

**ANALISIS DAMPAK PAJAK TANGGUHAN, UKURAN PERUSAHAAN DAN  
PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP MANAJEMEN LABA  
PADA PERUSAHAAN RETAIL**

Sri Waluya<sup>1</sup>

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mulia Pratama<sup>1</sup>  
yoyokkeyra@gmail.com<sup>1</sup>

Asrul Guci<sup>2</sup>

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mulia Pratama<sup>2</sup>  
asrulguchi.riantari@gmail.com<sup>2</sup>

Natrion<sup>3</sup>

Universitas Satya Negara Indonesia<sup>3</sup>  
natribach@gmail.com<sup>3</sup>

Diterima: 11-05-2026

Revisi: 08-06-2026

Diterbitkan: 09-06-2026

**ABSTRACT**

*Serving as formal records, financial statements depict the economic health and operational performance of an organizational or corporate entity over a designated timeframe. This inquiry examines how Deferred Tax, Company Size, and Sales Growth alter Earnings Management activities among retail firms listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) between 2020 and 2024. The overall research population comprises all retail corporations registered on the IDX within this specific multi-year window. Through the application of a purposive sampling strategy, a subset of 40 enterprises was selected for evaluation. Investigators gathered secondary data directly from the annual and corporate sustainability disclosures of these organizations. To evaluate the statistical relationships, the methodology utilized multiple linear regression analysis via SPSS version 24 software. Ultimately, the empirical data reveal that while deferred taxes and company size actively shape earnings management practices, sales growth exercises no discernible effect on such financial adjustments.*

**Keywords:** *Deferred Tax, Company Size, Sales Growth, Earnings Management*

**ABSTRAK**

Sebagai dokumen resmi, laporan keuangan menggambarkan kesehatan ekonomi serta kinerja operasional dari suatu entitas korporasi maupun organisasi dalam kurun waktu tertentu. Penelitian ini menguji bagaimana Pajak Tangguhan, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan mengubah aktivitas Manajemen Laba pada perusahaan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) antara tahun 2020 dan 2024. Seluruh korporasi ritel yang mencatatkan sahamnya di BEI sepanjang interval tahun pengamatan tersebut ditetapkan sebagai populasi dalam cakupan penelitian ini. Melalui penerapan strategi purposive sampling, sebuah subsit yang terdiri dari 40 perusahaan berhasil dipilih untuk dievaluasi. Peneliti menghimpun data sekunder secara langsung dari keterbukaan laporan tahunan serta laporan keberlanjutan korporasi dari organisasi-organisasi tersebut. Untuk mengevaluasi hubungan statistik yang ada, metodologi penelitian memanfaatkan analisis regresi linear berganda melalui perangkat lunak SPSS versi 24. Pada akhirnya, data empiris mengungkapkan bahwa sementara pajak tangguhan dan ukuran perusahaan secara aktif

membentuk praktik manajemen laba, pertumbuhan penjualan tidak memberikan pengaruh yang nyata terhadap penyesuaian keuangan tersebut.

**Kata Kunci: Pajak Tangguhan, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Manajemen Laba**

## **PENDAHULUAN**

Peran strategis dalam menjembatani arus barang dari produsen ke konsumen dipegang oleh sektor ritel, yang sekaligus menjadi salah satu pilar penggerak roda perekonomian di Indonesia. Di dalam dinamika operasionalnya, dokumen laporan keuangan tahunan diterbitkan guna merangkum seluruh informasi krusial terkait posisi finansial dan efektivitas kinerja korporasi. Dari berbagai elemen yang tersaji, indikator laba bersih menjadi aspek yang paling disorot oleh para pemangku kepentingan. Hal ini dikarenakan figur laba kerap dijadikan tolok ukur utama dalam menilai kapabilitas manajemen saat mengoptimalkan seluruh aset dan sumber daya organisasi. Kendati demikian, ruang fleksibilitas yang diakomodasi oleh standar akuntansi komersial membuka celah bagi pihak manajemen untuk mengimplementasikan kebijakan diskresioner. Fleksibilitas dalam pengakuan, pengukuran, serta penyajian data keuangan inilah yang memicu timbulnya fenomena manipulasi akuntansi, atau yang secara luas diidentifikasi sebagai praktik manajemen laba.

Praktik manajemen laba terindikasi telah diterapkan oleh sejumlah emiten di sektor ritel domestik, dengan PT Matahari Department Store Tbk sebagai salah satu contoh kasusnya. Sepanjang semester pertama tahun 2020, nilai penjualan kotor senilai Rp3,9 triliun berhasil dibukukan oleh korporasi tersebut. Apabila dikomparasikan dengan capaian pada periode yang sama di tahun fiskal sebelumnya, angka penjualan ini merefleksikan adanya kontraksi sebesar 6,27 persen. Lebih lanjut, dokumentasi keuangan dari emiten dengan kode saham LPPF tersebut menyingkap bahwa pendapatan bersih yang diperoleh merosot tajam hingga 62,1 persen, atau hanya menyentuh angka Rp2,25 triliun jika disandingkan dengan tahun lalu. Gejolak ekonomi ini turut memicu timbulnya kerugian bersih sebesar Rp358 miliar pada paruh pertama tahun 2020. Guna memitigasi tekanan finansial, pihak manajemen menginisiasi strategi efisiensi biaya melalui negosiasi keringanan sewa, sebuah langkah taktis yang pada akhirnya sukses memangkas beban operasional hingga 53,8 persen pada kuartal kedua tahun 2020. Rangkaian fenomena ini mengindikasikan adanya tindakan diskresioner dari pihak pengelola dalam merekayasa pelaporan kinerja keuangan demi mengamankan tingkat profitabilitas yang paling ideal.

Daya tarik analisis mengenai praktik manajemen laba pada industri ritel domestik bersumber dari karakteristik operasionalnya yang unik sekaligus fluktuatif. Tipikal korporasi di sektor ini umumnya beroperasi dengan margin profit yang tipis, namun diimbangi oleh volume perputaran transaksi yang masif serta pengelolaan inventaris barang yang besar dan heterogen. Akibat dari konfigurasi bisnis yang demikian, pihak pengelola memiliki ruang gerak yang luas untuk menerapkan kebijakan diskresioner. Diskresi tersebut dapat dimanifestasikan melalui penyesuaian momentum pengakuan pendapatan, penentuan metode valuasi persediaan, hingga kalkulasi estimasi pada pos cadangan kerugian piutang.

## **REVIEW LITERATUR**

### **Teori Keagenan**

Konflik manajemen laba dapat dijelaskan melalui Agency Theory sebagai grand theory yang mendasarinya. Teori keagenan menerangkan bahwa hubungan kontraktual antara pemilik modal dan manajer, manajer diberikan tanggung jawab dalam pengelolaan

perusahaan serta menjalankan aktivitas operasional guna mencapai tujuan organisasi. Dalam konsep ini, hubungan prinsipal sebagai pihak pemberi kontrak dan agen sebagai pihak penerima kontrak dipahami sebagai bentuk kerja sama yang memberikan mandat kepada agen dalam pengambilan keputusan atas nama prinsipal, dengan harapan keputusan tersebut mampu memberikan manfaat bagi kepentingan prinsipal (Supriyono, 2018). Selain itu, teori keagenan menegaskan adanya dua pihak utama, yaitu prinsipal sebagai yang menyerahkan kewenangan dan agen sebagai penerima sekaligus menjalankan wewenang tersebut (Indira Shinta Dewi & Nia Tresnawaty, 2023). Perbedaan kepentingan antara kedua pihak dapat memengaruhi kinerja perusahaan, termasuk dalam menentukan strategi pengelolaan pajak. Teori ini juga mengasumsikan bahwa agen memiliki informasi yang lebih luas dibandingkan prinsipal, baik terkait kemampuan individu, kondisi internal perusahaan, maupun prospek perusahaan di masa mendatang. Manajemen Laba

Manajemen laba adakah tindakan yang dilakukan secara sadar dalam menyusun dan menyajikan laporan keuangan guna memberikan manfaat kepada pihak tertentu melalui pengelolaan laba, baik dengan cara meningkatkan, menurunkan, ataupun mempertahankan tingkat laba pada kondisi tertentu. Praktik ini mampu berakibat pada laporan keuangan yang tidak lagi mencerminkan keadaan ekonomi perusahaan sebenarnya. Selain itu, manajemen laba umumnya dilakukan oleh pihak internal perusahaan dengan tujuan memengaruhi persepsi para stakeholder atau memperoleh keuntungan yang berkaitan dengan kontrak tertentu (Nicholas Renaldo, Suharti, & Suyono, 2022). Rumus manajemen laba menurut (Hilmy & Sudradjat, 2020) adalah sebagai berikut:

$$TAt = Nit - CFOt$$

Menghitung total accrual

Menghitung nilai *accruals* dengan persamaan regresi linier sederhana

$$\frac{TAt}{At - 1} = \beta_1 \frac{1}{At - 1} + \beta_2 \frac{\Delta REVt}{At - 1} + \beta_3 \frac{PPEt}{At - 1} + Et$$

$$NDA_t = \beta_1 \frac{1}{At - 1} + \beta_2 \frac{\Delta REVt - \Delta REct}{At - 1} + \beta_3 \frac{PPEt}{At - 1}$$

Menghitung nilai *NonDiscretionary Accrual* (NDA)

Menghitung nilai *Discretionary Accrual* (DA)

### **Beban Pajak Tangguhan**

Timbulnya beban pajak tangguhan pada hakikatnya dipicu oleh adanya perbedaan temporer yang terjadi antara laba akuntansi dan laba fiskal. Di satu sisi laba akuntansi

$$DA_t = \frac{TAt}{At - 1} - NDA_t$$

merupakan figur profit yang tersaji dalam laporan keuangan dan dimanfaatkan oleh para pemangku kepentingan eksternal sebagai instrumen evaluasi kinerja korporasi. Di sisi lain, kalkulasi kewajiban pajak perusahaan sepenuhnya bersandar pada nilai laba fiskal.

Akibatnya, kesenjangan antara beban pajak penghasilan yang dihitung atas dasar laba sebelum pajak dengan nilai pajak penghasilan terutang yang dikalkulasikan berdasarkan

$$DTE = \frac{DTE_{it} t}{\text{Total Aset } (t-1)}$$

penghasilan kena pajak untuk disetorkan ke kas negara yang menjadi waktor utama memanifestasikan timbulnya akun pajak tangguhan (Gerrard & Simbolon, 2023). Menurut (Gerrard & Simbolon, 2023) berikut rumus dalam beban pajak tangguhan:

### Ukuran Perusahaan

Besar kecilnya suatu organisasi perusahaan dapat dijadikan indikator dalam menilai aktivitas operasional serta tingkat pendapatan perusahaan yang tercermin melalui ukuran perusahaan (Indira Shinta Dewi & Nia Tresnawaty, 2023). Luas atas skala kegiatan operasional yang dimiliki dan dijalankan dan dijalankan perusahaan juga dapat dilihat melalui ukuran perusahaan. Total aset merupakan salah satu indikator yang sering digunakan dalam menentukan ukuran perusahaan. Semakin besar aset yang dimiliki, maka semakin besar pula ukuran perusahaan tersebut. Umumnya, ukuran perusahaan

$$\text{Size} = \text{Ln} (\text{Total Aset})$$

dikelompokkan ke dalam 3 kategori, yakni perusahaan besar, menengah, dan kecil, (Natrion & Mirawati Dewi, 2020). Adapun rumus yang digunakan dalam ukuran perusahaan menurut (Meylianti,2024) sebagai berikut:

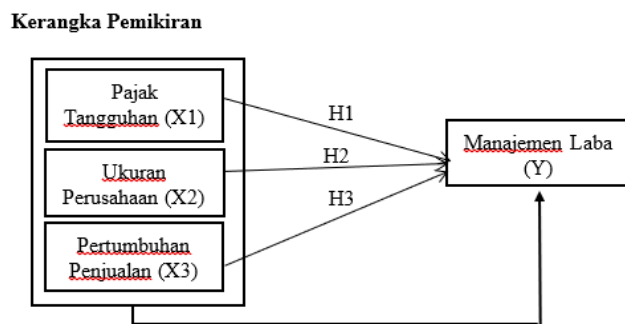
### Pertumbuhan Penjualan

Tingkat peningkatan atau penurunan aktivitas penjualan pada perusahaan pada satu periode ke periode berikutnya dapat ditunjukkan melalui rasio pertumbuhan penjualan. Peningkatan penjualan umumnya dipandang sebagai peluang bagi perusahaan untuk memperoleh laba lebih besar yang mengakibatkan mampu mendorong manajemen untuk merancang strategi baru guna mengoptimalkan keuntungan perusahaan (David & Marsella, 2023). Selain itu, pertumbuhan perusahaan dapat meningkatkan daya tarik perusahaan di mata pihak eksternal. Fase pertumbuhan juga dapat dijadikan indikator untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya. Keberlangsungan tersebut dapat tercermin melalui peningkatan penjualan, sehingga pertumbuhan penjualan digunakan sebagai ukuran untuk mengetahui adanya kenaikan penjualan dibandingkan dengan periode sebelumnya. (Sidauruk et al., 2023). Menurut

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Net Sales } t - \text{NetSales } t-1}{\text{Net Sales } t-1} \times 100\%$$

(Feblien, 2024) pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan rumus berikut:

## Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Teoritis

## HIPOTESIS

### Dampak Pajak Tangguhan Terhadap Manajemen Laba

Timbulnya pajak tangguhan disebabkan oleh adanya perbedaan temporer antara laba komersial dan laba fiskal. Kondisi tersebut memberikan peluang bagi manajemen untuk menentukan kebijakan terkait waktu pengakuan pendapatan maupun biaya, yang pada akhirnya dapat memengaruhi besarnya laba yang dilaporkan perusahaan. Hal ini sesuai temuan (Geo Putri et al., 2023) yang menginformasikan bahwa pajak tangguhan mampu mempengaruhi manajemen laba.

H1: Pajak tangguhan mempengaruhi manajemen laba

### Dampak Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba

Dimensi perusahaan memiliki peranan penting dalam menentukan seberapa jauh entitas bisnis menerapkan teknik manajemen laba. Semakin besar suatu entitas, opsi dalam pengambilan keputusan keuangan menjadi semakin sempit karena perhatian difokuskan pada peningkatan nilai bagi investor. Temuan (Dhea & Suryadi, 2023) mendukung pernyataan ini dengan menunjukkan pengaruh ukuran perusahaan terhadap praktik manajemen laba.

H2: Ukuran perusahaan berperan penting dalam manajemen laba

### Dampak Pertumbuhan Penjualan terhadap Manajemen Laba

Dengan memahami laju pertumbuhan penjualan, sebuah perusahaan dapat membuat estimasi mengenai potensi keuntungan yang mungkin diraih. Maka dari itu, manajemen laba dilakukan untuk menyesuaikan laporan keuangan agar mencerminkan kinerja perusahaan yang konsisten atau meningkat, terutama ketika pertumbuhan penjualan menunjukkan pola yang positif. Sama seperti yang ditemukan (Feblien, 2024) bahwa pertumbuhan penjualan memiliki dampak signifikan pada manajemen laba.

H3: Pertumbuhan penjualan berdampak pada manajemen laba

## **Dampak Beban Pajak Tangguhan, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Manajemen Laba**

Penelitian ini dilakukan untuk menguji apakah variabel independen yang terdiri atas beban pajak tangguhan, pertumbuhan penjualan, hingga ukuran perusahaan berpengaruh secara bersama-sama pada manajemen laba sebagai variabel dependen. Berdasarkan hal tersebut, hipotesis penelitian dirumuskan sebagai berikut.

H4: Ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan dan beban pajak tangguhan mempengaruhi manajemen laba

## **METODE PENELITIAN**

### **Populasi dan Sampel**

Lingkup populasi dalam penelitian ini ditentukan mencakup keseluruhan korporasi pada sektor ritel yang secara resmi mencatatkan sahamnya di BEI sepanjang kurun waktu 2020-2024. Sementara itu, pemilihan unit analisis yang representatif dioptimalkan melalui penerapan metode *purposive sampling* dengan penentuan sampel tersebut di dasarkan kriteria: 1) Emiten atau perusahaan ritel yang tercatat pada BEI pada tahun 2020-2024. 2) Emiten atau perusahaan yang menyajikan laporan keuangan tahunan dalam satuan nilai rupiah. 3) Perusahaan yang menyediakan laporan keuangan lengkap sesuai kebutuhan variabel penelitian. 4) Perusahaan yang memperoleh laba selama periode penelitian. 5) Perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan selama tahun penelitian.

### **Metode Pengumpulan Data**

Prosedur penghimpunan data kajian ini, teknik observasi diterapkan secara langsung terhadap laporan keuangan tahunan perusahaan ritel yang tercatat Bursa Efek Indonesia selama tahun 2020-2024, yang diunduh dan diakses secara legal melalui laman [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id).

### **Metode Analisis Data**

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini mencakup statistik deskriptif, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, dan pengujian hipotesis. Analisis data merupakan tahapan penelitian yang dilakukan secara sistematis dalam mengolah data yang didapat melalui wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi (Sugiyono, 2017).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Orientasi utama dari penelitian ini adalah menguji dan menganalisis kontribusi variabel pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, serta pajak tangguhan terhadap kecenderungan praktik manajemen laba pada industri ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama rentang tahun 2020–2024. Melalui implementasi serangkaian kriteria restriktif yang telah ditentukan sebelumnya dijarah 8 perusahaan berhasil terpilih sebagai sampel representatif untuk masa observasi lima tahun. Alhasil, total sebanyak 40 unit observasi, sebagai mana rinciannya disajikan secara komprehensif pada Tabel 1.

**Tabel 1. Kriteria Sampel Penelitian**

No.	Kriteria	Pelanggaran Kriteria	Jumlah
1	Perusahaan retail yang terdaftar di BEI pada periode 2020-2024.		31
2	Perusahaan tidak menggunakan satuan nilai rupiah pada laporan keuangan tahunan.	0	0
3	Perusahaan yang tidak menyajikan laporan keuangan tahunan secara lengkap untuk seluruh variabel yang diteliti.	(2)	29
4	Perusahaan yang tidak memperoleh laba selama tahun penelitian	(16)	13
5	Perusahaan yang tidak mengalami pertumbuhan penjualan selama tahun penelitian	(5)	8
Total Perusahaan			8
Total Sampel Penelitian			40

Sumber : [idx.co.id](http://idx.co.id) (Data Diolah)

## Uji Asumsi Klasik

### 1. Uji Normalitas

**Tabel 2. Uji Normalitas**

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	4,58355909
Most Extreme Differences	Absolute	,123
	Positive	,104
	Negative	-,123
Test Statistic		,123
Asymp. Sig. (2-tailed)		,132 <sup>c</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber : Data diolah

Pada uji normalitas menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov, data dinyatakan berdistribusi normal apabila nilai  $\alpha$  lebih besar dari 0,05, sebaliknya jika nilai  $\alpha$  lebih kecil dari 0,05, maka data dianggap tidak berdistribusi normal (Imam Ghazali, 2021). Berdasarkan hasil, nilai asymp. sig. (2-tailed) adalah 0,132 yang menandakan bahwa data mengikuti distribusi normal.

## 2. Uji Multikolonieritas

Dalam penelitian ini , pengujian multikolonieritas menerapkan batas toleransi 0,10 dan nilai inflasi varian di angka 10 (Imam Ghozali, 2021). Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai toleransi yang melebihi 0,1 serta nilai VIF yang berada di bawah 10 mengindikasikan tidak terjadinya multikolinearitas pada model regresi.

## 3. Uji Heteroskedastisitas

Untuk memeriksa adanya heteroskedastisitas, penelitian ini menggunakan metode Glejser. Jika tingkat signifikansi antar variabel independen dan residual absolut melebihi 0,05, sehingga dapat disimpulkan tidak ada masalah heteroskedastisitas (Imam Ghozali, 2021). Hasil dari uji tersebut menunjukkan nilai dalam kolom sig > 0,05. Ini mengindikasikan semua variabel independen telah memenuhi syarat heteroskedastisitas.

## 4. Uji Autokorelasi

**Tabel 3. Uji Autokorelasi**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,699 <sup>a</sup>	,488	,348	,63316	1,983

a. Predictors: (Constant), Pertumbuhan Penjualan, Pajak Tangguhan, Ukuran Perusahaan  
 b. Dependent Variable: Manajemen Laba

*Sumber : Data diolah*

Tujuan uji autokorelasi ialah mengetahui apakah terdapat keterkaitan antara *error* pada periode saat ini dan *error* pada periode sebelumnya. Berdasarkan hasil uji autokorelasi dengan metode Durbin-Watson, tidak ditemukan bukti adanya autokorelasi.

## Uji Regresi Linier Berganda

**Tabel 4. Uji Regrensi Linier Berganda**

Model	Coefficients <sup>a</sup>				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	47,727	18,184		2,625	,013
<u>Pajak Tangguhan</u>	433,069	165,223	,369	2,621	,013
<u>Ukuran Perusahaan</u>	-1,802	,621	-,412	-2,900	,006
<u>Pertumbuhan Penjualan</u>	2,566	5,223	,071	,491	,626

a. Dependent Variable: Y Manajemen Laba

*Sumber : Data diolah*

Analisis regresi linear berganda digunakan dalam meneliti keterkaitan antara variabel independen dan variabel dependen. Pada Tabel 4, diperoleh nilai konstanta sebesar 47,727 dengan koefisien regresi X1 sebesar 433,069, untuk X2 sebesar -1,802, dan untuk X3 sebesar 2,566 sehingga terbentuk persamaan regresi linier berganda.

$$\text{Manajemen Laba} = 47,727 + 433,069.X1 - 1,802.X2 + 2,566.X3 + \epsilon$$

### Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Tabel 5. Uji t

Model	Unstandardized Coefficients <sup>a</sup>		Standardized Coefficients		t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
	1 (Constant)	47,727	18,184			
Beban Pajak Tangguhan	433,069	165,223	,369		2,621	,013
Ukuran Perusahaan	-1,802	,621	-,412		-2,900	,006
Pertumbuhan Penjualan	2,566	5,223	,071		,491	,626

a. Dependent Variable: Y Manajemen Laba

Sumber : Data diolah

Apabila nilai probabilitas  $> 0,05$ , maka variabel bebas atau independen dinyatakan tidak mempengaruhi secara signifikan pada variabel terikat atau dependen. Sebaliknya, apabila nilai probabilitas  $< 0,05$ , maka variabel independen dinilai mempengaruhi secara signifikan pada variabel dependen. Ada dua kemungkinan kesimpulan:  $H_0$  ditolak atau  $H_a$  diterima. Untuk melihat hasil dari uji t dapat dilihat di kolom Sig. Berdasarkan table 5 dapat ditarik kesimpulan bahwa pertumbuhan penjualan tidak memengaruhi manajemen laba, namun variabel pajak tangguhan dan ukuran Perusahaan memiliki dampak yang signifikan pada manajemen laba.

### Uji Hipotesis Simultan (Uji F)

Tabel 6. Uji Simultan ( Uji F)

Model	ANOVA <sup>a</sup>			F	Sig.
	Sum of Squares	df	Mean Square		
1 Regression	356,643	3	118,881	5,223	,004 <sup>b</sup>
Residual	819,352	36	22,760		
Total	1175,995	39			

a. Dependent Variable: Y Manajemen Laba

b. Predictors: (Constant), X3 Pertumbuhan Penjualan, X1 Pajak Tangguhan, X2 Ukuran Perusahaan

Sumber : Data diolah

Pengujian secara simultan diimplementasikan guna mengidentifikasi serta mengevaluasi kontribusi kolektif dari seluruh variabel independen terhadap variabel dependen dengan bersandarkan pada ambang batas signifikansi  $0,05$  ( $\alpha = 5\%$ ) (Imam Ghazali, 2021). Berdasarkan tabel tersebut pada kolom Sig yang memperlihatkan nilai  $0,004 < 0,05$  yang berarti pajak tangguhan, pertumbuhan penjualan dan ukuran Perusahaan secara bersama-sama memengaruhi manajemen laba.

## Uji Koefisien Determinasi

Tabel 7. Koefisien Determinasi

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,551 <sup>a</sup>	,303	,245	4,77072

a. Predictors: (Constant), x3pertumbuhan penjualan, x1pajak tangguhan, x2ukuran perusahaan  
b. Dependent Variable: Ymanajemenlaba

Sumber : Data diolah

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) berfungsi untuk menentukan seberapa baik model regresi mampu menjelaskan variasi dalam variabel dependen. Uji ini bertujuan untuk mengevaluasi tingkat akurasi model dalam memprediksi variabel dependen berdasarkan variabel independen, sebagaimana tercermin pada nilai  $R^2$  (Imam Ghazali, 2021). Berdasarkan hasil pengujian, diperoleh nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,245 yang menunjukkan variabel pajak tangguhan, ukuran perusahaan, hingga pertumbuhan penjualan mampu menjelaskan pengaruh terhadap manajemen laba sebesar 24,5%.

## PEMBAHASAN

### Pajak Tangguhan Memengaruhi Manajemen Laba

Hasil parsial (uji-t) menunjukkan bahwa nilai  $t^{\text{hitung}}$  lebih besar dibanding  $t^{\text{tabel}}$  dengan tingkat signifikansi di bawah 0,05. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa pajak tangguhan berpengaruh positif terhadap manajemen laba. Kondisi ini dapat dijelaskan melalui teori keagenan, yang menekankan adanya perbedaan kepentingan antara prinsipal sebagai pemilik perusahaan dan agen sebagai pengelola perusahaan. Konsekuensi berupa munculnya pajak tangguhan dipicu oleh adanya kesenjangan temporer yang terjadi antara laba akuntansi komersial dengan laba fiskal perpajakan. Perbedaan tersebut membuka ruang regulasi yang memberikan fleksibilitas bagi pihak manajemen untuk menetapkan kebijakan akuntansi terkait waktu pengakuan pendapatan maupun biaya. Ketidasesuaian kepentingan antara manajemen dan pemilik perusahaan dapat mendorong penggunaan pajak tangguhan sebagai sarana pengelolaan laba, baik untuk meningkatkan laba yang dilaporkan guna menunjukkan kinerja perusahaan yang baik, maupun untuk menurunkan laba dalam upaya mengurangi beban pajak pada periode tertentu.

Hasil studi ini sesuai sejalan dengan penelitian (Geo Putri et al., 2023) yang membuktikan adanya pengaruh signifikan dari pajak tangguhan terhadap tindakan manajemen laba. Indikasi ini mempertegas bahwa pajak tangguhan dapat menekan beban pajak yang wajib dibayar dalam jangka pendek, sehingga perusahaan berpeluang melaporkan laba yang lebih besar. Namun, penelitian ini bertentangan dengan temuan (Winata & Winata, 2023) yang menegaskan bahwa pajak tangguhan tidak memiliki pengaruh terhadap manajemen laba.

### Ukuran Perusahaan Berdampak Pada Manajemen Laba

Hasil dari uji-t (uji parsial) menunjukkan bahwa nilai  $t^{\text{hitung}}$  lebih besar dibandingkan  $t^{\text{tabel}}$  dan nilai signifikan berada di bawah 0,05. Artinya, ukuran perusahaan menunjukkan dampak negatif terhadap pengelolaan laba. Temuan ini dapat diinterpretasikan melalui teori keagenan, di mana perusahaan besar umumnya mempunyai pengawasan eksternal yang lebih tinggi dari pihak investor, auditor, serta regulator,

sehingga lebih waspada dalam melakukan pengelolaan laba. Di samping itu, perusahaan berukuran besar cenderung menjaga reputasi mereka, sehingga menghindari praktik manipulasi dalam laporan keuangan.

Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian (Winata & Winata, 2023) yang menyatakan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap manajemen laba. Namun demikian, penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian (Gerrard & Simbolon, 2023) yang menyimpulkan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh pada manajemen laba.

### **Pertumbuhan Penjualan Tidak Berpengaruh Terhadap Manajemen Laba**

Dari hasil analisis uji-t parsial, diperoleh bahwa  $t_{hitung}$  lebih rendah daripada  $t_{tabel}$  dan nilai signifikan di atas 0,05. Ini mengindikasikan pertumbuhan penjualan tidak berkontribusi pada pengelolaan laba. Temuan ini mengindikasikan bahwa kenaikan atau penurunan pada penjualan dalam konteks perusahaan ritel tidak secara langsung membuat manajemen cenderung melakukan rekayasa laba.

Temuan ini dapat dijelaskan dengan teori keagenan, di mana meskipun ada perbedaan kepentingan antara pemilik (prinsipal) dan manajer (*agen*), tingkat pertumbuhan penjualan tidak menjadi pendorong utama bagi praktik pengelolaan laba. Di perusahaan ritel, manajer umumnya menghadapi persaingan pasar yang sangat ketat dan berfokus pada strategi mempertahankan pangsa pasar, sehingga pengelolaan laba lebih dipengaruhi oleh faktor lain seperti efisiensi operasional, biaya promosi, kebijakan diskon, serta tekanan dari investor atau kreditor.

Keselarasan temuan empiris dalam kajian ini ditunjukkan oleh hasil penelitian (Kiki & Marsella Yudhita, 2023) yang mengonfirmasi nihilnya pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap tindakan manajemen lama. Kendati demikian, konklusi tersebut bertolak belakang dengan konfirmasi yang dipaparkan oleh (Feblien, 2024). Di dalam studinya, pertumbuhan penjualan justru teridentifikasi sebagai salah satu faktor yang memicu atau memengaruhi intensitas praktik manajemen laba tersebut.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian ini yang menganalisis pengaruh pertumbuhan penjualan, pajak tangguhan, serta ukuran perusahaan terhadap manajemen laba pada perusahaan ritel yang terdaftar pada BEI periode 2020 – 2024 yang pemilihan unit analisis dalam kajian ini melalui metode *purposive sampling* yang menghasilkan total 40 data observasi yang kemudian dikomputasi menggunakan perangkat lunak SPSS versi 24, maka diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pajak tangguhan terbukti berpengaruh kepada pada manajemen laba, maka  $H_01$  ditolak dan  $H_{a1}$  diterima.
2. Ukuran perusahaan memiliki pengaruh kepada manajemen laba, maka  $H_01$  ditolak dan  $H_{a1}$  diterima.
3. Pertumbuhan penjualan tidak mempengaruhi manajemen laba, sehingga  $H_03$  diterima dan  $H_{a3}$  ditolak.
4. Secara simultan, pajak tangguhan, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan mempengaruhi manajemen laba.

## Saran

1. Untuk Perusahaan
  - a. Perusahaan disarankan untuk memperhatikan pengelolaan pajak tangguhan dengan penuh transparansi, karena ini dapat memengaruhi pandangan pihak luar terhadap laporan keuangan.
  - b. Diinginkan agar perusahaan mampu menerapkan praktik manajemen laba yang sehat, untuk memastikan laporan keuangan yang disajikan mencerminkan kondisi keuangan yang sebenarnya.
2. Untuk Investor

Investor disarankan untuk tidak hanya menilai kinerja perusahaan berdasarkan pertumbuhan penjualan, tetapi juga memperhatikan faktor-faktor lain seperti ukuran perusahaan dan kebijakan pajak, yang dapat memengaruhi praktik manajemen laba.
3. Untuk Peneliti Berikutnya
  - a. Terkait keterbatasan yang ada, agenda riset mendatang direkomendasikan untuk mengekspansi multiplisitas sampel dengan mengintegrasikan berbagai sampel dengan mengintegrasikan berbagai sektor industri yang lebih heterogen dan alih-alih hanya berorientasi pada satu bidang korporasi spesifik.
  - b. Diharapkan pada penelitian selanjutnya lebih teliti dalam pemilihan sampel perusahaan dan meninjau seluruh aspek yang relevan dengan tema penelitian, terutama terkait kesesuaian data keuangan dengan laporan yang diterbitkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Feblien, L. (2024). *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2022)*. 1, 1–8.
- Geo Putri, Dirvi Surya Abbas, & Mulyadi Mulyadi. (2023). Pengaruh Perencanaan Pajak, Beban Pajak Tangguhan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba. *MENAWAN: Jurnal Riset Dan Publikasi Ilmu Ekonomi*, 2(1), 11–20. <https://doi.org/10.61132/menawan.v2i1.92>
- Gerrard, S., & Simbolon, R. F. (2023). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Perencanaan Pajak, Dan Beban Pajak Tangguhan Terhadap Manajemen Laba Perusahaan Consumer Non-Cyclicals Tahun 2022. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(3), 26153–26165.
- Hilmy, N. A., & Sudradjat. (2020). Pengaruh Beban Pajak Tangguhan Dan Perencanaan Pajak Terhadap Praktik Manajemen Laba Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018 The Effect of Differed Tax Expense and Tax Planning on Earnings Management Practices in. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 1(1), 76–85.
- Imam Ghozali. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 26*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Indira Shinta Dewi, & Nia Tresnawaty. (2023). Analisis Determinan Agresivitas Pajak Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Liabilitas*, 8(1), 32–38. <https://doi.org/10.54964/liabilitas.v8i1.249>

- Kiki, D., & Marsella Yudhita. (2023). Pengaruh Tax Planning, Pertumbuhan Penjualan, Kepemilikan Manajerial dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba pada perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2021. *Akuntoteknologi*, 15(2), 139–146. <https://doi.org/10.31253/aktek.v15i2.2630>
- Natrion, & Mirawati Dewi. (2020). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Kompleksitas Operasi Perusahaan Dan Reputasi Kap Terhadap Audit Delay ( Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Sektor Makanan Dan Minuman Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018 ). *Jurnal Liabilitas*, 5(1), 48–64. <https://doi.org/10.54964/liabilitas.v5i1.58>
- Nicholas Renaldo, Suharti, Suyono, S. (2022). *Manajemen Laba teori dan pembuktian*. Cv Literasi Nusantara Abadi.
- Sidauruk, T., Nainggolan, A., & Restu Juliandhary. (2023). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan, Dan Dewan Komisaris Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2021. *Jurnal Liabilitas*, 8(2), 12–24. <https://doi.org/10.54964/liabilitas.v8i2.265>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Cv Alfabeta.
- Supriyono, R. . (2018). *Akuntansi Keperilakuan*. Gajah Mada University.
- Winata, D., & Winata, S. (2023). Pengaruh perencanaan pajak dan beban pajak tangguhan terhadap manajemen laba pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017. *Global Accounting: Jurnal Akuntansi*, 2(1), 1–16. <https://jurnal.ubd.ac.id/index.php/ga>