

**PENGARUH PROFITABILITAS, *SALES GROWTH*, DAN
LEVERAGE TERHADAP MANAJEMEN LABA**

KARINA DWI WAHYUNI

1706619011



Intelligentia - Dignitas

**Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas
Negeri Jakarta**

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2026

***THE EFFECT OF PROFITABILITY, SALES GROWTH, AND
LEVERAGE ON EARNINGS MANAGEMENT***

KARINA DWI WAHYUNI

1706619011



Intelligentia - Dignitas

***This Thesis is Written as One of Requirements for Obtaining a Bachelor Degree
of Accounting in Faculty of Economics and Business in Universitas Negeri
Jakarta***

STUDY PROGRAM OF S1 ACCOUNTING

FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2026

ABSTRAK

Karina Dwi Wahyuni. Pengaruh Profitabilitas, *Sales Growth*, dan *Leverage* Terhadap Manajemen Laba. Skripsi. Jakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Jakarta. 2026.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh profitabilitas, *sales growth*, dan *leverage* terhadap manajemen laba. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan sektor barang konsumen primer (*consumer non-cyclicals*) yang terdaftar secara berturut-turut di Bursa Efek Indonesia periode 2021-2024. Pemilihan sampel dilakukan dengan *metode purposive sampling*, sehingga didapatkan 62 sampel dengan jumlah data observasi akhir sebanyak 238 data. Metode analisis data menggunakan analisis regresi data panel dengan bantuan program *Eviews 13* dengan *Fixed Effect Model* (FEM) sebagai model regresi yang terpilih. Hasil penelitian ini memperoleh bukti secara empiris bahwa *sales growth* berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Sedangkan profitabilitas dan *leverage* tidak berpengaruh terhadap manajemen laba. Selain itu, ukuran perusahaan sebagai variabel kontrol dalam penelitian ini berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Lalu secara simultan profitabilitas, *sales growth*, dan *leverage* berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Implikasi pada penelitian ini menunjukkan bahwa regulator perlu memperkuat pengawasan terhadap kondisi pertumbuhan penjualan perusahaan sebagai salah satu indikator yang berkaitan dengan praktik manajemen laba. Di sisi lain, manajemen perusahaan diharapkan mampu meningkatkan pertumbuhan penjualan melalui strategi yang berkelanjutan guna menyajikan laporan keuangan yang berkualitas tanpa melakukan praktik manajemen laba.

Kata kunci: *Profitabilitas, Sales Growth, Leverage, Ukuran Perusahaan, Manajemen Laba*

ABSTRACT

Karina Dwi Wahyuni. The Effect of Profitability, Sales Growth, and Leverage on Earnings Management. Thesis. Jakarta: Faculty of Economics and Business, Universitas Negeri Jakarta. 2026.

This study aims to determine the effect of profitability, sales growth, and leverage on earnings management. The population in this research is primary consumer sector companies (consumer non-cyclicals) which are listing consistently on the Indonesia Stock Exchange for the 2021-2024 period. The sample was selected using the purposive sampling method, resulting a sample of 62 companies with 238 final observation data after eliminating 10 outlier observations. Data analysis method was analysed using panel data regression with EViews 13 software and the Fixed Effect Model (FEM) was selected as the panel regression model. The result of this research provides empirical data that sales growth has a significant effect on earnings management, while profitability and leverage have no effect on earnings management. Therefore, the firm size as control variable has a significant effect on earnings management. Furthermore, profitability, sales growth, and leverage simultaneously have a significant effect on earnings management. The practical implication of this study suggests that regulators should strengthen their oversight of companies' sales growth, as it influences earnings management practices. In addition, company management is expected to enhance sales growth through sustainable business strategies in order to present high-quality financial statements without engaging in earnings management practices.

Keywords: profitability, sales growth, leverage, firm size, earnings management

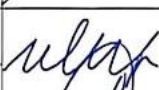
LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR BENTUK : SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Karina Dwi Wahyuni
NIM : 1706619011
Program Studi/Fakultas : S1 Akuntansi / Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB)
Judul Penelitian : Pengaruh Profitabilitas, Sales Growth, dan Leverage Terhadap Manajemen Laba

Ini telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan dinyatakan *Lulus/Tidak-Lulus**
Ujian Tugas Akhir oleh Tim Penguji pada Tanggal 6 Agustus 2026

Tim Penguji,

Ketua	Dwi Handarini, S.Pd., M.Ak.	
	NIP. 198907312015042004	
Penguji 1	Dr. Etty Gurendrawati, M.Si., Ak	
	NIP. 196803141992032002	
Penguji 2	Septi Nurmalita, S.E., M.Ak	
	NIP. 199607302024062002	
Pembimbing 1	Prof. Dr. I Gusti Ketut Agung Ulupui, SE. M.Si, AK., CA., ASEAN CPA	
	NIP. 196612131993032003	
Pembimbing 2	Dr. Ayatulloh Michael Musyaffi, SE., AK., M. Ak.	
	NIP. 199102282020121010	

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,


Prof. Dr. Mohamad Rizan, S.E., M.M.
NIDN. 0027067204

Koordinator Program Studi S1 Akuntansi,


Dwi Handarini, S.Pd., M.Ak.
NIDN. 0031078901

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Nama Mahasiswa : Karina Dwi Wahyuni
NIM : 1706619011
Program Studi : S1 Akuntansi
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Judul TA : Pengaruh Profitabilitas, *Sales Growth*, dan *Leverage* Terhadap Manajemen Laba

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri. Saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika ilmu yang berlaku dalam masyarakat keilmuan. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung risiko/sanksi apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran etika keilmuan atau ada klaim dari pihak lain terhadap keaslian karya tulis ilmiah ini.

Jakarta, 6 Agustus 2026

Yang menyatakan,



(Karina Dwi Wahyuni)

NIM. 1706619011

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
PERPUSTAKAAN DAN KEARSIPAN

Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon/Faksimili: 021-4894221
Laman: lib.unj.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika Universitas Negeri Jakarta, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Karina Dwi Wahyuni
NIM : 1706619011
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis/ S1 Akuntansi
Alamat email : karinadwhyn15@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan dan Kearsipan Universitas Negeri Jakarta, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

☒ Skripsi ☐ Tesis ☐ Disertasi ☐ Lain-lain (.....)

yang berjudul:

Pengaruh Profitabilitas, *Sales Growth*, dan *Leverage* Terhadap Manajemen Laba

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, Perpustakaan dan Kearsipan Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmediakan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 6 Agustus 2026

Penulis

(Karina Dwi Wahyuni)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

Bapak, Mama, terkhusus Kakak tercinta yang telah mendahului kita semua, dan keluarga besar yang telah memberikan dukungan, kasih sayang, serta selalu mendoakan tiada henti untuk kelancaran penulisan dalam penulisan skripsi ini. Tidak lupa terima kasih saya sampaikan kepada dosen-dosen prodi akuntansi, sahabat, teman-teman, dan juga pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu atas dukungan, bantuan, dan kerja samanya selama proses perkuliahan hingga masa penyelesaian dalam menyusun skripsi ini. Terima kasih kepada diri saya sendiri yang telah berusaha dan bekerja keras sekuat mungkin melewati setiap proses sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini. Seluruh pengalaman selama perkuliahan ini akan selalu saya syukuri sebagai bagian dari proses yang memberikan banyak pembelajaran dan pengalaman berharga bagi saya.

KATA PENGANTAR

Puji syukur senantiasa peneliti panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan karunia serta Rahmat-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Profitabilitas, *Sales Growth*, dan *Leverage* Terhadap Manajemen Laba”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Jakarta.

Penyelesaian skripsi ini tidak lepas atas dukungan, bantuan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan rasa hormat dan terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua yang selalu mendukung penuh baik moral, materil, dan doa kepada peneliti;
2. Prof. Dr. Mohamad Rizan, S.E., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Jakarta;
3. Dwi Handarini, S. Pd., M.Ak selaku Koordinator Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Jakarta;
4. Prof. Dr. I Gusti Ketut Agung Ulupui, SE. M.Si, AK., CA., ASEAN CPA. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan saran selama proses penyusunan skripsi;
5. Dr. Ayatulloh Michael Musyaffi, SE., AK., M. Ak. selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan saran selama proses penyusunan skripsi;

6. Icha, Haya, Puput, Indira, Khusnul teman terdekat yang kebersamaian kegiatan perkuliahan dan selalu memberikan semangat dan dukungan kepada peneliti;
7. Wawa dan Azizah sahabat terdekat yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada peneliti;
8. Teman-teman S1 Akuntansi yang telah memberi dukungan, informasi, dan motivasi kepada peneliti.

Peneliti menyadari masih banyak keterbatasan dalam penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, peneliti memohon maaf atas segala kekurangan yang ada serta mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi menyempurnakan skripsi ini. Peneliti berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta dapat menjadi salah satu sumber referensi yang dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya

Jakarta, Agustus 2026



Karina Dwi Wahyuni

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iii
<i>ABSTRACT</i>	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	vi
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Pertanyaan Penelitian	10
1.3 Tujuan Penelitian.....	10
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
BAB II KAJIAN TEORI	13
2.1 Teori Pendukung	13

2.1.1 Teori Agensi (<i>Agency Theory</i>).....	13
2.1.2 Teori Akuntansi Positif.....	14
2.1.3 Manajemen Laba.....	16
2.1.4 Profitabilitas.....	23
2.1.5 <i>Sales Growth</i>	25
2.1.6 <i>Leverage</i>	26
2.1.7 Ukuran Perusahaan	28
2.2 Kerangka Teori dan Pengembangan Hipotesis	29
2.2.1 Reviu Penelitian Terdahulu	29
2.2.2 Pengembangan Hipotesis.....	41
2.2.3 Kerangka Konseptual.....	47
BAB III METODE PENELITIAN	48
3.1 Unit Analisis, Populasi dan Sampel	48
3.1.1 Unit Analisis	48
3.1.2 Populasi.....	48
3.1.3 Sampel	49
3.2 Teknik Pengumpulan Data	50
3.3 Operasionalisasi Variabel.....	50
3.3.1 Variabel Dependen	51
3.3.2 Variabel Independen.....	53

3.3.3 Variabel Kontrol	56
3.4 Teknik Analisis.....	57
3.4.1 Analisis Statistik Deskriptif.....	58
3.4.2 Analisis Regresi Data Panel.....	58
3.4.3 Uji Model Regresi Data Panel	59
3.4.4 Uji Asumsi Klasik.....	62
3.4.5 Uji Koefisien Determinasi (Uji R^2).....	65
3.4.6 Uji Signifikansi Parsial (Uji t)	65
3.4.7 Uji Signifikansi Simultan (Uji F)	66
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	67
4.1 Deskripsi Data	67
4.2 Hasil.....	76
4.2.1 Uji Pemilihan Model Analisis Regresi Data Panel.....	76
4.2.2 Uji Asumsi Klasik.....	78
4.2.3 Analisis Persamaan Regresi Data Panel	84
4.2.4 Uji Hipotesis (Uji t)	89
4.2.5 Uji Koefisien Determinasi (R^2)	91
4.2.6 Uji Signifikansi Simultan (Uji F)	91
4.3 Pembahasan	92
4.3.1 Pengaruh Profitabilitas Terhadap Manajemen Laba.....	92

4.3.2 Pengaruh <i>Sales Growth</i> Terhadap Manajemen Laba.....	95
4.3.3 Pengaruh <i>Leverage</i> Terhadap Manajemen Laba	97
4.3.4 Pengaruh Variabel Kontrol Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba	99
BAB V PENUTUP	101
5.1 Kesimpulan.....	101
5.2 Implikasi.....	101
5.3 Keterbatasan Penelitian	103
5.4 Rekomendasi Bagi Penelitian Selanjutnya.....	104
DAFTAR PUSTAKA	106
LAMPIRAN-LAMPIRAN	111
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENELITI	215

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual	47
Gambar 4. 1 Hasil Uji Normalitas – Sebelum <i>Outlier</i>	79
Gambar 4. 2 Hasil Uji Normalitas – Setelah <i>Outlier</i> Data.....	80



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	34
Tabel 3. 1 Kriteria Pemilihan Sampel	50
Tabel 3. 2 Operasional Variabel.....	57
Tabel 4. 1 Hasil Analisis Statistik Deskriptif – Data Asli	68
Tabel 4. 2 Distribusi Perusahaan Berdasarkan Nilai Rata-Rata EM Tahun 2021-2024.....	69
Tabel 4. 3 Distribusi Perusahaan Berdasarkan Rata-Rata Nilai ROA Tahun 2021-2024.....	71
Tabel 4. 4 Distribusi Perusahaan Berdasarkan Nilai Rata-Rata SG Tahun 2021-2024	72
Tabel 4. 5 Distribusi Perusahaan Berdasarkan Nilai Rata-Rata DER Tahun 2021-2024.....	74
Tabel 4. 6 Distribusi Perusahaan Berdasarkan Nilai Rata-Rata SIZE Tahun 2021-2024.....	75
Tabel 4. 7 Hasil Uji Chow.....	77
Tabel 4. 8 Hasil Uji Hausman	78
Tabel 4. 9 Hasil Uji Multikolinearitas.....	81
Tabel 4. 10 Hasil Uji Heteroskedastisitas	82
Tabel 4. 11 Hasil Uji Autokorelasi	83
Tabel 4. 12 Hasil Regresi Data Panel.....	85
Tabel 4. 13 Hasil Regresi Data Panel- <i>Robust Standard Errors</i>	87

Tabel 4. 14 Hasil Uji Hipotesis (Uji t)	89
Tabel 4. 15 Hasil Uji Koefisien Determinasi	91
Tabel 4. 16 Hasil Uji F	92



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Populasi Penelitian Perusahaan Sektor Barang Konsumen Primer (<i>Consumer Non-Cyclicals</i>).....	112
Lampiran 2 Seleksi Sampel pada Sektor Barang Konsumen Primer (<i>Consumer Non- Cyclicals</i>).....	115
Lampiran 3 Kartu Konsultasi Bimbingan Proposal	121
Lampiran 4 Data Variabel Profitabilitas	122
Lampiran 5 Data Variabel <i>Sales Growth</i>	129
Lampiran 6 Data Variabel <i>Leverage</i>	135
Lampiran 7 Data Variabel Ukuran Perusahaan.....	142
Lampiran 8 Data Variabel Manajemen Laba- Menghitung <i>Total Accrual</i> (TACit)	149
Lampiran 9 Data Variabel Manajemen Laba- Menghitung Persamaan Regresi OLS	160
Lampiran 10 Data Variabel Manajemen Laba- Menghitung <i>Non-Discretionary Accrual</i>	171
Lampiran 11 Persamaan Regresi <i>Ordinary Least Square</i>	183
Lampiran 12 Data Variabel Manajemen Laba- Menghitung <i>Discretionary Accrual</i>	184
Lampiran 13 Rekapitulasi Data Variabel	191
Lampiran 14 Deteksi <i>Outlier</i> Pertama	198
Lampiran 15 Deteksi <i>Outlier</i> Kedua	201

Lampiran 16 Hasil Analisis Deskriptif	203
Lampiran 17 Hasil Uji Normalitas	204
Lampiran 18 Hasil Uji Multikolinearitas	205
Lampiran 19 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	206
Lampiran 20 Hasil Uji Chow	207
Lampiran 21 Hasil Uji Hausman.....	208
Lampiran 22 Hasil Uji Model Regresi Data Panel (<i>Fixed Effect Model</i>)	209
Lampiran 23 Hasil Uji Model Regresi Data Panel FEM-Robust Standard Error	210
Lampiran 24 Hasil Uji Hipotesis (Uji t).....	211
Lampiran 25 Hasil Uji Koefisien Determinasi dan Uji F	212
Lampiran 26 Kartu Konsultasi Bimbingan Skripsi.....	213
Lampiran 27 Hasil Pindai Uji Kemiripan Naskah	214