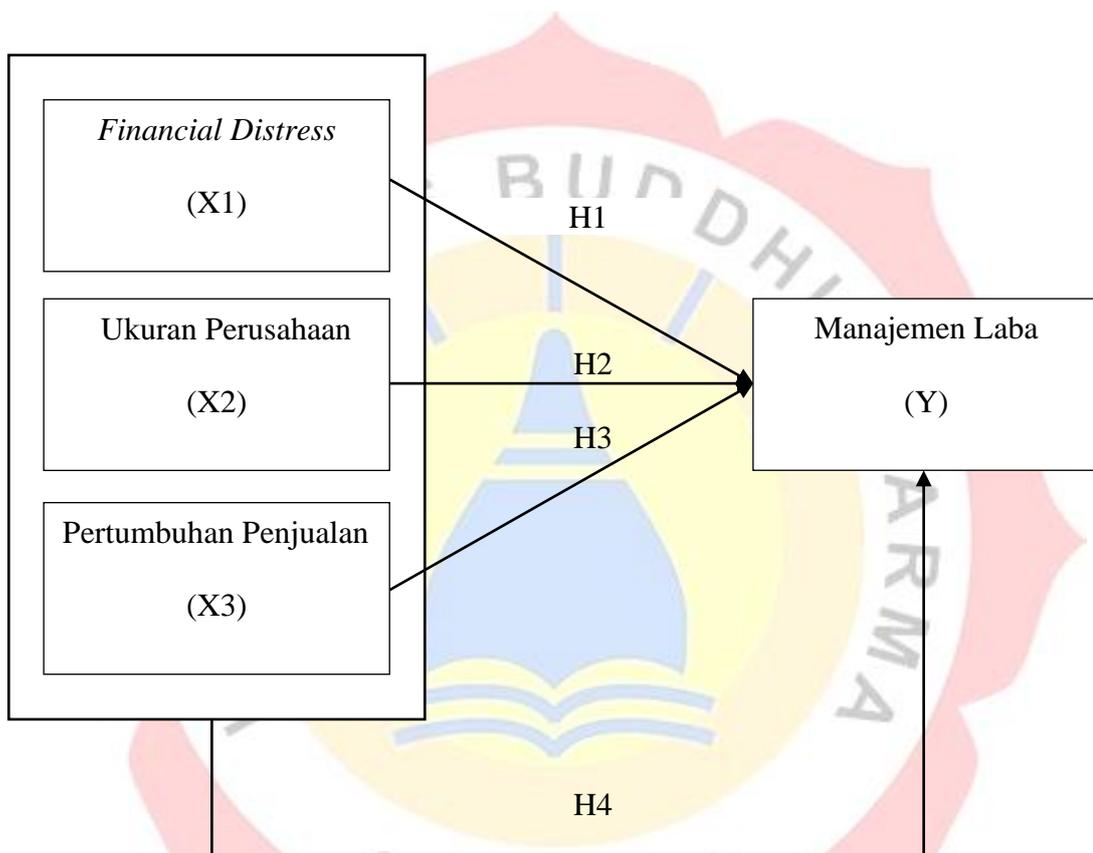
		Manajemen Laba (Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2020)	pajak Variabel Dependen : - Manajemen Laba	berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. - Perencanaan pajak tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. - Hasil analisis membuktikan bahwa profitabilitas, pertumbuhan penjualan, dan perencanaan pajak berpengaruh secara simultan terhadap manajemen laba.
--	--	---	---	--

Sumber : Data diolah, 2023

Pada penelitian terdahulu, variabel-variabel seperti *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan diteliti hanya untuk melihat apakah ada pengaruh atau tidak terhadap manajemen laba sedangkan pada penelitian ini variabel *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan dianalisis tidak hanya untuk melihat ada tidaknya pengaruh, melainkan juga mengukur sejauh mana pengaruh dari masing-masing variabel tersebut terhadap

manajemen laba. Hal tersebut yang membedakan penelitian ini dengan penelitian – penelitian sebelumnya.

C. Kerangka Pemikiran



Gambar II. 1
Kerangka Pemikiran

Sumber : diolah untuk penelitian (2024)

D. Perumusan Hipotesa

1. Pengaruh *Financial Distress* terhadap Manajemen Laba

Financial Distress merupakan kondisi penurunan kinerja keuangan pada suatu perusahaan yang terjadi secara terus menerus sehingga dapat memperburuk keadaan suatu perusahaan bahkan dapat menyebabkan kebangkrutan. Dapat diketahui bahwa faktor yang dapat menyebabkan adanya tindakan manajemen laba adalah karena perusahaan kesulitan dalam membayarkan kewajibannya yang diakibatkan oleh penurunan kinerja keuangan sehingga laba bersih yang dihasilkan mengalami negatif secara berturut-turut. Ketidakmampuan perusahaan dalam membayarkan kewajibannya disebabkan oleh beberapa faktor. Pertama struktur modal yang kecil, struktur modal merupakan komposisi pendanaan yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional dan pengembangan perusahaan, perusahaan yang memiliki struktur modal yang kecil akan kesulitan untuk membeli barang atau kebutuhan untuk pengembangan perusahaan. Kedua penggunaan alat dan metode bisnis lama, di era yang semakin berkembang ini perusahaan dituntut untuk terus mengikuti perkembangan zaman agar perusahaan tidak kalah bersaing dengan perusahaan lain. Ketiga kurangnya rencana bisnis, untuk dapat mendeteksi keadaan yang tidak terduga diperlukan perencanaan bisnis yang matang agar perusahaan terhindar dari keadaan darurat ataupun situasi yang tidak terduga. Keempat kurangnya kualifikasi individu, kualifikasi individu sangat berperan bagi perusahaan, kualifikasi individu terdiri dari pengetahuan bisnis, tugas, tanggung jawab dan cara individu dapat membangun hubungan yang baik dengan konsumen. Jika laba bersih perusahaan mengalami negatif secara berturut-

turut maka akan mempengaruhi penilaian investor terhadap kinerja manajemen perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan akan cenderung melakukan tindakan manajemen laba dalam mengintervensi laporan keuangan agar tetap dalam posisi stabil sehingga perusahaan tidak di likuidasi dan dapat terselamatkan dari ancaman kebangkrutan. Hasil penelitian (Kurnia & Mulyati, 2023) menunjukkan bahwa *Financial Distress* berpengaruh positif terhadap manajemen laba. Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Krisnando & Damayanti, 2021) juga menunjukkan bahwa *Financial Distress* berpengaruh positif terhadap manajemen laba.

Berdasarkan penjelasan di atas peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut :

(H₁ = 1) : *Financial Distress* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba.

2. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba

Ukuran perusahaan merupakan skala yang digunakan untuk mengklasifikasikan dan mengelompokkan perusahaan berdasarkan besar kecilnya perusahaan. Dapat diketahui bahwa faktor yang dapat menyebabkan adanya tindakan manajemen laba adalah ukuran perusahaan karena perusahaan yang memiliki ukuran yang besar dinilai memiliki total aset yang besar sedangkan perusahaan yang memiliki ukuran yang kecil dinilai memiliki aset yang lebih sedikit sehingga menentukan tindakan yang akan dilakukan manajer dalam mengelola laba perusahaan. Menurut (Siti Aenur Rokhmah, 2014) Perusahaan kecil dianggap lebih banyak melakukan tindakan

manajemen laba daripada perusahaan besar. Hal ini disebabkan karena perusahaan kecil cenderung ingin memperlihatkan kondisi perusahaan yang selalu berkinerja baik agar investor menanamkan modalnya pada perusahaan. Berbeda dengan perusahaan besar, perusahaan besar biasanya akan lebih berhati-hati dalam melakukan pelaporan keuangan, karena perusahaan besar lebih diperhatikan oleh masyarakat. Oleh karena itu, perusahaan akan cenderung melakukan tindakan manajemen laba untuk memperlihatkan kepada publik kondisi keuangan perusahaan yang selalu berkinerja dengan baik sehingga meningkatkan rasa percaya kepada masyarakat terlebih kepada investor untuk menanamkan modalnya. Hasil penelitian dari (Wiyogo et al., 2021) menunjukkan ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap manajemen laba. (Joe & Ginting, 2022) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap manajemen laba.

Berdasarkan penjelasan di atas peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut :

(H₂ = 1) : Ukuran Perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba.

3. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Manajemen Laba

Pertumbuhan penjualan adalah tolak ukur yang digunakan untuk menggambarkan keberhasilan perusahaan. Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun periode sebelum dan tahun periode selanjutnya. Jika suatu perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan positif maka ditandai

dengan peningkatan penjualan yang konsisten. Dapat diketahui bahwa faktor yang dapat menyebabkan adanya tindakan manajemen laba adalah jika perusahaan mengalami pertumbuhan negatif. Pertumbuhan negatif ditandai dengan penjualan suatu perusahaan yang mengalami penurunan yang konsisten. Penurunan penjualan yang terjadi bisa disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi; kualitas produk, kondisi dan kemampuan penjual, modal, persediaan bahan baku, teknologi dan promosi. Lalu yang meliputi faktor eksternal yaitu, Persaingan, minat pembeli dan keadaan alam. Oleh karena itu, perusahaan akan cenderung melakukan tindakan manajemen laba untuk mentabilkan laba agar perusahaan tetap terlihat dalam keadaan yang baik dan mengalami pertumbuhan penjualan yang positif. Berdasarkan hasil penelitian (Karina & Sutandi, 2019) menunjukkan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap manajemen laba. Hasil penelitian (Ana Marfiah & Nurlaela Siti, 2017) juga menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap manajemen laba.

Berdasarkan penjelasan di atas peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut :

(H₃ = 1) : Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba.

4. Pengaruh Financial Distress, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan terhadap Manajemen Laba

Manajemen laba merupakan upaya yang dilakukan pihak manajer perusahaan dalam mengintervensi atau mempengaruhi informasi – informasi dalam laporan keuangan dengan maksud untuk mengelabui stakeholder yang ingin mengetahui kondisi perusahaan. Dari penelitian ini terdapat tiga variabel yang dapat menyebabkan adanya tindakan manajemen laba.

Pertama yaitu, *Financial Distress*. Perusahaan yang mengalami *Financial Distress* biasanya ditandai dengan laba bersih yang negatif secara berturut – turut, Jika laba bersih perusahaan mengalami negatif secara berturut-turut maka akan mempengaruhi penilaian investor terhadap kinerja manajemen perusahaan dengan begitu perusahaan akan melakukan tindakan manajemen laba agar perusahaan tidak dilikuiditasi. Hal tersebut didukung dengan penelitian (Chairunnisa et al., 2021) yang menyatakan *Financial Distress* berpengaruh terhadap manajemen laba.

Kedua yaitu ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan menjadi tolak ukur untuk menilai total aset yang dimiliki. Perusahaan yang besar dinilai memiliki aset yang jauh lebih banyak dibandingkan dengan perusahaan yang kecil. Oleh sebab itu perusahaan kecil akan melakukan tindakan manajemen untuk memperlihatkan kepada publik kondisi keuangan perusahaan yang selalu berkinerja dengan baik sehingga meningkatkan rasa percaya kepada masyarakat terlebih kepada investor untuk menanamkan modalnya. Hal tersebut didukung

dengan penelitian (Krisnando & Damayanti, 2021) yang menyatakan Ukuran Perusahaan berpengaruh positif terhadap manajemen laba.

Ketiga yaitu Pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan akan berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan. Jika penjualan mengalami penurunan maka laba bersih yang dihasilkan juga akan mengalami penurunan. Oleh karena itu, perusahaan akan cenderung melakukan tindakan manajemen laba untuk mentabilkan laba agar perusahaan tetap terlihat dalam keadaan yang baik dan mengalami pertumbuhan penjualan yang positif. Hal tersebut searah dengan penelitian (Rusdyanawati et al., 2021) yang menyatakan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif terhadap manajemen laba.

Berdasarkan penjelasan di atas peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut :

(H₄ = 1) : *Financial Distress*, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Manajemen Laba.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Menurut (Andi Fitriani, 2014) Penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa yang ingin diketahui. Penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang sistematis, terencana dan terstruktur karena data dalam penelitian ini menggunakan data angka dan analisis menggunakan statistik.

B. Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan suatu kondisi yang menggambarkan atau menerangkan suatu situasi dari objek yang akan diteliti untuk mendapatkan gambaran yang jelas dari suatu penelitian (Rizky, 2020). Objek penelitian merupakan inti problematika pada suatu penelitian, Tanpa adanya suatu objek penelitian maka topik permasalahan pada penelitian tidak akan ada. Tujuan dari penyusunan objek penelitian supaya penelitian dapat dilakukan dengan lebih berfokus pada masalah. Objek penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu menggunakan data laporan keuangan tahunan secara berturut-turut selama tahun 2018 – 2022 yang dimulai pada 1 Januari dan berakhir setiap tanggal 31 Desember pada perusahaan property dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

C. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Data kuantitatif merupakan data yang berbentuk angka – angka atau data kualitatif yang disajikan dalam bentuk angka.

Menurut sumbernya, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari sumber yang telah ada sebelumnya seperti dokumen – dokumen penting, situs web, buku dan sebagainya. Sumber data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari gambaran umum perusahaan jasa yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), laporan keuangan yang diambil dalam periode 2018 – 2022 dengan alat bantu penelitian menggunakan SPSS 26.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut (Sugiyono, 2023) mengatakan bahwa :

“Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek / subjek yang memiliki kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.”

Menurut (Sabar, 2007) mengatakan bahwa :

“Populasi merupakan bentuk dari keseluruhan objek dari sebuah penelitian”

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan property dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018 -2022. Total perusahaan yang terdaftar berjumlah 83 perusahaan.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2023). Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel pada penelitian ini yaitu *purposive sampling*, dengan menggunakan kriteria yang dipilih oleh peneliti dalam memilih sampel. Adapun kriteria yang dimaksud adalah sebagai berikut :

- 1) Perusahaan property dan real estate yang terdaftar di BEI Tahun 2018 - 2022
- 2) Perusahaan property dan real estate yang tidak melaporkan laporan keuangan periode tahun 2018 – 2022.
- 3) Perusahaan property dan real estate yang laporan keuangannya tidak menggunakan mata uang rupiah periode tahun 2018 – 2022.
- 4) Perusahaan property dan real estate yang tanggal IPO nya lewat dari masa pengambilan data periode tahun 2018 – 2022.
- 5) Perusahaan property dan real estate yang mengalami kerugian tahun 2018 – 2022.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data (Sugiono,). Teknik pengumpulan data yang dilakukan menggunakan teknik kuantitatif dengan melihat laporan keuangan sampel, jenis pengumpulan data yang dilakukan dengan angka –angka numerik. Pengambilan angka ini berkaitan dengan perhitungannya yang menggunakan SPSS 26. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa data perusahaan yang berasal dari laporan keuangan tahunan pada perusahaan jasa property dan real estate tahun 2018 – 2022. Data sekunder mengacu pada informasi yang telah dikumpulkan oleh orang lain. Data sekunder didapat dari kumpulan laporan keuangan yang terdapat pada bursa efek Indonesia.

F. Operasional Variabel Penelitian

Variabel adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Dapat disimpulkan bahwa operasional variabel merupakan penjabaran dari variabel-variabel penelitian, dimensi, dan indikator yang digunakan untuk mengukur variabel tersebut. Penelitian ini memiliki variabel dependen dan variabel independen. Berikut penjelasan mengenai variabel dependen dan independent :

1. Variabel Dependen

Variabel dependen sering disebut sebagai variabel output, kriteria, konsekuen. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel terikat. Variabel dependen dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas (Sugiyono, 2017:39). Variabel dependen dalam penelitian ini adalah manajemen laba yang diberi simbol (Y). Manajemen laba merupakan upaya yang dilakukan pihak manajer perusahaan dalam mengintervensi atau mempengaruhi informasi – informasi dalam laporan keuangan dengan maksud untuk mengelabui stakeholder yang ingin mengetahui kondisi perusahaan. Manajemen laba dalam penelitian ini diukur dengan mengidentifikasi discretionary accrual yang menggunakan Modified Jones Model (Dechow et al., 1996 dalam Haqi Fadillah, 2018). Discretionary accrual dapat dihitung dengan menggunakan tahapan rumus sebagai berikut:

1. Menghitung Total Accrual (TAC) di mana laba bersih tahun t dikurangi dengan total arus kas operasi tahun t .

$$TAC_{it} = NI_{it} - CFO_{it}$$

Keterangan :

TAC_{it} = *Total Accruals* perusahaan i pada periode ke t

NI_{it} = Laba bersih (net income) perusahaan i pada periode ke t

CFO_{it} = Kas dari aktivitas operasi perusahaan i pada periode t

2. Menghitung nilai total akrual yang diestimasi dengan menggunakan persamaan regresi linear berganda yang berbasis Ordinary Least Square (OLS). Adapun rumus sebagai berikut:

$$\frac{TAC_{it}}{A_{it} - 1} = \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it} - 1} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REV_{it}}{A_{it} - 1} \right) + \beta_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it} - 1} \right) + \varepsilon$$

Keterangan :

TA_{it} = Total Accruals perusahaan i pada tahun t

$A_{it} - 1$ = Total asset dalam periode t-1 (Tahun sebelumnya)

ΔREV_{it} = Pendapatan perusahaan i pada tahun t dikurangi dengan pendapatan perusahaan i pada tahun t-1

PPE_{it} = Total asset tetap berwujud perusahaan i dalam periode tahun t

ε = Error

3. Setelah mendapatkan koefisien regresi, selanjutnya adalah melakukan penghitungan nondiscretionary accruals (NDA). Adapun rumus sebagai berikut :

$$NDA_{it} = \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it} - 1} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta Rev_{it}}{A_{it} - 1} - \frac{\Delta REC_{it}}{A_{it} - 1} \right) + \beta_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it} - 1} \right)$$

Keterangan :

NDA_{it} = *Nondiscretionary Accruals* perusahaan i dalam periode

tahun t

$A_{it} - 1$ = Total asset periode t-1

ΔREV_{it} = Pendapatan perusahaan i pada tahun t dikurangi

dengan pendapatan perusahaan i pada tahun t-1

ΔREC_{it} = Piutang usaha perusahaan i pada tahun t dikurangi

dengan piutang usaha perusahaan i pada tahun t-1

PPE_{it} = Total asset tetap berwujud perusahaan i dalam periode

tahun t

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ = Koefisien regresi

4. Terakhir, melakukan penghitungan discretionary accruals (DA) sebagai ukuran dari manajemen laba:

$$DA_{it} = \frac{TA_{it}}{A_{it} - 1} - NDA_{it}$$

Keterangan :

DA_{it} = *Discretionary Accruals* perusahaan i dalam periode

tahun t

TA_{it} = *Total Accruals* dalam perusahaan i dalam periode t

$A_{it} - 1$ = Total asset periode t-1

NDA_{it} = *Nondiscretionary Accruals* perusahaan i dalam periode tahun t

(Sumber : Haqi Fadillah, 2018)

Secara empiris, nilai discretionary accruals bisa nol, positif atau negatif. Nilai nol menunjukkan manajemen laba dilakukan dengan pola perataan laba (*income smoothing*), nilai positif menunjukkan bahwa manajemen laba dilakukan dengan pola menaikkan laba (*income maximization*), dan nilai negatif menunjukkan bahwa manajemen laba dilakukan dengan menurunkan laba (*income minimization*).

komponen kas dan akrual digunakan dalam model akuntansi berbasis akrual didalam laporan keuangan. Komponen kas merupakan komponen yang relatif sulit untuk direkayasa sebab komponen ini. harus disertai dengan bukti berupa uang atau setara dengan uang dalam jumlah yang sama dan secara fisik ada. Namun sebaliknya, transaksi akrual tidak harus disertai atau menunjukkan bukti sejumlah kas yang diterima atau dikeluarkan. Maka, untuk mengidentifikasi manajemen laba dapat dilakukan dengan cara mengeluarkan komponen kas dari model akuntansi untuk menghitung dan menentukan besarnya komponen akrual yang terdiri dari dua komponen utama yaitu discretionary accruals dan nondiscretionary accruals.

2. Variabel Independen

Variabel independen adalah variabel yang sering disebut sebagai variabel stimulus, predictor, antecedent. Dalam bahasa Indonesia sering disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel dependen (Sugiyono,2017:29).

Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari 3 variabel yaitu, *Financial Distress*, Ukuran perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan.

Seluruh variabel independen dalam penelitian ini menggunakan skala rasio.

Berikut 3 variabel independen yang dapat diuraikan dalam penelitian ini :

a) *Financial Distress*

Financial Distress merupakan peristiwa penurunan kinerja keuangan perusahaan yang terjadi secara terus menerus sehingga perusahaan tidak dapat membayarkan kewajibannya keuangannya yang dapat menyebabkan kebangkrutan. rumus yang digunakan untuk pengukuran *Financial Distress* dihitung menggunakan metode Z-score yang dirumuskan oleh Altman, rumusannya sebagai berikut :

$$Z = 6,56X1 + 3,26X2 + 6,72X3 + 1,05X4$$

(sumber : (Krisnando & Damayanti, 2021)

Keterangan :

1) Model Kerja terhadap Total Aset (X1)

Rasio modal kerja terhadap total aset digunakan mengukur pada kemampuan sebuah perusahaan dalam menghasilkan modal kerja bersih dari keseluruhan total aset pada perusahaan tersebut. Rasio modal kerja terhadap total aset dihitung dengan membagi modal kerja bersih dengan total aktiva. Modal kerja bersih dapat diperoleh yaitu menggunakan perhitungan aktiva lancar dikurangi dengan kewajiban lancar.

2) Laba Ditahan terhadap Total Aset (X2)

Rasio laba ditahan terhadap total aset digunakan untuk menunjukkan kemampuan sebuah perusahaan guna menghasilkan laba ditahan dari total aktiva pada perusahaan. Laba ditahan yaitu laba yang tidak boleh dibagikan kepada pemegang saham. Jika semakin besar rasio laba ditahan terhadap total aset maka akan menunjukkan semakin besar peranan laba ditahan yang dapat membentuk yaitu dana perusahaan. Jika semakin kecil rasio laba ditahan terhadap total aset maka akan menunjukkan sebagai kondisi keuangan yang dapat dikatakan tidak sehat. Data dapat diperoleh pada bagian laporan neraca pada perusahaan.

3) Laba Sebelum Bunga dan Pajak terhadap Total Aset (X3)

Rasio laba sebelum bunga dan pajak terhadap total aset ini dapat menunjukkan kemampuan pada perusahaan pada pengelolaan total aktiva agar mendapatkan manfaat bagi perusahaan yaitu keuntungan sebelum

bunga dan pajak. Laba sebelum bunga dan pajak dapat diperoleh dengan melihat pada laporan laba rugi dan total asset yang dapat dilihat dari neraca pada perusahaan.

4) Market Value of Equity terhadap Total Utang (X4)

Rasio Market Value of Equity terhadap total utang ini dapat menunjukkan kemampuan tingkat hutang pada perusahaan. Market Value of Equity dapat diperoleh dengan cara menghitung harga saham dikalikan dengan jumlah saham beredar. Total utang dapat diperoleh dengan menjumlahkan kewajiban lancar dengan kewajiban jangka panjang.

b) Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan merupakan skala yang digunakan untuk mengklasifikasikan atau mengelompokkan perusahaan berdasarkan besar kecilnya perusahaan. Menurut (Harahap, 2011) ukuran perusahaan diukur dengan logaritma natural (Ln) dari rata-rata total aset perusahaan. Ukuran aset tersebut diukur sebagai logaritma dari total aset. Rumus dari ukuran perusahaan adalah sebagai berikut:

$$\text{Firm Size} = \text{Ln} (\text{TotalAsset})$$

(sumber : Harahap, 2011)

Keterangan :

Firm Size = Ukuran perusahaan

Ln (Total Asset) = Logaritma natural dari total aset

Ukuran perusahaan dihitung dengan merubah struktur total aset perusahaan dengan menggunakan bentuk logaritma natural. Ukuran perusahaan atau Firm Size dikalkulasi dengan penggunaan logaritma natural total aset. Logaritma natural digunakan bertujuan untuk meminimalisir data dengan fluktuasi yang berlebihan. Penggunaan logaritma natural juga bertujuan menyederhanakan jumlah aset yang kemungkinan mencapai nominal triliunan rupiah tanpa merubah proporsi sebenarnya.

c) **Pertumbuhan Penjualan**

Pertumbuhan penjualan merupakan tolak ukur yang digunakan untuk menggambarkan keberhasilan perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang tinggi, dapat mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan penjualan masa yang akan datang sehingga menyebabkan pendapatan perusahaan juga meningkat. Adapun pengukuran pertumbuhan penjualan yang dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Sales Growth} = \frac{(\text{Sales } t - \text{Sales } t - 1)}{\text{Sales } t - 1} \times 100\%$$

(sumber : Kasmir, 2016 : 118)

Keterangan :

Sales Growth = Pertumbuhan Penjualan

Sales t = Penjualan pada periode sekarang

Sales $t-1$ = Penjualan pada periode sebelumnya

Cara menghitung sales growth adalah dengan membandingkan jumlah penjualan di periode ini dengan jumlah periode sebelumnya. Kedua angka tersebut dibagi, dan dikalikan seratus. Agar lebih mudah dipahami, berikut rumus cara menghitung sales growth. (Penjualan periode sekarang – Penjualan periode sebelumnya) : Penjualan periode sebelumnya x 100.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif dilakukan dengan menganalisis suatu persoalan diwujudkan dalam angka-angka. Analisis kuantitatif dalam penelitian ini dengan mengkuantifikasi data-data penelitian agar dapat memecahkan rumusan masalah dan menguji hipotesis yang ada. Pengujian hipotesis dilakukan dengan program SPSS (Statistical Product and Service Solution), dengan data kuantitatif maka penelitian ini dibantu dengan SPSS 26. Adapun pengujian yang dilakukan sebagai berikut :

1. Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif yaitu statistik yang menyampaikan analisis data melalui mendeskripsikan data yang sudah terkumpul sehingga informasi menjadi mudah dipahami. Analisis statistik deskriptif bertujuan untuk mengetahui nilai

maximum, nilai minimum, rata-rata, dan standar deviasi. Analisis dijalankan menggunakan program SPSS 26.

2. Uji Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik dilakukan untuk memperoleh kepastian bahwa model regresi tidak bias atau model regresi BLUE (Best Linear Unbiased Estimator) (Liven, 2022). Uji ini juga untuk mengetahui kelayakan model regresi penelitian. Uji asumsi klasik yang dipakai adalah uji normalitas, uji heteroskedastisitas, uji multikolinieritas, dan uji autokorelasi.

a) Uji Normalitas

Uji normalitas bermaksud agar mengetahui apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual terdistribusi normal/tidak. Model regresi yang baik yaitu mempunyai distribusi normal. Melakukan uji normalitas dapat menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov dengan ketentuan dibawah ini:

- 1) Apabila nilai signifikan < 0.05 menunjukkan distribusi tidak normal.
- 2) Apabila nilai signifikan > 0.05 menunjukkan distribusi normal.

b) Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas memiliki tujuan memeriksa apa ada korelasi antar variabel bebas (independen) didalam model regresi. Model regresi yang bagus adalah tidak adanya korelasi antar variabel independen (Ghozali, 2013). Uji multikolonieritas dapat dilihat dari nilai tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Kedua ukuran ini menunjukkan setiap variabel indenpenden manakah yang dijelaskan oleh variabel independen lainnya. Jadi nilai tolerance yang

rendah sama dengan nilai VIF yang tinggi. Uji multikolinieritas dijalankan dengan melihat nilai toleransi atau Variance Inflation Factor (VIF) dengan kriteria dibawah ini:

- 1) Apabila nilai toleransi $> 0,10$ dan nilai VIF < 10 , maka tidak terjadi multikolinieritas.
- 2) Apabila nilai toleransi $< 0,10$ dan nilai VIF > 10 , maka terjadi masalah multikolinieritas.

c) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas memiliki tujuan untuk memeriksa suatu model regresi apakah terjadi varians yang tidak sama dari residual pengamatan yang satu ke pengamatan yang lain atau tidak. Apabila varians dari residual pengamatan satu ke pengamatan yang lain tetap, dinamakan homoskedastisitas dan apabila beda dinamakan heteroskedastisitas. Apabila terjadi homoskedastisitas, model regresi dikatakan baik. Pengujian heteroskedastisitas dapat dilihat dengan menggunakan grafik scatterplot dengan kriteria dibawah ini:

- 1) Apabila terdapat pola tertentu, misal titik-titik yang membuat pola tertentu secara teratur (bergelombang, melebar, lalu menyempit) maka dikatakan terkena heteroskedastisitas.
- 2) Apabila tidak terdapat pola tertentu, dan titik-titik menyebar diatas dan dibawah 0 pada sumbu Y, maka dikatakan tidak terkena heteroskedastisitas.

d) Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bermaksud untuk memeriksa apakah model regresi terjadi korelasi antar kesalahan pengganggu periode sekarang dengan kesalahan pengganggu di periode sebelumnya (Ghozali, 2016). Menurut (Nachrowi dan Usman, 2002) pengujian uji autokorelasi berdasarkan nilai berikut :

- 1) Apabila angka DW dibawah -2 berarti ada autokorelasi positif
- 2) Apabila angka DW diantara -2 dan +2 berarti tidak ada autokorelasi.
- 3) Apabila angka DW diatas +2 berarti ada autokorelasi negatif.

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Menurut (Ghozali, 2018) Analisis regresi linier berganda dipergunakan untuk menunjukkan pengaruh lebih dari satu variabel independen terhadap variabel dependen. Selain itu digunakan untuk mengetahui arah hubungan variabel independen terhadap variabel dependen. Berikut merupakan bentuk persamaannya :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \epsilon$$

Keterangan:

- Y = Manajemen Laba
- α = Konstanta
- β_1 = Koefisien variabel independen *Financial Distress*
- β_2 = Koefisien variabel independen ukuran perusahaan
- β_3 = Koefisien variabel independen pertumbuhan penjualan
- X1 = *Financial Distress*

X2	= Ukuran Perusahaan
X3	= Pertumbuhan Penjualan
ϵ	= Error

4. Uji Hipotesis

a) Uji Signifikansi Parsial (Uji Statistik t)

Uji statistik t bermanfaat untuk melihat pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen (Ghozali, 2018). Uji ini memakai tingkat signifikan 5% dengan kriteria dibawah ini:

- 1) Apabila nilai signifikan $t < 0,05$ menunjukkan suatu variabel independen secara individu berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- 2) Apabila nilai signifikan $t > 0,05$ menunjukkan suatu variabel independen secara individu tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Adapun cara perhitungan uji t menggunakan tTabel yaitu menggunakan rumus $t_{Tabel} = t(a/2 ; n-k-1)$

Keterangan :

n = banyaknya sampel yang digunakan dalam penelitian

k = banyaknya variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian

a = $0,05/2 = 0,025$

b) Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

Uji statistik F bertujuan untuk melihat apakah variabel independen berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen (Ghozali, 2018). Uji ini memakai taraf signifikan sebesar 5% dengan kriteria dibawah ini:

- 1) Apabila nilai signifikan $F < 0,05$ maka menunjukkan bahwa seluruh variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen.
- 2) Apabila nilai signifikan $F > 0,05$ maka menunjukkan bahwa seluruh variabel independen secara simultan tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

c) Koefisien Determinasi (Adjusted R2)

Koefisien Determinasi (*Adjusted R2*) dipergunakan untuk melihat besarnya kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2018). Uji koefisien determinasi dilihat oleh nilai *Adjusted R2*. Nilai *Adjusted R2* yaitu antara 0 sampai 1. Apabila nilai *Adjusted R2* mendekati 0 memperlihatkan bahwa kemampuan variabel independen dalam menerangkan variabel dependen sangat terbatas, dan sebaliknya apabila *Adjusted R2* mendekati 1 menunjukkan bahwa variabel independen mampu menyediakan hampir semua informasi yang diperlukan dalam menjelaskan variabel dependen.