

**Pengaruh Penjualan, Biaya, Dan Perencanaan Pajak Terhadap Manajemen Laba  
Menggunakan *Modified Jones Model*  
(Studi Pada PT Sinar Kediri Sakti Tahun 2019-2021)**

**Eni Widiati<sup>1</sup>, Nisa Mutiara<sup>2</sup>**

Program Studi Magister Manajemen, Universitas Islam Kediri  
Jl. Sersan Suharmaji No.38, Manisrenggo - Kediri  
Email : widiati115@gmail.com

**Abstrak**

Manajemen laba adalah upaya intervensi penyusunan laporan keuangan oleh pihak manajemen perusahaan yang bertujuan untuk menguntungkan pihak perusahaan. Manajemen laba dilakukan dengan menambah atau mengurangi laba periode berjalan tanpa menambah atau mengurangi laba ekonomi jangka panjang perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji variabel-variabel yang berpengaruh pada manajemen laba PT Sinar Kediri Sakti selama tahun 2019-2021. Adapun variabel bebas yang digunakan adalah penjualan, biaya dan perencanaan pajak. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda untuk mengetahui pengaruh antar variabel melalui data laporan keuangan selama 3 tahun (2019-2021). Pengolahan data menggunakan software *SPSS* dan variabel dihitung dengan rumus yang telah ditentukan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel penjualan dan biaya berpengaruh negatif terhadap manajemen laba PT Sinar Kediri Sakti, sedangkan variabel perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap manajemen laba PT Sinar Kediri Sakti. Variabel penjualan, biaya dan perencanaan pajak secara simultan berpengaruh terhadap manajemen laba PT Sinar Kediri Sakti.

**Kata kunci:** Penjualan, Biaya, Perencanaan Pajak, Manajemen Laba

**Abstract**

*Earnings management is an effort to intervene in the preparation of financial statements by the company's management which aims to benefit the company. Earnings management is done by increasing or decreasing the current period's profit without increasing or decreasing the company's long-term economic profit. This study aims to examine the variables that affect the earnings management of PT Sinar Kediri Sakti during 2019-2021. The independent variables used are sales, costs and tax planning. This study uses multiple linear regression to determine the effect between variables through financial statement data for 3 years (2019-2021). Data processing uses SPSS software and the variables are calculated using a predetermined formula. The results showed that the sales and cost variables had a negative effect on the earnings management of PT Sinar Kediri Sakti, while the tax planning variable had a positive effect on the earnings management of PT Sinar Kediri Sakti. Sales, cost and tax planning variables simultaneously affect the earnings management of PT Sinar Kediri Sakti.*

**Keywords:** Sales, Costs, Tax Planning, Profit Management

**Pendahuluan**

Perkembangan bisnis yang terjadi saat ini menuntut setiap perusahaan untuk memiliki daya saing di bidangnya. Kegiatan operasional perusahaan yang efektif dan efisien akan membantu perusahaan memenangkan persaingan pasar sehingga perusahaan cenderung menunjukkan kinerja yang baik. Manajemen laba adalah upaya intervensi penyusunan laporan keuangan oleh pihak manajemen perusahaan yang bertujuan untuk menguntungkan pihak perusahaan. Manajemen laba dilakukan dengan menambah atau mengurangi laba periode

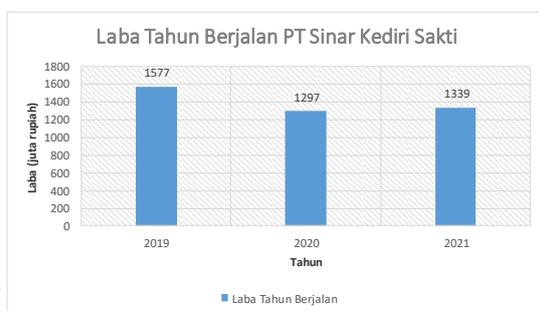
berjalan tanpa menambah atau mengurangi laba ekonomi jangka panjang perusahaan (Sulistyanto, 2008).

Penelitian yang dilakukan oleh Anita Rahmawati (2021) menyebutkan ada dua perusahaan yang memiliki kasus manajemen laba di Indonesia yaitu PT Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk. (AISA) dan PT Akasha Wira Internasional, Tbk. (ADES). Kedua perusahaan tersebut bergerak dibidang manufaktur sektor barang konsumsi. Berdasarkan hasil investigasi Ernst & Young Indonesia (EY) pada tahun 2018, ditemukan adanya pembengkakan pos akuntansi senilai

Rp 4 triliun dan dugaan-dugaan lainnya di PT Tiga Pilar Sejahtera Food, Tbk. Sedangkan PT Akasha Wira Internasional, Tbk pada tahun 2018 mampu meningkatkan laba bersih sebesar 38.48 % meskipun penjualan perusahaan terkoreksi 1.25 % pada tahun yang sama. Selain itu, penelitian yang dilakukan Astari (2017) juga menyebutkan perusahaan Toshiba pada tahun 2015 juga terbukti melipatgandakan laba perusahaan Toshiba sebesar Rp 1,2 milyar dalam kurun waktu 7 tahun. Akibat kejadian tersebut kepala eksekutif, presiden dan 8 anggota dewan termasuk wakil ketua mengundurkan diri jabatan serta saham Toshiba mengalami penurunan sebesar 20%.

PT Sinar Kediri Sakti bergerak dibidang manufaktur dengan produk utama merk Bigland dan Napolly. Perusahaan ini sudah ada sejak tahun 2012 dan berlokasi di Jalan Sudiro, Dusun Gayam Timur, Kecamatan Gurah, Kabupaten Kediri. Sama seperti perusahaan berskala besar lainnya, PT Sinar Kediri Sakti juga melakukan praktik manajemen laba untuk perusahaannya. Laba PT Sinar Kediri Sakti selama 3 tahun terakhir sebagai berikut:

Gambar 1.1 Laba Tahun Berjalan PT Sinar Kediri Sakti



bahwa laba perusahaan setiap tahun mengalami perubahan. Pada tahun 2019, perusahaan dapat memperoleh laba sebesar Rp 1.577.201.443,- kemudian pada tahun 2020 mengalami penurunan menjadi Rp 1.297.725.702,- atau dapat dikatakan turun sebesar 17.71% dari laba tahun sebelumnya. Penurunan ini terjadi karena adanya efek pandemi global covid-19 di Indonesia tahun 2020 awal. Pandemi tersebut mengakibatkan terjadinya gangguan pada seluruh aktivitas ekonomi. Perusahaan harus berfikir keras untuk tetap bisa bertahan. Selain adanya penurunan laba, adanya pandemi juga menyebabkan terjadinya phk untuk sebagian

karyawan sebagai upaya perusahaan agar tetap bisa bertahan.

PT Sinar Kediri Sakti mampu bertahan melewati pandemi covid-19 dengan dibuktikan naiknya laba perusahaan pada tahun 2021 yaitu menjadi Rp 1.339.789.090 atau naik sebesar 3.24%. Meskipun kenaikan laba tersebut dibawah 5%, namun PT Sinar Kediri Sakti membuktikan bahwa perusahaan tersebut dapat tetap bertahan setelah adanya pandemi.

Penjualan yang terjadi di perusahaan juga mengalami kenaikan dan penurunan yang berbeda. Penjualan PT Sinar Kediri Sakti selama 3 tahun terakhir sebagai berikut:

Gambar 1.2 Penjualan PT Sinar Kediri Sakti



tahun 2020 juga mengalami penurunan dari tahun 2019. Berdasarkan grafik tersebut terlihat bahwa penjualan perusahaan di tahun 2019 adalah sebesar Rp 78.690.188.977,- kemudian turun 22.81% di tahun 2020 menjadi sebesar Rp 60.733.348.843,-. Namun pada tahun 2021, penjualan perusahaan mengalami kenaikan lagi menjadi sebesar Rp 61.761.933.143,- atau dapat dikatakan naik 1.69%.

Adanya penurunan laba ditahun 2020 diindikasikan dapat disebabkan karena adanya penurunan penjualan ditahun 2020, begitupula dengan kenaikan laba ditahun 2021 dapat diindikasikan karena adanya kenaikan penjualan ditahun 2021. Penjualan sebagai elemen yang menggerakkan perusahaan memiliki peranan yang cukup signifikan dalam menentukan nilai laba perusahaan. Penjualan bisnis yang relatif stabil lebih aman untuk dipinjamkan karena memiliki biaya tetap yang lebih tinggi daripada penjualan bisnis yang bergejolak (Brigham & Houston, 2010). Tingkat pertumbuhan penjualan tinggi membuat perusahaan mengambil kebijakan mengandalkan modal dari pihak eksternal.

Perusahaan akan melakukan praktik manajemen laba untuk tetap menjaga *trend* penjualan dan *trend* laba perusahaan tetap stabil.

Contoh kasus yang terjadi diatas mengindikasikan bahwa ada faktor lain yang ikut berpengaruh pada praktik manajemen laba perusahaan selain elemen penjualan. Moses (1997) berpendapat perusahaan dengan skala besar akan lebih termotivasi untuk melakukan perataan laba karena lebih tingginya biaya politik. Dengan kata lain, adanya biaya politik akan memotivasi perusahaan melakukan manajemen laba.

Manajemen laba juga berkaitan dengan pajak. Peran pajak di Indonesia sangat penting karena bertindak sebagai sumber utama penerimaan pajak yang akan digunakan dalam pembiayaan pemerintah dan pembangunan. Besaran pajak yang dikeluarkan oleh perusahaan apabila terlalu besar juga akan berdampak pada kelangsungan usaha perusahaan. Jumlah pajak dapat dikurangi secara legal melalui mekanisme perencanaan pajak strategis. Perencanaan pajak diartikan sebagai upaya mengatur pembayaran pajak menggunakan peraturan perpajakan untuk menekan beban pajak terutang (Dalimunthe, 2018).

Penelitian terkait manajemen laba termasuk penelitian Anita Rahmawati (2021) menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan dan manajemen laba tidak memiliki pengaruh serta perencanaan pajak dan manajemen laba memiliki pengaruh, sedangkan penelitian Anak Agung Mas Ratih Astari (2017) menyimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan dan manajemen laba berpengaruh positif dan penelitian Moh. Idris Dalimunthe (2018) menyimpulkan bahwa perencanaan pajak dan manajemen laba tidak memiliki pengaruh.

Berdasarkan latar belakang dan *research gap* yang ditemukan pada penelitian sebelumnya, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian “Pengaruh Penjualan, Biaya, dan Perencanaan Pajak terhadap Manajemen Laba Menggunakan Modified Jones Model (Studi Kasus pada PT Sinar Kediri Sakti tahun 2019-2021)”.

### Penjualan

Menurut Kertajaya, penjualan adalah membangun hubungan jangka panjang

dengan pelanggan menggunakan produk dan layanan perusahaan. Penjualan adalah kegiatan rutin perusahaan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan untuk mencari laba. Ada strategi yang harus dilakukan oleh perusahaan agar produknya dapat memuaskan konsumen.

Menurut Swasta Basu (2001) tujuan dari perusahaan melakukan penjualan antara lain (a) Mencapai penjualan sesuai target yang telah ditentukan, (b) Memperoleh laba sebagai tujuan tertinggi perusahaan, (c) Mendukung pertumbuhan perusahaan yang dapat dilihat dari tingkat penjualan perusahaan. Selain untuk mencapai tujuan tersebut, penjualan yang dilakukan oleh perusahaan juga memiliki beberapa jenis.

Jenis-jenis penjualan yang umum dikenal oleh masyarakat diantaranya sebagai berikut (Swastha, 2001):

- a. *Trade Selling* yaitu jenis penjualan ketika produsen dan pedagang besar mengizinkan pengecer untuk mendistribusikan produknya.
- b. *Missionary Selling* yaitu jenis penjualan yang mendorong pembeli membeli produk melalui penyalur perusahaan.
- c. *Technical Selling* yaitu jenis penjualan yang menerima saran dan kritik dari pembeli akhir barang dan jasa.
- d. *New Bussines Selling* yaitu jenis penjualan yang membuka penawaran baru melalui calon pembeli.
- e. *Responsive Selling* yaitu jenis penjualan yang diharapkan mampu memberikan reaksi permintaan pembelian.

### Biaya

Menurut Carter (2009) biaya adalah pengeluaran, nilai tukar atau pengorbanan untuk mendapatkan keuntungan. Sedangkan beban adalah penurunan kekayaan bersih akibat penggunaan jasa ekonomi untuk pendapatan atau dikenakan pajak oleh pemerintah. Biaya dapat diukur dengan ukuran uang yang dibayar untuk memperoleh barang atau jasa (Horngren et al., 2008).

Biaya perusahaan terdiri dari beberapa macam golongan. Menurut Mulyadi (2014), biaya digolongkan menjadi 5 golongan yaitu:

1. Klasifikasi biaya menurut tujuan pengeluaran, meliputi biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan baku, biaya overhead pabrik.

2. Klasifikasi biaya menurut fungsi utama perusahaan, meliputi biaya pemasaran, biaya produksi, serta biaya admin dan umum.
3. Klasifikasi biaya menurut hubungan biaya, meliputi biaya tidak langsung dan biaya langsung
4. Klasifikasi biaya menurut hubungannya dengan perubahan volume aktivitas, meliputi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya setengah tetap.
5. Klasifikasi biaya menurut periode, meliputi pengeluaran pendapatan (*Revenue Expenditure*) dan pengeluaran modal (*Capital Expenditure*) dan

### Perencanaan Pajak

*Tax Management* adalah serangkaian upaya implementasi fungsi-fungsi manajemen secara efektif dan efisien sesuai hak dan kewajiban perpajakan. Tujuan utama manajemen pajak adalah (a) Meminimalkan kewajiban pajak, (b) Memaksimalkan laba akhir, (c) Meminimalkan *Tax Surprise*, dan (d) Memenuhi kewajiban perpajakan dengan cara akurat sesuai ketentuan perundangan yang berlaku. Leon Yudkin dalam (Pohan, 2018) menunjukkan bahwa wajib pajak selalu berusaha meminimalkan pembayaran pajaknya selama mereka mematuhi hukum pajak yang berlaku dan cenderung melakukan *tax evasion*.

Ruang lingkup *Tax Management* sangat luas dan salah satunya mencakup *Tax Planning* (perencanaan pajak). *Tax Planning* bersifat multidisipliner sehingga perencanaan pajak diharuskan untuk memiliki wawasan luas dan selalu mengetahui peraturan perpajakan yang sedang berlaku. *Tax Planning* dapat digunakan sebagai cara untuk menghindari pajak apabila dilakukan dengan cara yang legal (Pohan, 2018). Menurut Pohan (2018) terdapat beberapa alasan wajib pajak melakukan *Tax Planning* secara legal maupun ilegal diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Tingkat kerumitan peraturan, wajib pajak memilih peraturan yang simpel
2. Besarnya pajak yang terutang, wajib pajak mencoba membayar pajak terutang seminimal mungkin
3. Risiko deteksi, wajib pajak menghindari risiko deteksi tinggi

*Tax Planning* pada dasarnya memiliki manfaat yaitu bisa menghemat pengeluaran kas karena beban pajak adalah unsur yang dapat dikurangi dalam pengaturan aliran *cash flow* untuk menyusun anggaran kas lebih akurat (Pohan, 2018). Secara umum, wajib pajak memiliki motivasi untuk untuk mengoptimalkan laba akhir melalui *Tax Planning* karena pajak berpengaruh pada pengambilan keputusan operasional perusahaan seperti kegiatan investasi.

### Manajemen Laba

Scott (2012) mendefinisikan manajemen laba sebagai metode dimana manajer secara sistematis dan sengaja menggunakan angka laba untuk mempengaruhi metrik profitabilitas dengan memilih kebijakan dan aturan akuntansi tertentu sesuai pedoman akuntansi untuk memaksimalkan utilitas perusahaan. Ada beberapa faktor yang mendorong manajer untuk melakukan manajemen laba (Scott, 2012) yaitu: a. Motivasi politik (*Political Motivation*), b. Rencana bonus (*Bonus Scheme*), c. Motivasi perpajakan (*Taxation Motivation*), d. Kontrak utang jangka panjang (*Debt Covenant*), e. Pergantian CEO (*Chief Executive Officer*), dan f. Penawaran saham perdana (*Initial Public Offering*).

### Hipotesis Penelitian Pengaruh Penjualan terhadap Manajemen Laba

Perusahaan dalam menjalankan usahanya memerlukan investasi baik untuk aset tetap ataupun aset lancar dan juga manajemen perusahaan akan mempertimbangkan sumber dana yang tepat untuk membelanjakan aset. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan rendah dan tinggi cenderung mengadopsi praktik manajemen laba untuk mempertahankan *trend* penjualan dan *trend* laba (Rahmawati, 2021). Penelitian Margaretha Turot (2019) memberikan hasil bahwa pertumbuhan penjualan dan manajemen laba berpengaruh positif. Selain itu, penelitian Fahmie (2018) juga memberikan hasil yang sama yaitu pertumbuhan penjualan dan manajemen laba memiliki pengaruh.

Pertumbuhan penjualan mencerminkan tingkat stabilitas penjualan suatu perusahaan yang sekaligus digunakan

kreditur sebagai signal dalam memberikan kredit kepada perusahaan (Turot, 2019). Perusahaan dengan tingkat penjualan stabil cenderung lebih mudah mendapatkan kredit karena lebih dipercaya oleh pihak kreditur, sehingga pertumbuhan penjualan mempengaruhi manajemen laba karena dapat memicu aktivitas untuk meningkatkan dan menurunkan laba.

H1 : Penjualan berpengaruh negatif terhadap manajemen laba PT Sinar Kediri Sakti

### **Pengaruh Biaya terhadap Manajemen Laba**

Tujuan utama akuntansi biaya adalah mengendalikan biaya, menetapkan harga pokok produk, dan mengambil keputusan khusus (Mulyadi, 2014). Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan harus disesuaikan dengan tujuan perusahaan yaitu mencapai laba optimal. Manajer keuangan yang bertanggung jawab dalam hal tersebut akan memantau pengeluaran yang dilakukan perusahaan apakah sesuai dengan apa yang sudah ditetapkan. Sama seperti penjualan, besarnya pengeluaran biaya akan mempengaruhi laba akhir perusahaan.

Perusahaan dengan skala besar cenderung memiliki motivasi lebih besar melakukan perataan laba karena tingginya biaya politik. Biaya politik timbul karena adanya ketertarikan konsumen dan media pada tingginya profitabilitas perusahaan (Moses, 1997). Dengan kata lain, adanya biaya politik akan mendorong perusahaan melakukan praktik manajemen laba.

H2 : Biaya berpengaruh negatif signifikan terhadap manajemen laba PT Sinar Kediri Sakti

### **Pengaruh Perencanaan Pajak terhadap Manajemen Laba**

Perusahaan berusaha melakukan perencanaan pajak secara efektif dan efisien guna memperoleh keuntungan fiskal dan tambahan modal dari pihak ketiga (Rahmawati, 2021). Perencanaan pajak merupakan bagian dari manajemen laba perusahaan untuk tujuan memperoleh likuiditas dan profitabilitas yang tepat. Perusahaan akan mengatur besaran laba yang akan dilaporkan kepada pihak terkait sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku. Perusahaan akan mengurangi maupun

menambah besaran laba yang akan dilaporkan yang menimbulkan terjadilah praktik manajemen laba (Dalimunthe, 2018).

Penelitian Anita Rahmawati (2021), Negara et al. (2017) dan Ningsih (2017) memberikan hasil bahwa perencanaan pajak dan manajemen laba memiliki pengaruh. Perencanaan pajak optimal yang dilakukan perusahaan akan berpengaruh pada penurunan laba, sehingga perencanaan pajak berkaitan dengan praktik manajemen laba karena dapat dijadikan alat penghindaran pajak yang legal.

H3 : Perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap manajemen laba PT Sinar Kediri Sakti

### **Pengaruh Penjualan, Biaya, dan Perencanaan Pajak Secara Simultan terhadap Manajemen Laba**

Kegiatan penjualan sebagai komponen penting dalam kegiatan perusahaan sangat menentukan tercapai atau tidaknya target laba perusahaan. Perusahaan cenderung melakukan berbagai cara untuk bisa mencapai target penjualan yang sesuai dengan target laba yang telah ditetapkan seperti melakukan promosi, memberikan diskon, memberikan tawaran menarik untuk member dan lain sebagainya. Selain memaksimalkan penjualan, perusahaan juga akan berusaha untuk meminimalkan biaya perusahaan agar lebih efisien dalam mencapai target laba yang telah ditentukan.

Meminimalkan biaya yang dikeluarkan juga berkaitan dengan perencanaan pajak perusahaan. Perusahaan dapat melakukan beberapa cara agar pajak yang dikeluarkan oleh perusahaan tidak terlalu besar. Hal tersebut dilakukan agar target laba yang telah ditentukan dapat tercapai dengan optimal. Sehingga, dapat dikatakan bahwa penjualan, biaya dan perencanaan pajak dapat mempengaruhi manajemen laba yang ditetapkan oleh perusahaan.

H4 : Penjualan, biaya dan perencanaan pajak berpengaruh secara simultan terhadap manajemen laba PT Sinar Kediri Sakti

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dan model analisis regresi linier berganda. Model penelitian

menggunakan data laporan keuangan selama 3 tahun yaitu 2019-2021. Variabel yang digunakan adalah penjualan, biaya dan perencanaan pajak sebagai variabel dependen serta manajemen laba sebagai variabel independen. Model persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \varepsilon$$

Keterangan:

Y = Manajemen Laba (Variabel Terikat)

$\beta_0$  = Konstanta

$\beta_1 - \beta_3$  = Koefisien Regresi

X1 = Penjualan

X2 = Biaya

X3 = Perencanaan Pajak

$\varepsilon$  = Error

Model penelitian yang digunakan harus melewati beberapa uji yang telah ditentukan yaitu uji hipotesis dan uji asumsi klasik.

Pengujian hipotesis menggunakan 3 (tiga) uji yaitu Uji T (menentukan pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat) melalui nilai t-hitung > nilai t-tabel, Uji F (menentukan pengaruh simultan variabel bebas terhadap variabel terikat) melalui nilai f-hitung > f-tabel, dan Uji R<sup>2</sup> (menentukan kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variabel terikat) melalui nilai R-Square.

Pengujian asumsi klasik menggunakan 3 uji yaitu Uji Normalitas (menguji normalitas sebaran data) melalui grafik normal p-p plot, Uji Multikolinieritas (menguji korelasi antar variabel bebas) melalui nilai *Variance Inflation Factors* (VIF) < 10, dan Uji Heterokedastisitas (menguji varian error konstan atau tidak) melalui Gambar *Scatterplot* (Gujarati & Porter, 2013).

## Hasil Dan Pembahasan Profil Perusahaan

PT Sinar Kediri Sakti beralamat di Jalan Sudiro, Dusun Gayam Timur, Kecamatan Gurah, Kabupaten Kediri. Perusahaan tersebut berdiri di atas tanah hampir 15.000 M<sup>2</sup> memiliki karyawan 230 orang sampai dengan akhir tahun 2021.

Produk yang dijual oleh PT Sinar Kediri Sakti diantaranya adalah produk spring bed dengan merek yang digunakan yaitu Bigland dan Bigdream, produk plastik dengan merk yang digunakan adalah Napolly, produk

Busa dengan merek yang digunakan adalah Bigfoam dan Bola Dunia, produk sofa dengan merek yang digunakan adalah Bigstar dan Bigtop, produk panel dengan merek yang digunakan adalah Big Panel, Good Panel, Com Panel, Bigtop Panel dan Star Panel.

PT Sinar Kediri Sakti merupakan perusahaan furnitur dengan saham-saham yang dimiliki oleh kalangan terbatas dengan asset yang cukup besar. Dalam operasionalnya, perusahaan memiliki strategi bisnis yang baik dengan konsep bekerja yang saling memuaskan semua stake holder, baik kepada para pemegang saham, konsumen, toko-toko, karyawan maupun pemerintah. Strategi yang paling menonjol yang dilakukan adalah menerapkan strategi pemasaran yang bertumpu kepada tenaga marketing yang handal, dimana selain memperkenalkan dan menjual barang, juga memiliki peran sebagai penghubung antara perusahaan dengan para took distributor. Oleh karena itu, tidak mengherankan jika dalam kurung waktu lebih dari 20 tahun produk-produk yang dihasilkan dapat dikenal dan diterima di masyarakat dengan harga yang cukup terjangkau.

## Hasil Analisis Data

Hasil analisis statistik deskriptif penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 1.1 Hasil Statistik Deskriptif

	N	Min	Max	Mean	Std. Deviasi
Penjualan	36	3.59	9.45	5.58	1.16618
Biaya	36	0.54	1.93	1.02	0.35846
Pajak	36	0.00	0.51	0.17	0.10882
Manajemen Laba	36	0.19	3.53	1.48	0.82413
Valid N (listwise)	36				

Sumber: Data diolah, 2022

Sesuai dengan data sampel tersebut dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Manajemen Laba (Y) memiliki nilai minimum 0.19 dan nilai maksimum 3.53 dengan rata-rata selama 3 tahun 1.48 dan standar deviasi 0.82413. Hal ini menunjukkan bahwa *mean* > standar deviasi maka dapat disimpulkan penyimpangan data yang terjadi kecil sehingga penyebaran nilainya merata.
2. Penjualan (X<sup>1</sup>) memiliki nilai minimum 3.59 dan nilai maksimum 9.45 dengan rata-rata selama 3 tahun 5.58 dan standar deviasi 1.16618. Hal ini menunjukkan bahwa nilai *mean* > standar deviasi maka

dapat disimpulkan penyimpangan data yang terjadi kecil sehingga penyebaran nilainya merata.

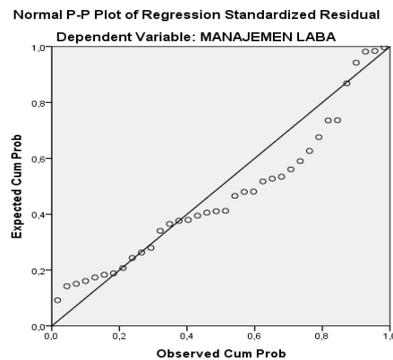
- Biaya (X<sup>2</sup>) memiliki nilai minimum 0.54 dan nilai maksimum 1.93 dengan rata-rata selama 3 tahun 1.02 dan standar deviasi 0.35846. Hal ini menunjukkan bahwa  $mean > standar deviasi$  maka dapat disimpulkan penyimpangan data yang terjadi kecil sehingga penyebaran nilainya merata.
- Perencanaan Pajak (X<sup>3</sup>) memiliki nilai minimum 0.00 dan nilai maksimum 0.51 dengan rata-rata selama 3 tahun 0.1703 dan standar deviasi 0.10882. Hal ini menunjukkan bahwa  $mean > standar deviasi$  maka dapat disimpulkan penyimpangan data yang terjadi kecil sehingga penyebaran nilainya merata.

**Analisis Asumsi Klasik**

**1. Uji Normalitas**

Hasil grafik Normal P-P Plot penelitian ini sebagai berikut:

Gambar 1.3 Grafik Normal P-P Plot



Sumber: Data diolah, 2022

Berdasarkan hasil grafik normal p-p plot dapat diketahui bahwa titik-titik pada plot menyebar sepanjang garis diagonal sehingga dapat disimpulkan bahwa data yang digunakan berdistribusi normal.

**2. Uji Multikolinieritas**

Hasil uji multikolinieritas penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 1.2 Hasil Uji Multikolinieritas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	2.141	0.699		3.061	0.004		
Penjualan	-0.071	0.147	-0.100	-0.483	0.032	0.673	1.485
Biaya	-0.453	0.439	-0.197	-1.031	0.010	0.797	1.255
Pajak	1.224	1.424	0.162	0.860	0.096	0.823	1.215

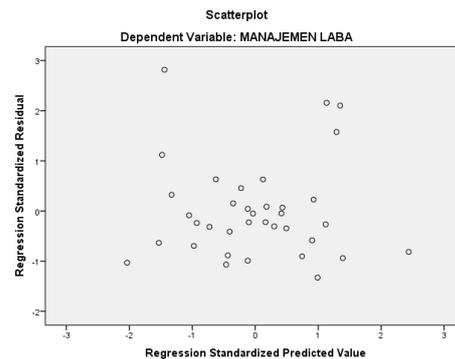
Sumber: Data diolah, 2022

Berdasarkan tabel 1.2 terlihat bahwa model memiliki nilai toleransi lebih dari 0.10 (0.673, 0.797, 0.823) dan memiliki nilai VIF yang kurang dari 10.00 (1.485, 1.255, 1.215) maka dapat disimpulkan bahwa model yang digunakan dalam penelitian tidak memiliki gejala multikolinieritas dan memenuhi asumsi klasik.

**3. Uji Heterokedastisitas**

Hasil Gambar Scatterplot penelitian ini sebagai berikut:

Gambar 1.4 Hasil Gambar Scatterplot



Sumber: Data diolah, 2022

Berdasarkan hasil Gambar Scatterplot terlihat bahwa titik-titik membentuk pola yang jelas dan berada di atas dan di bawah sumbu Y, sehingga dapat disimpulkan bahwa model penelitian tidak memiliki gejala heterokedastisitas.

**Analisis Regresi Linier Berganda**

Hasil analisis regresi linier berganda penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 1.3 Hasil Analisis Regresi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	2.141	0.699		3.061	0.004		
Penjualan	-0.071	0.147	-0.100	-0.483	0.032	0.673	1.485
Biaya	-0.453	0.439	-0.197	-1.031	0.010	0.797	1.255
Pajak	1.224	1.424	0.162	0.860	0.096	0.823	1.215

Sumber: Data diolah, 2022

Berdasarkan hasil olah data yang telah nampak dalam Tabel 1.3 maka model regresi yang dapat terbentuk adalah sebagai berikut:

$$Y = 2.141 - 0.071(X_1) - 0.453(X_2) + 1.224(X_3) + \epsilon$$

- Berdasarkan persamaan regresi linier berganda diatas diketahui nilai konstanta sebesar 2.141 yang artinya apabila variabel bebas diasumsikan konstan maka

- dapat diprediksi manajemen laba akan berubah sebesar 2.141 satuan.
- Variable penjualan memiliki nilai koefisien sebesar -0.071 sehingga dapat diartikan bahwa pada taraf signifikansi 5%, setiap kenaikan satuan pada variabel penjualan dapat menurunkan manajemen laba sebesar 0.071 poin dengan asumsi variabel lainnya tetap.
  - Variabel biaya memiliki nilai koefisien sebesar -0.453 sehingga dapat diartikan bahwa pada taraf signifikansi 5%, setiap kenaikan satuan pada variabel biaya dapat menurunkan manajemen laba sebesar 0.453 poin dengan asumsi variabel lainnya tetap.
  - Variabel perencanaan pajak memiliki nilai koefisien sebesar 1.224 sehingga dapat diartikan bahwa pada taraf signifikansi 5%, s setiap kenaikan satuan pada variabel perencanaan pajak dapat meningkatkan manajemen laba sebesar 1.224 poin dengan asumsi variabel lainnya tetap.

**Analisis Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)**

Hasil pengolahan Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>) penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 1.4 Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin Watson
1	0,263 <sup>a</sup>	0,069	0,018	0,83153	1,503

Sumber: Data diolah, 2022

Besarnya R<sup>2</sup> yang diperoleh untuk Manajemen Laba PT Sinar Kediri Sakti adalah 0.018. Artinya variabel bebas penjualan, biaya, dan perencanaan pajak dapat menjelaskan 0,18% dari variabel terikat manajemen laba sementara 99,82% sisanya dapat dijelaskan oleh variabel dan faktor lain diluar model. Dari nilai koefisien determinasi, dapat disimpulkan variabel bebas memiliki pengaruh yang kecil terhadap variabel terikat.

**Analisis Uji Parsial (Uji T)**

Hasil uji statistik penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 1.5 Hasil Uji T

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.141	0.699		3.061	0.004
Penjualan	-0.071	0.147	-0.100	-0.483	0.032
Biaya	-0.453	0.439	-0.197	-1.031	0.010
Pajak	1.224	1.424	0.162	0.860	0.046

Sumber: Data diolah, 2022

Berdasarkan hasil pengolahan data di tabel 4.3 maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

- Variabel penjualan memiliki nilai sig 0.032 lebih kecil dari 0.05 dan memiliki nilai koefisien sebesar -0.071, sehingga dapat disimpulkan bahwa H1 diterima. Artinya variabel penjualan berpengaruh negatif terhadap manajemen laba.
- Variabel biaya memiliki nilai sig 0.032 lebih kecil dari 0.05 dan memiliki nilai koefisien sebesar -0.453, sehingga dapat disimpulkan bahwa H2 diterima. Artinya variabel biaya berpengaruh negatif terhadap manajemen laba.
- Variabel perencanaan pajak memiliki nilai sig 0.046 lebih kecil dari 0.05 dan memiliki nilai koefisien sebesar 1.224, sehingga dapat disimpulkan bahwa H3 diterima. Artinya variabel perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap manajemen laba.

**Analisis Uji Simultan (Uji F)**

Hasil pengolahan Uji F penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 1.6 Hasil Uji F

Model	Sum of Square	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	1,645	3	0,548	0,793	0,047 <sup>b</sup>
Residual	22,126	32	0,691		
Total	23,772	35			

Sumber: Data diolah, 2022

Berdasarkan hasil pengolahan Uji F, dapat diketahui bahwa nilai sig sebesar 0.047 lebih kecil dari 0.05, maka dapat disimpulkan bahwa pada taraf signifikansi 5% variabel bebas yaitu penjualan, biaya, perencanaan pajak secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel terikat yaitu manajemen laba.

### **Pembahasan Pengaruh Penjualan terhadap Manajemen Laba PT Sinar Kediri Sakti**

Melalui hasil analisis olah data diketahui penjualan berpengaruh negatif terhadap manajemen laba PT Sinar Kediri Sakti periode 2019-2021. Koefisien penjualan sebesar -0.071 dengan nilai sig sebesar 0.032 menjelaskan bahwa setiap adanya kenaikan satuan variabel penjualan maka dapat menurunkan manajemen laba sebesar 0.071 poin. Artinya apabila penjualan meningkat maka manajemen laba akan menurun. Penjualan perusahaan yang tinggi akan menurunkan praktik manajemen laba perusahaan.

Perusahaan melakukan penjualan untuk mempertahankan trend laba dan trend penjualan yang telah ditetapkan (Rahmawati, 2021). Penjualan yang stabil akan menguntungkan perusahaan dalam bekerja sama dengan pihak lain. Pertumbuhan penjualan yang stabil akan mempermudah perusahaan dalam memperoleh kepercayaan dari kreditur sehingga manajemen perusahaan akan berusaha mengelola laba melalui manajemen laba untuk bisa memperoleh hasil yang sesuai dengan harapan.

Sejak tahun 2020 awal dunia dilanda pandemi global yaitu Covid-19 yang menyebabkan terganggunya semua sistem kegiatan perusahaan. Adanya pandemi tersebut menyebabkan penjualan yang ada di PT Sinar Kediri Sakti menjadi sedikit berkurang. Rata-rata penjualan yang terjadi di tahun 2019 adalah sebesar 6.5 milyar, namun pada tahun 2020 rata-ratanya turun menjadi 5 milyar dan pada tahun 2021 rata-ratanya naik menjadi 5.1 milyar. Meskipun demikian, PT Sinar Kediri Sakti masih tetap bisa beroperasi hingga sekarang dan masih melakukan kegiatan penjualan yang cukup stabil. Sehingga hal tersebut membuktikan bahwa penjualan yang stabil dapat membantu perusahaan dalam menentukan manajemen laba yang dibutuhkan oleh perusahaan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Fahmie (2018) yang menyimpulkan pertumbuhan penjualan dan manajemen laba memiliki pengaruh. Namun, hasil penelitian ini bertentangan dengan penelitian Rahmawati dan Hakim (2018) serta Anita Rahmawati (2021) yang menyimpulkan bahwa

pertumbuhan penjualan terbukti tidak dapat mendeteksi praktik manajemen laba.

### **Pengaruh Biaya terhadap Manajemen Laba PT Sinar Kediri Sakti**

Melalui hasil analisis olah data diketahui biaya berpengaruh negatif terhadap manajemen laba PT Sinar Kediri Sakti periode 2019-2021. Koefisien biaya sebesar -0.453 dengan nilai sig sebesar 0.010 menjelaskan bahwa setiap adanya kenaikan satuan variabel biaya maka dapat menurunkan manajemen laba sebesar 0.453 poin. Artinya apabila biaya meningkat maka manajemen laba akan menurun. Biaya perusahaan yang tinggi akan menurunkan praktik manajemen laba perusahaan.

Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan berkaitan erat dengan keuntungan yang diinginkan perusahaan. Besar kecilnya biaya yang dikeluarkan perusahaan akan mempengaruhi laba yang diterima perusahaan. Perhitungan biaya akan menentukan harga pokok produksi (HPP) perusahaan, pengendalian biaya dan pengambilan keputusan (Mulyadi, 2014). Selama periode pandemi Covid-19 yang melanda Indonesia, perusahaan lebih berfokus pada meminimalkan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Perusahaan melakukan beberapa cara agar bisa mencapai laba yang diinginkan namun tetap bisa bertahan dalam situasi tersebut seperti memberhentikan beberapa karyawan dan menghentikan beberapa mesin produksi untuk sementara waktu. Hal ini membuktikan bahwa pentingnya biaya yang dikeluarkan perusahaan akan mempengaruhi pengelolaan manajemen laba perusahaan. Hasil penelitian ini bertentangan dengan penelitian Riza Ramadhani (2017) yang menyatakan bahwa biaya politik yang diprosikan dalam ukuran perusahaan dan manajemen perusahaan tidak memiliki pengaruh.

### **Pengaruh Perencanaan Pajak terhadap Manajemen Laba PT Sinar Kediri Sakti**

Melalui hasil analisis olah data diketahui perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap manajemen laba PT Sinar Kediri Sakti periode 2019-2021. Koefisien variabel penjualan sebesar 1.224 dengan nilai sig sebesar 0.046 menjelaskan bahwa setiap

adanya kenaikan satuan variabel perencanaan pajak maka dapat meningkatkan manajemen laba sebesar 1.224 poin. Artinya apabila perencanaan pajak naik maka manajemen laba akan naik pula. Perencanaan pajak yang tinggi akan mendorong perusahaan melakukan manajemen laba yang tinggi pula.

Perusahaan akan melakukan perencanaan pajak yang efektif dan efisien untuk memperoleh manfaat pajak dan dapat memperoleh tambahan modal dari pihak ketiga (Rahmawati, 2021). Adanya perencanaan pajak juga bertujuan untuk memperoleh likuiditas dan laba yang sesuai. Pajak yang akan dikeluarkan oleh perusahaan akan disesuaikan dengan laba yang didapatkan berdasarkan peraturan pajak yang sedang berlaku. Besar kecilnya pajak yang akan dilaporkan akan berpengaruh pada manajemen laba yang akan diterapkan. Peraturan pajak yang bersifat tidak tetap atau berlaku sesuai dengan kondisi yang ada sedikit banyak berpengaruh pada manajemen laba yang akan dilakukan oleh manajemen perusahaan.

Penelitian ini bertentangan dengan penelitian Setyawan dan Harnovinsah (2016) serta Idris Dalimunthe (2018) yang menyatakan bahwa perencanaan pajak dan manajemen laba tidak memiliki pengaruh. Perencanaan pajak yang tinggi akan memberikan peluang perusahaan melakukan manajemen laba yang tinggi pula dan begitupun sebaliknya.

#### **Pengaruh Penjualan, Biaya, dan Perencanaan Pajak secara Simultan terhadap Manajemen Laba PT Sinar Kediri Sakti**

Melalui hasil analisis olah data yang telah dilakukan peneliti, diperoleh hasil bahwa Uji F memiliki nilai lebih dari taraf signifikansi 5% sehingga variabel penjualan, biaya dan perencanaan pajak secara simultan berpengaruh terhadap manajemen laba yang terjadi di PT Sinar Kediri Sakti.

Adanya pandemi Covid-19 yang terjadi antara tahun 2019-2021 sedikit banyak telah mempengaruhi kegiatan yang terjadi di PT Sinar Kediri Sakti. Kegiatan penjualan mengalami penurunan dan perusahaan juga dituntut dapat meminimalkan biaya yang bisa dikeluarkan oleh perusahaan. Selain itu,

perusahaan juga harus mematuhi peraturan pemerintah yang berlaku termasuk untuk peraturan pajak. Ketiga hal tersebut terbukti memiliki pengaruh pada keputusan perusahaan dalam menentukan manajemen laba yang akan digunakan.

#### **Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat diambil berdasarkan penelitian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Variabel penjualan berpengaruh negatif terhadap manajemen laba PT. Sinar Kediri Sakti dengan nilai koefisien - 0.071. Artinya setiap terjadi kenaikan penjualan sebesar 1 poin maka manajemen laba turun sebesar 0.071. Penjualan mengalami peningkatan maka manajemen laba akan mengalami penurunan. Sehingga hal tersebut membuktikan bahwa penjualan yang stabil dapat membantu perusahaan dalam menentukan manajemen laba yang dibutuhkan oleh perusahaan.
2. Variabel biaya berpengaruh negatif terhadap manajemen laba PT. Sinar Kediri Sakti dengan nilai koefisien - 0.453. Artinya setiap adanya kenaikan biaya sebesar 1 point maka manajemen laba turun sebesar 0.453. Apabila biaya mengalami peningkatan maka manajemen laba akan mengalami penurunan.
3. Variabel Perencanaan pajak berpengaruh positif terhadap manajemen laba PT. Sinar Kediri Sakti dengan nilai koefisien 1.224. Artinya setiap adanya kenaikan perencanaan pajak sebesar 1 point maka manajemen laba naik sebesar 1.224. Apabila perencanaan pajak mengalami peningkatan maka manajemen laba akan mengalami peningkatan. Perencanaan pajak yang tinggi akan mendorong perusahaan melakukan manajemen laba yang tinggi pula.
4. Variabel penjualan, biaya dan perencanaan pajak secara simultan berpengaruh pada manajemen laba PT dengan Sinar Kediri Sakti. Sehingga variabel penjualan, biaya dan perencanaan pajak secara bersama sama berpengaruh terhadap manajemen laba yang terjadi di PT. Sinar Kediri Sakti.

**Daftar Pustaka**

- Abut, H. (2005). *Perpajakan*. Diadit Media.
- Astari, A. A. M. R. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Manajemen Laba. *E-Jurnal Akuntansi Akuntansi Universitas Udayana*, 20(1), 290–319.
- Bai, M., Song, D., & Li, H. (2021). Anticipated Reductions in Tax Rates and Earning Management of Listed Companies: Evidence from China. *Discrete Dynamics in Nature and Society*, 4(2), 82–89. <https://doi.org/https://doi.org/10.1155/2021/4259484>
- Basu, Swastha. 2001. Manajemen Penjualan, cetakan kelima. BFSE : Yogyakarta.
- Brigham, E. F., & Gapenski, L. C. (1997). *Financial Management: Theory and Practice* (8th ed.). The Dryden Press.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2010). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* (11th ed.). Salemba Empat.
- Brotodiharjo, R. Santoso. (1993). Pengantar Ilmu Hukum Pajak. Bandung: PT. Eresco.
- Carter, W. K. (2009). *Cost Accounting* (14th ed.). Salemba Empat.
- Dalimunthe, M. I. (2018). Pengaruh Perencanaan Pajak Terhadap Manajemen Laba Pada Sub Sektor Pertambangan Logam dan Mineral yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Mutiara Akuntansi*, 3(2), 1–16. <http://www.elsevier.com/locate/scp>
- Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earning Management: Reconciling The Views of Accounting Academics, Practitioners and Regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235–250. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jaci.2012.05.050>
- Fahmie, A. (2018). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Struktur Kepemilikan, Pertumbuhan Penjualan Dan Komisaris Independen Terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI Tahun 2012-2014). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 6(2), 119–131.
- Ferdinand, A. (2014). *Metode Penelitian Manajemen*. Universitas Diponegoro.
- Fidel. (2010). *Cara Mudah dan Praktis Memahami Masalah-Masalah Perpajakan*. Muria Kencana.
- Ganguli, S. K. (2021). Earning management, agency cost and value: Non-rent seeking and rent seeking prone firms - Indian evidence. *SSRN Electronic Journal*, 2006. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3823716>
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM. SPSS 25*. Universitas Diponegoro.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Foster, G. (2008). *Akuntansi Biaya Jilid 2*. Erlangga.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* 3, 305–360. <https://doi.org/10.1177/0018726718812602>
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. PT Raja Grafindo Persada.
- Kim, Y., Liu, C., & Rhee, S. G. (2003). The Relation of Earnings Management to Firm Size. *Journal of Management Research*, 4(1), 81–88.
- Mardiasmo. (2013). *Perpajakan*. Andi.
- Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya*. Salemba Empat.
- Nasution. (2011). *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. PT Raja Grafindo Persada.
- Negara, A., Plasa, G. R., & Saputra, D. D. (2017). Pengaruh Mekanisme Corporate Governance dan Beban Pajak Tangguhan terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016). *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 20(3), 2045–2072.
- Ningsih, F. C. (2017). Pengaruh Aset Pajak Tangguhan, Beban Pajak Tangguhan dan Perencanaan Pajak Terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2016). *Universitas Muhammadiyah Surakarta*.
- Pohan, Chairil Anwar. (2018). *Optimizing Corporate Tax Management: Kajian Perpajakan dan Tax Planning*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Rahmawati, A. (2021). Pengaruh Perencanaan Pajak, Ukuran Perusahaan, Dan

- Pertumbuhan Penjualan Terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris Pada Perusahaan Retail Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia 2015 - 2018). *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 10. <https://doi.org/10.32812/jibeka.vXiX.XXXX>
- Scott, W. R. (2012). *Financial Accounting Theory* (6th ed.). Prentice-Hall International, Inc.
- Setyawan, B., & Harnovinsah. (2016). Pengaruh Beban Pajak Tangguhan, Profitabilitas dan Perencanaan Pajak Terhadap Manajemen Laba. *Keberlanjutan: Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 1(1), 15–40. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.32493/keberlanjutan.v1i1.y2016.p15-40>
- Suandy, E. (2008). *Perencanaan Pajak*. Salemba Empat.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sulistiyanto, H. S. (2008). *Manajemen Laba - Teori dan Model Empiris*. PT. Grasindo.
- Turot, M. (2019). Pengaruh Kebijakan Dividen, Corporate Governance, Free Cash Flow, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Manajemen Laba. *Jurnal AKRAB JUARA*, 4(November), 19–27.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*. Prentice-Hall International, Inc.
- Zhang, H., Zhu, J., He, J., & Chan, K. C. (2020). Two tales of earnings management with short sales deregulation. *Journal of Accounting and Public Policy*, 39(4), 106743. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2020.106743>