

PENGARUH FREE CASH FLOW DAN FAKTOR-FAKTOR LAINNYA TERHADAP EARNINGS MANAGEMENT

ANINDA OKTA NURFAIDILLA
APIT SUSANTI

Trisakti School of Management, Jl. Kyai Tapa No.20 Grogol, Jakarta Barat 1140, Indonesia
anindaoktn@gmail.com, apt@stietrisakti.ac.id

Received: January 10, 2024; Revised: January 15, 2024; Accepted: January 15, 2024

Abstract: *The purpose of this study is to obtain empirical evidence regarding the effect of free cash flow, profitability, institutional ownership, leverage, board of commissioners, sales growth, and firm size on earnings management. This study used 74 manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange during period 2019 - 2021 as samples with a total sample data is 222 data. The sample selection process uses the purposive sampling method and uses the multiple regression method in testing hypotheses. The empirical evidence obtained regarding the results of this study shows that free cash flow, profitability, and leverage have an influence on earnings management. If the free cash flow, profitability, and leverage owned in a company are high, the level of earnings management is also high. In this study, the institutional ownership, board of commissioners, leverage and firm size had no influence on earnings management.*

Keywords: *Earnings Management, Firm Size, Free Cash Flow, Leverage, Profitability.*

Abstrak: Tujuan dari penelitian ini adalah guna memperoleh bukti empiris mengenai pengaruh variabel *free cash flow*, profitabilitas, kepemilikan institusional, *leverage*, dewan komisaris, *sales growth*, dan *firm size* terhadap *earnings management*. Penelitian ini menggunakan 74 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama tahun 2019 hingga 2021 sebagai sampel dengan total data sampel sebanyak 222 data. Proses pemilihan sample menggunakan metode *purposive sampling* dan menggunakan metode regresi berganda dalam melakukan pengujian hipotesis. Bukti empiris yang diperoleh mengenai hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa *free cash flow*, profitabilitas, dan *leverage* memiliki pengaruh terhadap *earnings management*. Jika *free cash flow*, profitabilitas dan *leverage* yang dimiliki dalam suatu perusahaan tinggi maka tingkat terjadinya *earnings management* juga tinggi. Dalam penelitian ini kepemilikan institusional, dewan komisaris, *leverage* dan *firm size* tidak memiliki pengaruh terhadap *earnings management*.

Kata Kunci: *Earnings Management, Firm Size, Free Cash Flow, Leverage, Profitabilitas.*

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia bisnis saat ini semakin bertumbuh pesat. Hal ini yang kemudian menjadi motivasi bagi para pelaku usaha untuk selalu meningkatkan kinerja perusahaannya agar tetap dapat bersikukuh diantara ketatnya persaingan bisnis saat ini maupun yang akan datang. Perkembangan ini terjadi karena saat ini kegiatan investasi mulai menjadi tren sehingga menyebabkan munculnya investor-investor baru. Sehingga saat ini, pemerintah dan para pengamat ekonomi tanah air melakukan berbagai upaya untuk mendukung masyarakat salah satunya dengan menganjurkan calon investor baru untuk terlebih dahulu mencari informasi perusahaan melalui laporan keuangan sebelum melakukan investasi. Fenomena tersebut sesuai dengan tujuan manajemen dalam mempertahankan perusahaan dan melakukan berbagai cara untuk tetap mendapatkan dukungan pendanaan dengan menerbitkan laporan keuangan yang baik.

Laporan keuangan adalah bentuk catatan yang disajikan secara sistematis dan berisi informasi mengenai posisi keuangan dan performa suatu perusahaan. Menurut [Saftiana et al. \(2017\)](#) laporan keuangan wajib memiliki informasi yang berkualitas selaras dengan perannya sebagai sumber informasi bagi investor maupun kreditor potensial serta pengguna lainnya yang memiliki kepentingan dalam menilai performa perusahaan.

Menurut [Almalita \(2017\)](#) laba merupakan salah satu faktor penting yang ada dalam laporan keuangan guna melakukan evaluasi performa suatu manajemen perusahaan. Kondisi laba banyak digunakan oleh para investor sebagai salah satu barometer efisiennya pemakaian dana yang sudah ditanamkan dalam perusahaan guna menentukan jumlah pengembaliannya ([Almalita 2017](#)). Menurut [Saftiana et al. \(2017\)](#) manajemen melakukan berbagai upaya dalam menunjukkan kinerjanya melalui laba yang berhasil dihasilkan. Jika manajemen tidak

mampu memperoleh laba yang sudah diharapkan, manajemen akan melakukan manipulasi kepada laba berupa *earnings management* dengan menaikkan atau menurunkan laba. Tindakan ini bermaksud agar laporan keuangan tampak berkualitas serta performa perusahaan tampak bernilai terutama mengenai laba. Semakin besar laba yang mampu dihasilkan oleh perusahaan maka kinerja perusahaan dianggap baik oleh pemegang saham, kreditor, dan pihak-pihak lain yang memiliki kepentingan.

Menurut [Scott \(2015, 445\)](#) *earnings management* didefinisikan sebagai bentuk tindakan yang dilakukan oleh manajemen guna mengatur kebijakan mencatat keuangan dengan mempengaruhi laba berdasarkan kepentingannya sendiri. Menurut [Felicya dan Sutrisno \(2020\)](#) tindakan ini kerap menjadi faktor pihak manajemen untuk bersikukuh memaksimalkan laporan keuangannya dengan melakukan aktivitas manajemen laba yang cenderung berdampak terhadap kredibilitas laporan keuangan perusahaan karena melakukan manipulasi laporan tersebut yang mampu membuat pihak berkepentingan mempercayai hasil laba yang realitanya bukan hasil sesungguhnya. Praktik atau tindakan *earnings management* ini sebenarnya telah banyak menimbulkan berbagai kasus dalam hal pelaporan keuangan.

Salah satu contoh tindakan *earnings management* terhadap laporan keuangan yang terjadi di Indonesia ialah PT. Kimia Farma Tbk. Praktik *earnings management* ini terjadi akibat kekeliruan auditor pada laporan keuangan PT. Kimia Farma Tbk sebesar Rp. 132 miliar. Setelah dilakukan audit ulang yang ternyata laba perusahaan hanya sebesar Rp. 99,56 miliar, lebih rendah 24,7% dari laba yang telah dilaporkan sebelumnya. Kejadian ini timbul karena adanya kesalahan pada divisi bahan baku berupa *overstated* penjualan Rp. 2,7 miliar, pada unit logistik sentral terjadi *overstated* persediaan sebesar Rp. 23,9 miliar, dan juga terjadi *overstated* persediaan sebesar Rp. 8,1

miliar dan *overstated* penjualan sebesar Rp. 10,7 miliar pada unit farmasi ([Sandria 2021](#)).

Contoh kasus pelaporan keuangan diatas merupakan gambaran bahwa tindakan *earnings management* ini dapat terjadi meskipun perusahaan tersebut memiliki popularitas dikalangan masyarakat. Tindakan *earnings management* ini dapat dibatasi dengan cara menetapkan *corporate governance*. Dengan menetapkan sistem tersebut proses pembuatan laporan keuangan kemudian mampu diandalkan dalam memberikan informasi mengenai performa perusahaan ([Yunietha dan Palupi 2017](#)).

Peluang suatu manajemen melakukan tindakan *earnings management* ini juga dapat terjadi ketika perusahaan memiliki *free cash flow*. Menurut [Abdullah \(2002\)](#), *free cash flow* yang tinggi mampu menumbuhkan konflik keagenan akibat timbulnya asimetris informasi. Manajer memiliki kepentingan dalam memperbesar entitasnya melampaui batas optimal dengan melakukan investasi secara berlebihan menggunakan *free cash flow* sebagai sumber dananya walaupun tindakan tersebut tidak memberikan keuntungan karena manajer memiliki pandangan yaitu jika suatu perusahaan itu besar maka tingkat kepuasan dan kekuasaan kerja dapat meningkat. Sehingga untuk menutupi kerugian akibat penyalahgunaan *free cash flow*, manajer akan menutupinya dengan melakukan *earnings management*.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa tindakan *earnings management* kerap dilakukan oleh pihak manajemen demi memenuhi kepentingan pribadi yang didukung oleh berbagai faktor. Sehingga penelitian ini perlu dilakukan untuk mengetahui bukti empiris mengenai apakah terdapat pengaruh antara *free cash flow*, profitabilitas, kepemilikan institusional, *leverage*, dewan komisaris, *sales growth*, dan *firm size* terhadap tindakan *earnings management*.

LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Teori Keagenan

Menurut [Jensen dan Meckling \(1976\)](#) teori keagenan adalah keterkaitan dua pihak yang mempunyai konflik kepentingan antara agen dan prinsipal. Dalam teori ini pemegang saham mengandalkan manajemen dalam mengendalikan perusahaan ([Saftiana et al. 2017](#)). Menurut [Bangun \(2019\)](#) salah satu alasan terjadinya konflik keagenan ini ialah adanya kekeliruan informasi yang disajikan manajemen sebagai bagian perusahaan yang memiliki ragam informasi perusahaan.

Menurut [Scott \(2015\)](#), masalah lain yang akan muncul dalam keagenan ini ialah ketika pemegang saham atau investor tidak memiliki kepercayaan pada manajemen dalam menjaga kontinuitas pemegang saham. Teori keagenan ini terkadang dapat bersifat suportif maupun tidak. Karakteristik non-suportif mampu terjadi ketika pihak pemegang saham kendatipun manajer tidak mengantongi kemufakatan dalam mengambil suatu tindakan ([Scott 2015](#)).

Earnings Management

Menurut [Subramanyam \(2014\)](#), *earnings management* didefinisikan sebagai tindakan yang dilakukan secara sadar oleh manajemen dengan maksud untuk menggapai kepentingan pribadi dengan melakukan manipulasi laba yang dihasilkan oleh suatu entitas. Hal ini memungkinkan terjadi akibat manajemen merasa bahwa ia memiliki kendali atas ketetapan yang dihasilkan sesuai dengan standar akuntansi yang diberlakukan dalam menghasilkan informasi terkait performa perusahaan kepada pihak eksternal.

Menurut [Chandra dan Djahsan \(2018\)](#) latar belakang yang dilakukan manajemen selama mengaplikasikan tindakan *earnings management* umumnya lantaran kepentingan pribadi manajemen itu sendiri. Sehingga tidak heran jika *earnings management* mampu

mendapatkan atensi yang tergolong besar oleh publik terutama peminat literatur akuntansi.

Free Cash Flow dan Earnings Management

Menurut [Pradipta \(2019\)](#) *free cash flow* ialah aliran kas bebas yang dibagikan kepada pemegang saham setelah perusahaan menyelesaikan segala investasi dan modal perusahaan. [Irawan dan Apriwenni \(2021\)](#) mengemukakan dampak dari pemakaian *free cash flow* yang tidak seharusnya dapat mengakibatkan laba perusahaan dapat menghadapi penurunan, sehingga perusahaan tidak mampu memberikan kembali keuntungan pada para pemegang saham.

Berdasarkan hasil penelitian [Irawan dan Apriwenni \(2021\)](#) *free cash flow* memiliki pengaruh positif terhadap *earnings management*. Menurut [Irawan dan Apriwenni \(2021\)](#) pengaruh positif memiliki arti bahwa jika tingkat *free cash flow* tinggi maka kemungkinan terjadinya *earnings management* dalam perusahaan juga tinggi. Hal ini selaras dengan teori agensi yaitu karena terjadi *conflict of interest* antara prinsipal dan agen. Prinsipal menginginkan manajer membagikan *free cash flow* berupa dividen demi kemakmurannya sedangkan agen ingin melakukan *free cash flow* digunakan untuk *re-investment*. Tindakan ini memang dianggap mampu meningkatkan ukuran perusahaan, tetapi perusahaan akan mengalami *loss* akibat tidak terkendalinya penggunaan *free cash flow*.

Pada hasil penelitian [Bangun \(2019\)](#), [Floresia dan Susanty \(2019\)](#), [Firmanti et al. \(2019\)](#) dan [Pradipta \(2019\)](#) yaitu *free cash flow* memiliki pengaruh negatif terhadap tindakan *earnings management*. Hasil tersebut memiliki arti bahwa tingginya tingkat *free cash flow* dapat mengurangi tindakan *earnings management*. Menurut [Floresia dan Susanty \(2019\)](#) besarnya *free cash flow* yang dimiliki perusahaan dapat mencerminkan bahwa perusahaan memiliki kondisi yang stabil. Hal ini dikarenakan dividen yang dibagikan kepada pemegang saham yang berasal dari *free cash flow* dapat meningkatkan

nilai saham sehingga manajemen tidak perlu melakukan *earnings management*.

Namun hasil penelitian diatas bertolak belakang dengan penelitian [Almalita \(2017\)](#) *free cash flow* tidak memiliki pengaruh terhadap *earnings management*. Artinya, besar atau kecilnya *free cash flow* tidak mempengaruhi *earnings management* dikarenakan *free cash flow* perusahaan dapat dikatakan stabil sehingga tidak menimbulkan motivasi untuk melakukan tindakan *earnings management*.

Ha₁: Free cash flow berpengaruh terhadap earnings management.

Profitabilitas dan Earnings Management

Profitabilitas didefinisikan sebagai jumlah laba yang berhasil diperoleh dari kegiatan operasional perusahaan ([Hamzah et al. 2021](#)). Menurut [Firmanti \(2017\)](#) profitabilitas menjadi salah satu evaluasi perusahaan untuk mengukur berapa jumlah profit yang mampu dihasilkan dan juga profitabilitas yang dicatat dalam laporan keuangan menjadi pangkal informasi bagi manajemen dalam menilai performa perusahaan setiap tahunnya.

Hasil penelitian [Floresia dan Susanty \(2019\)](#), [Harahap \(2021\)](#), [Yunietha dan Palupi \(2017\)](#), [Firmanti \(2017\)](#), dan [Sebastian dan Handojo \(2019\)](#) profitabilitas memiliki pengaruh positif terhadap *earnings management*. Artinya, semakin tinggi profitabilitas yang dimiliki perusahaan maka akan meningkatkan tindakan *earnings management*. Menurut [Firmanti \(2017\)](#) hal ini dikarenakan perusahaan dengan profitabilitas tinggi memberikan kesempatan bagi manajer dalam mengukur laba yang dapat dihasilkan sehingga membuat manajer tertarik melakukan *earnings management*.

Hasil penelitian tersebut tidak sejalan dengan hasil penelitian [Marchellina dan Firmanti \(2020\)](#), [Chandra dan Djahsan \(2018\)](#), [Anissa dan Baraja \(2022\)](#) dan [Millenia dan Jin \(2021\)](#) variabel profitabilitas tidak memiliki pengaruh terhadap *earnings management*. Artinya, tinggi ataupun rendahnya profitabilitas tidak mempengaruhi *earnings management*. Menurut

[Marchellina dan Firmanti \(2020\)](#) hal ini dikarenakan pihak pemegang saham tidak selalu menginginkan keuntungan perusahaan saja. Dan pemegang saham juga mengetahui bahwa profitabilitas ini dikelola langsung oleh pihak manajemen sehingga mampu mendeteksi tindak *earnings management*.

Ha₂: Profitabilitas berpengaruh terhadap *earnings management*.

Kepemilikan Institusional dan Earnings Management

Kepemilikan institusional menurut [Hendra et.al \(2018\)](#) ialah bentuk kepemilikan saham perusahaan yang dimiliki oleh pihak institusi resmi seperti yayasan, dan pemilik institusi lainnya. [Handoyo dan Agustianingrum \(2017\)](#) mengemukakan bahwa kepemilikan institusional memiliki pengaruh besar dalam melakukan otorisasi kepada perusahaan. Menurut [Pradipta \(2019\)](#) kepemilikan institusi dapat memberikan pengawasan agar manajemen menjalankan perusahaan secara terbuka sebagai bentuk tanggung jawabnya kepada pemegang saham.

Hasil penelitian [Nasution dan Nengzih \(2020\)](#) kepemilikan institusional memiliki pengaruh positif terhadap *earnings management*. Hasil tersebut memiliki arti bahwa semakin tinggi kepemilikan institusional maka semakin tinggi tindakan *earnings management*. Hal ini dikarenakan ukuran kepemilikan institusional yang cenderung tinggi tidak mampu melakukan pengawasan yang efektif sehingga tidak mampu mengurangi kemungkinan terjadinya *earnings management*. Hasil penelitian [Cahyani dan Hendra \(2020\)](#) kepemilikan institusional memiliki pengaruh negatif. Menurut [Cahyani dan Hendra \(2020\)](#) semakin besar kepemilikan saham institusional dalam suatu perusahaan maka tindakan *earnings management* akan berkurang begitu pula sebaliknya.

Hasil penelitian tersebut bertolak belakang dengan hasil penelitian [Felicya dan Sutrisno \(2020\)](#), [Pambudi \(2020\)](#), [Millenia dan](#)

[Jin \(2021\)](#), [Florenca dan Susanty \(2019\)](#), [Fimanti \(2017\)](#), [Harahap \(2021\)](#), dan [Pradipta \(2019\)](#) kepemilikan institusional tidak memiliki pengaruh terhadap *earnings management*. Artinya, tinggi maupun rendahnya kepemilikan institusional tidak mempengaruhi *earnings management*. Menurut [Florenca dan Susanty \(2019\)](#) hal ini karena pihak institusional dianggap hanya berfokus dalam memperoleh laba sehingga eksistensi mereka tidak dapat memastikan manajemen melakukan *earnings management*.

Ha₃: Kepemilikan institusional berpengaruh terhadap *earnings management*.

Leverage dan Earnings Management

Leverage merupakan bentuk pembiayaan kegiatan perusahaan yang berasal dari hutang ([Hamzah et al. 2021](#)). Menurut [Yunietha dan Palupi \(2017\)](#) leverage digunakan sebagai bentuk pendeteksian risiko akibat melakukan pembiayaan melalui hutang dan apabila risiko itu bernilai tinggi maka ketidakpastian laba yang akan dihasilkan dapat meningkat.

Hasil penelitian [Cahyani dan Hendra \(2020\)](#), [Susanto dan Yangrico \(2020\)](#), [Anissa dan Baraja \(2022\)](#), [Florenca dan Susanty \(2019\)](#), [Fimanti \(2017\)](#), dan [Sebastian dan Handojo \(2019\)](#) menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap *earnings management*. Hasil tersebut memiliki arti bahwa semakin tinggi *leverage* maka semakin tinggi praktik *earnings management*. Menurut [Cahyani dan Hendra \(2020\)](#) besarnya jumlah hutang yang digunakan perusahaan maka perusahaan memiliki kewajiban dalam membayar angsuran serta bunga. Semakin besar hutang yang dimiliki maka semakin besar pula kemungkinan perusahaan tidak memenuhi kewajibannya sehingga akan terancam rugi. Sehingga perusahaan melakukan upaya untuk mempertahankan perusahaan salah satunya melakukan tindakan *earnings management* ([Cahyani dan Hendra 2020](#)).

Pada hasil penelitian [Millenia dan Jin \(2021\)](#) dan juga penelitian [Asitalia dan Trisnawati \(2017\)](#) *leverage* memiliki pengaruh negatif terhadap *earnings management*. Artinya, semakin tinggi *leverage* yang dimiliki perusahaan maka tindakan *earnings management* rendah begitu pula sebaliknya. Menurut [Millenia dan Jin \(2021\)](#) hal ini dikarenakan perusahaan dengan tingkat kepemilikan *leverage* yang tinggi dapat berimbas kepada tingginya tingkat pengawasan yang dilakukan kreditor sehingga mampu mengurangi terjadinya *earnings management*.

Namun, hasil penelitian diatas bertolak belakang dengan penelitian Hasil penelitian [Chandra dan Djahsan \(2018\)](#), [Marchellina dan Firmanti \(2020\)](#), [Yunietha dan Palupi \(2017\)](#), [Harahap \(2021\)](#) yang menunjukkan bahwa *leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap *earnings management*. Hasil tersebut memiliki arti bahwa besar atau kecilnya *leverage* maka tidak mempengaruhi *earnings management*. Menurut [Chandra dan Djahsan \(2018\)](#) hal ini disebabkan *leverage* tidak selalu bergantung pada *earnings management* terutama untuk keamanan kontrak hutang.

Ha₄: Leverage berpengaruh terhadap earnings management.

Dewan Komisaris dan Earnings Management

Menurut [Asitalia dan Trisnawati \(2017\)](#) dewan komisaris adalah susunan dewan yang ditunjuk untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan. Menurut [Sebastian dan Handojo \(2019\)](#) dewan komisaris memiliki tugas untuk mengawasi manajer mewakili investor dalam rangka memastikan kinerja manajer telah sesuai dengan kepentingan investor.

Berdasarkan hasil penelitian [Chandra dan Djahsan \(2018\)](#) juga [Sebastian dan Handojo \(2019\)](#) dewan komisaris memiliki pengaruh negatif terhadap variabel *earnings management*. Hasil tersebut memiliki arti bahwa besar atau kecilnya ukuran dewan komisaris maka kemampuan melakukan tindakan *earnings management* juga rendah. Menurut [Chandra](#)

[dan Djahsan \(2018\)](#) besarnya jumlah dewan komisaris yang dimiliki perusahaan dapat menekan tindakan *earnings management* karena menambahnya tingkat pengawasan.

Bertolak belakang dengan hasil penelitian [Firmanti \(2017\)](#), [Millenia dan Jin \(2021\)](#), [Felicya dan Sutrisno \(2020\)](#), dan [Asitalia dan Trisnawati \(2017\)](#) yaitu dewan komisaris tidak memiliki pengaruh terhadap *earnings management*. Hasil penelitian tersebut artinya besar atau kecilnya ukuran dewan komisaris tidak mempengaruhi *earnings management*. Menurut [Firmanti \(2017\)](#) besarnya jumlah dewan komisaris yang dimiliki perusahaan mampu memberikan tingkat pengawasan yang lebih tinggi terhadap manajemen sehingga mampu meminimalisir tindakan *earnings management*.

Ha₅: Dewan komisaris berpengaruh terhadap earnings management.

Sales Growth dan Earnings Management

Menurut [Anissa dan Baraja \(2022\)](#) *sales growth* digunakan sebagai tolak ukur yang menggambarkan peningkatan penjualan setiap periode. Menurut [Edison dan Nugroho \(2020\)](#) *sales growth* juga di gunakan manajemen dalam melakukan penilaian terhadap pertumbuhan tingkat penjualan perusahaan dengan maksud mempertahankan posisi ekonominya dengan merasiokan pejualan akhir dengan penjualan perusahaan saat ini ([Edison dan Nugroho 2020](#)). Menurut [Harahap \(2021\)](#) jika pertumbuhan penjualan perusahaan meningkat maka hasil pengembalian yang diperoleh pemegang saham juga meningkat.

Berdasarkan hasil penelitian [Anissa dan Baraja \(2022\)](#), [Edison dan Nugroho \(2020\)](#), [Harahap \(2021\)](#) dan [Yunietha dan Palupi \(2017\)](#) menunjukkan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh positif terhadap *earnings management*. Artinya, semakin tinggi *sales growth* maka semakin tinggi terjadinya tindakan *earnings management*. Menurut [Yunietha dan Palupi \(2017\)](#) jika tingkat penjualan perusahaan tinggi maka pendapatan yang akan dihasilkan juga meningkat sehingga perusahaan harus

membayar pajak lebih dan hal ini menjadi motivasi untuk melakukan praktik *earnings management* untuk menurunkan laba demi mengurangi beban yang harus dibayar. Berbeda dengan hasil penelitian [Djashan dan Lawira \(2018\)](#) *sales growth* tidak memiliki pengaruh terhadap *earnings management*. Artinya, tinggi atau rendahnya *sales growth* tidak mempengaruhi *earnings management*.

Ha₆: *Sales growth* berpengaruh terhadap *earnings management*.

Firm Size dan Earnings Management

Menurut [Marchellina dan Firmanti \(2020\)](#) *firm size* merupakan gambaran suatu perusahaan dalam mengukur besar kecilnya perusahaan dengan cara mengkategorikan total aset, penjualan, nilai saham, dan sebagainya sebagai tolak ukur. Menurut [Anissa dan Baraja \(2022\)](#) besarnya ukuran suatu perusahaan dapat menggambarkan besarnya jumlah pendapatan dan aset perusahaan sehingga menarik calon pemegang saham untuk menanamkan modal di perusahaan.

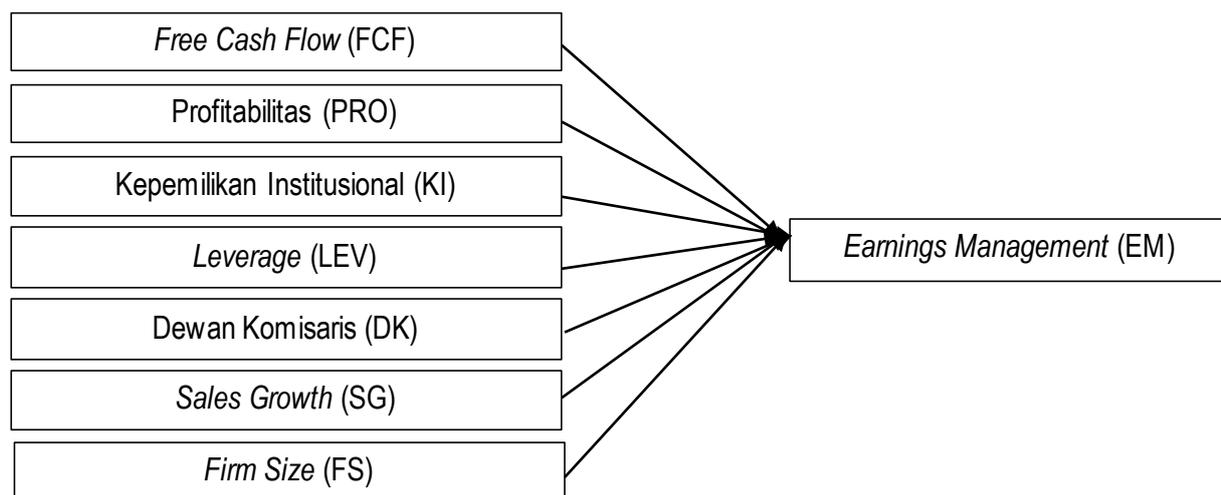
Berdasarkan hasil penelitian [Cahyani dan Hendra \(2020\)](#) *firm size* memiliki pengaruh positif terhadap *earnings management*. Menurut [Cahyani dan Hendra \(2020\)](#) hal tersebut memiliki arti bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar perusahaan memberikan peluang kepada manajemen melakukan tindakan *earnings management*. Pada hasil penelitian [Firmanti \(2017\)](#) *firm size* memiliki pengaruh negatif terhadap *earnings*

management. Artinya, semakin besar *firm size* maka semakin rendah praktik *earnings management* dilakukan. Menurut [Firmanti \(2017\)](#) besarnya *firm size* mampu menarik atensi publik akibat popularitasnya sehingga perusahaan cenderung lebih berhati-hati dalam menerbitkan laporan akibat kepercayaan yang diberikan sehingga hal ini memotivasi manajer melakukan praktik *earnings management*.

Hasil penelitian tersebut bertolak belakang dengan hasil penelitian [Florescia dan Susanty \(2019\)](#), [Millenia dan Jin \(2021\)](#), [Marchellina dan Firmanti \(2020\)](#), [Chandra dan Djashan \(2018\)](#), [Anissa dan Baraja \(2022\)](#), [Felicya dan Sutrisno \(2020\)](#), [Yunietha dan Palupi \(2017\)](#), [Harahap \(2021\)](#), dan [Pradipta \(2019\)](#) bahwa *firm size* tidak memiliki pengaruh terhadap tindakan *earnings management*. Hasil penelitian tersebut mengartikan bahwa besar kecilnya *firm size* tidak mempengaruhi *earnings management*. Menurut [Florescia dan Susanty \(2019\)](#) *firm size* tidak dapat menjadi barometer untuk menentukan terjadinya tindakan *earnings management* dalam suatu perusahaan karena besar maupun kecilnya perusahaan memberikan kesempatan untuk melakukan *earnings management*.

Ha₇: *Firm size* berpengaruh terhadap *earnings management*.

Dalam penelitian ini model yang digunakan untuk menggambarkan hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen adalah sebagai berikut:



Gambar 1 Model Penelitian

METODE PENELITIAN

Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode tahun 2019 hingga tahun 2021. Setelah dilakukan penentuan sampel melalui kriteria yang telah ditentukan sebelumnya,

dengan jumlah awal perusahaan sebanyak 167 perusahaan, perusahaan yang lolos untuk setiap kriteria dan menjadi sampel penelitian ialah 74 perusahaan. Pemilihan sampel dilakukan sesuai prosedur yang diuraikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Prosedur Pemilihan Sampel Penelitian

Kriteria Sampel	Jumlah Perusahaan	Jumlah Data
Perusahaan manufaktur yang secara konsisten terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2018-2021.	165	495
Perusahaan manufaktur yang tidak secara konsisten menerbitkan laporan keuangan selama periode 2018-2021.	(9)	(27)
Perusahaan manufaktur yang tidak secara konsisten menyajikan laporan keuangan dengan tanggal tutup buku yang berakhir 31 Desember selama periode 2018-2021.	(3)	(9)
Perusahaan manufaktur yang tidak menggunakan mata uang rupiah dalam penerbitan laporan keuangan selama periode 2018-2021.	(28)	(84)
Perusahaan manufaktur yang tidak memperoleh laba positif selama periode 2019-2021.	(49)	(147)
Perusahaan manufaktur yang tidak memiliki kepemilikan institusional selama periode 2019-2021.	(2)	(6)
Jumlah sampel perusahaan	74	222

Sumber: Hasil Pengolahan Data.

DEFINISI OPERASIONAL DAN PENGUKURAN VARIABEL**Earnings Management**

Pada penelitian ini earnings management akan diukur menggunakan rumus yang mengacu pada penelitian [Marchellina dan Firmanti \(2020\)](#) dengan menggunakan discretionary accrual atau biasa disebut skala rasio. Untuk mengukur luasnya discretionary accrual, peneliti akan menerapkan *Modified Jones Model* sebagai model yang diterapkan pada penelitian ini. Berikut rumus Modified Jones Model tersebut:

1. Menghitung total akrual
 $TACC_{it} = N_{iit} - OCF_{it}$
2. Menghitung total akrual dengan persamaan regresi

$$\frac{TACC_{it}}{A_{it-1}} = \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REV_t}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{PPE_t}{A_{it-1}} \right) + e$$

3. Menentukan *non-discretionary accruals*

$$NDACC_{it} = \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{\Delta REV_t}{A_{it-1}} - \frac{\Delta REC_t}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{PPE_t}{A_{it-1}} \right)$$

4. Menentukan *discretionary accrual*

$$DACC_{it} = \left(\frac{TACC_{it}}{A_{it-1}} \right) - NDACC_{it}$$

Keterangan:

$DACC_{it}$ = *Discretionary accruals* perusahaan i pada periode ke t.

$NDACC_{it}$ = *Non-discretionary accruals* perusahaan i pada periode ke t.

$TACC_{it}$ = *Total accrual* perusahaan i pada periode t.

N_{iit} = *Net income* perusahaan i pada periode ke t.

OCF_{it} = *Cash flow operating* perusahaan i pada periode ke t.

A_{it-1} = Total aset perusahaan i pada periode ke t-1.

ΔREV_t = Perubahan pendapatan perusahaan i pada periode ke t.

ΔREC_t = Perubahan piutang perusahaan i pada periode ke t.

PPE_{it} = *Plant, Property, and Equipment* perusahaan i pada periode t.

Free Cash Flow

Free cash flow merupakan sisa kas perusahaan yang diberikan kepada pemegang saham setelah aktivitas investasi dan modal kerja telah dilakukan perusahaan ([Pradipta 2019](#)). Dalam penelitian ini *free cash flow* mengacu pada penelitian [Bangun \(2019\)](#) diukur menggunakan skala rasio dan disimbolkan dengan FCF dengan rumus sebagai berikut:

$$FCF = \frac{\text{Operating Cash Flow} - \text{Investing Cash Flow}}{\text{Total Asset}}$$

Keterangan:

FCF = *Free cash flow*

Operating cash flow = *Operating cash flow*

Investing cash flow = *Investment cash flow*

Total asset = *Total asset*.

Profitabilitas

Profitabilitas merupakan rasio dalam mengukur seberapa efektifnya kemampuan suatu perusahaan dalam memperoleh pengembalian keuntungan operasionalnya yang dihasilkan dari aset perusahaan tersebut. Profitabilitas pada penelitian ini diukur menggunakan return on asset dengan cara membagi pendapatan bersih dengan total aset perusahaan. Mengacu pada penelitian [Marchellina dan Firmanti \(2020\)](#) rumus profitabilitas adalah sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Asset}}$$

Kepemilikan Institusional

Kepemilikan institusional ialah bentuk kepemilikan saham yang dimiliki non-perorangan dan diukur menggunakan skala rasio jumlah saham yang dimiliki institusi dibagi dengan total saham beredar. Hal ini agar dapat mengetahui berapa besar ukuran kepemilikan institusional yang dimiliki pada suatu perusahaan. Adapun rumus Kepemilikan Institusional yang menjadi acuan berdasarkan pada penelitian [Felicya dan Sutrisno \(2020\)](#) adalah sebagai berikut:

$$KI = \frac{\text{Saham Yang Dimiliki Institusi}}{\text{Total Saham Beredar}}$$

Leverage

Leverage merupakan suatu rasio pengukuran yang menunjukkan besarnya kegiatan perusahaan yang dibiayai oleh hutang (Millenia dan Jin 2021). Pengukuran leverage pada penelitian ini dilakukan dengan membagi total debt dengan total aset. Adapun rumus leverage yang menjadi acuan dengan menggunakan rumus pada penelitian Marchellina dan Firmanti (2020) sebagai berikut:

$$\text{Leverage} = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Asset}}$$

Dewan Komisaris

Ukuran dewan komisaris dilakukan dengan cara menggunakan total jumlah dewan komisaris yang ada dalam suatu perusahaan. Pengukuran dewan komisaris ini menerapkan rumus acuan yaitu sesuai dengan penelitian Millenia dan Jin (2021) sebagai berikut:

BSZ = Jumlah anggota dewan komisaris

Sales Growth

Sales growth menjadi tolak ukur dalam menunjukkan kemampuan perusahaan meningkatkan penjualan di setiap periode. Penelitian ini menggunakan rumus pada penelitian Anissa dan Baraja (2022) sebagai acuan dan rumusnya sebagai berikut:

$$\text{SG} = \frac{\text{Penjualan Tahun Ini} - \text{Penjualan Tahun Sebelumnya}}{\text{Penjualan Tahun Sebelumnya}}$$

Firm Size

Ukuran Perusahaan merupakan suatu pengukuran yang dapat menentukan besar atau kecilnya return yang diharapkan (Chandra dan Djahsan 2018). Adapun bentuk pengukuran yang dipakai pada penelitian ini mengacu pada penelitian Marchellina dan Firmanti (2020) dalam menentukan ukuran perusahaan adalah sebagai berikut:

$$\text{Firm Size} = \text{Ln} (\text{Total asset})$$

HASIL PENELITIAN

Tabel ini berisi uraian mengenai hasil uji statistik deskriptif yang terdiri dari nilai minimum, maksimum, *mean* dan standar deviasi dari masing-masing variabel yang digunakan pada penelitian ini.

Table 2. Hasil Uji Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
EM	222	-0,31592	0,70707	0,0026130	0,10854531
FCF	222	-0,36990	0,57123	0,1480807	0,14223511
PRO	222	0,00041	0,60717	0,0814973	0,08745460
KI	222	0,00026	0,99954	0,8054188	0,24525114
LEV	222	0,00077	0,88229	0,2761416	0,18522070
DK	222	2,00000	10,00000	4,2387387	1,84261624
SG	222	-0,96254	1,27302	0,0747586	0,22685985
FS	222	25,97442	33,53723	28,8962862	1,56197297

Sumber: Hasil Pengolahan Data melalui SPSS v.25

Berikut ini merupakan tabel berisi uraian mengenai hasil uji t untuk setiap variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini yang terdiri dari variabel *free cash flow*,

profitabilitas, kepemilikan institusional, *leverage*, dewan komisaris, *sales growth*, dan *firm size* terhadap *earnings management*.

Tabel 3. Hasil Uji t

Variable	B	Sig	Kesimpulan
(Constant)	0,034	0,733	-
FCF	-0,602	0,000	Ha ₁ diterima
PRO	0,836	0,000	Ha ₂ diterima
KI	-0,033	0,100	Ha ₃ tidak diterima
LEV	0,096	0,000	Ha ₄ diterima
DK	-0,001	0,852	Ha ₅ tidak diterima
SG	-0,022	0,280	Ha ₆ tidak diterima
FS	0,000	0,955	Ha ₇ tidak diterima

Sumber: Hasil Pengolahan Data melalui SPSS v.25

Berdasarkan hasil uji t pada tabel 3, maka persamaan regresi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$EM = 0,034 - 0,602 \text{ FCF} + 0,836 \text{ PRO} - 0,033 \text{ KI} + 0,096 \text{ LEV} - 0,001 \text{ DK} - 0,022 \text{ SG} + 0,000 \text{ FS} + e$$

Hasil uji t di atas menunjukkan nilai signifikansi dari variabel *free cash flow* (FCF) sebesar 0,000 yaitu hasil ini lebih kecil dari nilai < 0,05. Sehingga dapat disimpulkan Ha₁ dapat diterima. Hal ini menunjukkan bahwa *free cash flow* berpengaruh terhadap *earnings management*. Artinya, semakin tinggi *free cash flow* maka akan semakin rendah tindakan *earnings management* dilakukan. Menurut [Bangun \(2019\)](#) jika *free cash flow* yang dimiliki perusahaan tinggi maka tingkat *earnings management* akan rendah begitu juga sebaliknya. Karena *free cash flow* dapat menjadi tolak ukur kondisi kestabilan suatu perusahaan untuk memenuhi kebutuhan finansial dan operasionalnya. Kelebihan kas yang diberikan pada investor berupa dividen dapat meningkatkan harga saham sehingga manajer tidak perlu melakukan *earnings management*. Kelebihan kas dalam pembagian dividen ini dinilai investor bahwa perusahaan memiliki kinerja baik ([Florencia dan Susanty 2019](#)).

Hasil uji t di atas menunjukkan nilai signifikansi dari variabel profitabilitas (PRO) sebesar 0,000 yaitu hasil ini lebih kecil dari nilai < 0,05. Sehingga dapat disimpulkan Ha₂ dapat diterima. Hal ini menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap *earnings management*. Artinya, semakin tinggi profitabilitas yang dimiliki perusahaan maka akan meningkatkan tindakan *earnings management*. Menurut [Fimanti \(2017\)](#) perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi cenderung memberikan kesempatan bagi manajer untuk menilai kemampuannya dalam menghasilkan laba sehingga rentan akan tindakan *earnings management*.

Hasil uji t di atas menunjukkan nilai signifikansi dari variabel kepemilikan institusional (KI) sebesar 0,100 yaitu hasil ini lebih besar dari nilai > 0,05. Sehingga dapat disimpulkan Ha₃ tidak dapat diterima. Hal ini menunjukkan bahwa kepemilikan institusional tidak berpengaruh terhadap *earnings management*. Artinya, tinggi maupun rendahnya kepemilikan institusional dalam suatu perusahaan tidak mempengaruhi *earnings management*.

Hasil uji t di atas menunjukkan nilai signifikansi dari variabel *leverage* (LEV) sebesar 0,000 yaitu hasil ini lebih kecil dari nilai < 0,05. Sehingga dapat disimpulkan Ha₄ dapat

diterima. Hal ini menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap *earnings management*. Artinya, semakin tinggi *leverage* maka semakin tinggi praktik *earnings management* dilakukan. Menurut Cahyani dan Hendra (2020) besarnya jumlah hutang yang digunakan perusahaan maka perusahaan memiliki kewajiban dalam membayar angsuran serta bunga. Semakin besar hutang yang dimiliki maka semakin besar pula kemungkinan perusahaan tidak memenuhi kewajibannya sehingga akan terancam rugi. Sehingga perusahaan melakukan upaya untuk mempertahankan perusahaan salah satunya melakukan tindakan *earnings management* (Cahyani dan Hendra 2020).

Hasil uji t di atas menunjukkan nilai signifikansi dari variabel dewan komisaris (DK) sebesar 0,852 yaitu hasil ini lebih besar dari nilai $> 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan H_{a5} tidak dapat diterima. Hal ini menunjukkan bahwa dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap *earnings management*. Artinya, hasil ini membuktikan bahwa besar atau kecilnya ukuran dewan komisaris yang dimiliki perusahaan tidak mempengaruhi *earnings management*.

Hasil uji t di atas menunjukkan nilai signifikansi dari variabel *sales growth* (SG) sebesar 0,280 yaitu hasil ini lebih besar dari nilai $< 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan H_{a6} tidak dapat diterima. Hal ini menunjukkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *earnings management*. Artinya, tinggi atau rendahnya *sales growth* tidak mempengaruhi *earnings management*.

Hasil uji t di atas menunjukkan nilai signifikansi dari variabel *firm size* (FS) sebesar 0,955 yaitu hasil ini lebih besar dari nilai $> 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan H_{a7} tidak dapat diterima. Hal ini menunjukkan bahwa *firm size* tidak berpengaruh terhadap *earnings management*. Hasil penelitian tersebut mengartikan bahwa besar kecilnya *firm size* tidak mempengaruhi *earnings management*.

PENUTUP

Penelitian ini dilakukan guna memperoleh bukti empiris mengenai pengaruh *free cash flow*, profitabilitas, kepemilikan institusional, *leverage*, dewan komisaris, *sales growth*, dan *firm size* terhadap *earnings management* pada 74 perusahaan manufaktur yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia selama periode tahun 2019 sampai dengan 2021. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut: *free cash flow*, profitabilitas dan *leverage* memiliki pengaruh terhadap *earnings management*, sedangkan kepemilikan institusional, dewan komisaris, *sales growth*, dan *firm size* tidak memiliki pengaruh terhadap *earnings management*.

Terdapat beberapa keterbatasan yang ditemukan dalam penelitian ini, diantaranya sebagai berikut:

1. Periode penelitian ini bersifat terbatas yaitu hanya menggunakan periode tahun 2019 sampai dengan 2021.
2. Penelitian ini hanya menggunakan perusahaan pada industri manufaktur sebagai objek penelitian.
3. Penelitian ini hanya menggunakan 7 variabel independen.
4. Data dalam penelitian ini tidak berdistribusi normal.
5. Terdapat data variabel dalam penelitian ini yang terjadi heteroskedastisitas yaitu pada variabel *sales growth*.

Berdasarkan keterbatasan yang diuraikan sebelumnya, berikut rekomendasi yang disarankan untuk penelitian selanjutnya:

1. Menambah periode tahun penelitian sebanyak 5 tahun sebagai periode penelitian.
2. Memperluas objek penelitian dengan menerapkan industri lainnya sebagai sampel penelitian seperti perusahaan non-keuangan.
3. Menambahkan variabel independen lain yang tidak digunakan pada penelitian ini

- seperti kepemilikan manajerial, dewan direksi, komite audit, dan *firm age*.
4. Menambahkan data penelitian dan mengurangi data yang bersifat ekstrim agar dapat mengatasi data tidak berdistribusi normal.
 5. Menambahkan data penelitian dan melakukan transformasi data penelitian agar dapat mengatasi heteroskedastisitas.

REFERENCES:

- Abdullah, Syukriy. 2002. "Free Cash Flow, Agency Theory Dan Signaling Theory: Konsep dan Riset Empiris." *Jurnal Akuntansi dan Investasi* 3 (2): 151–70.
- Almalita, Yuliani. 2017. "Pengaruh Corporate Governance Dan Faktor Lainnya Terhadap Manajemen Laba." *Jurnal Bisnis dan Akuntansi* 19 (2): 183–94. <https://doi.org/10.34208/jba.v19i2.271>.
- Anissa, Nur Rizki, dan Lutfi Baraja. 2022. "Pengaruh Leverage, Profitability, Sales Growth, Firm Size dan Tax Planning terhadap Earnings Management." *Jurnal Ekonomi Trisakti* 2 (2): 305–18. <https://doi.org/10.25105/jet.v2i2.14215>.
- Asitalia, Fioren, dan Ita Trisnawati. 2017. "Pengaruh Good Corporate Governance dan Leverage Terhadap Manajemen Laba." *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi* 19 (2): 109–19. <https://doi.org/10.21067/jrma.v6i2.4218>.
- Bangun, Nurainun. 2019. "Effect of Bid Ask Spread, Profitability, and Free Cash Flow on Earning Management." *Jurnal Akuntansi* 23 (3): 449. <https://doi.org/10.24912/ja.v23i3.613>.
- Cahyani, Dina, dan Kartika Hendra. 2020. "Pengaruh Kepemilikan Institusional, Ukuran Perusahaan, Leverage dan Tax Planning Terhadap Manajemen Laba." *Jurnal Akuntansi & Keuangan* 11 (2): 30–44.
- Chandra, Stefani Magdalena, dan Indra Arifin Djahsan. 2018. "Pengaruh Leverage dan Faktor Lainnya Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Non Keuangan." *Jurnal Bisnis dan Akuntansi* 20 (1): 13–20. <https://doi.org/10.34208/jba.v20i1.403>.
- Djashan, Indra Arifin, dan Ade Lawira. 2018. "Company Financial Ratios, Company Ownership and Company Conditions on Earnings Management." *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, no. 20: 44–48. <https://doi.org/10.5220/0008487900440048>.
- Edison, Acep, dan Ashari Purwo Adi Nugroho. 2020. "The Effect of Leverage And Sales Growth On Earning Management." *Journal Of Archaeology Of Egypt/Egyptology* 17 (4): 3442–54. <https://doi.org/10.3442-3454>.
- Felicya, Cindy, dan Paulina Sutrisno. 2020. "Pengaruh Karakteristik Perusahaan, Struktur Kepemilikan Dan Kualitas Audit Terhadap Manajemen Laba." *Jurnal Bisnis dan Akuntansi* 22 (1): 129–38. <https://doi.org/10.34208/jba.v22i1.678>.
- Firnanti, Friska. 2017. "Pengaruh Corporate Governance, dan Faktor-Faktor Lainnya Terhadap Manajemen Laba." *Jurnal Bisnis dan Akuntansi* 19 (1): 66–80. <https://doi.org/10.34208/jba.v19i1.66>.
- Firnanti et.al. 2019. "Company Characteristics, Corporate Governance, Audit Quality Impact on Earnings Management." *GATR Accounting and Finance Review* 4 (2): 43–49. [https://doi.org/10.35609/afr.2019.4.2\(2\)](https://doi.org/10.35609/afr.2019.4.2(2)).
- Florenca, dan Meinie Susanty. 2019. "Tata Kelola Perusahaan, Aliran Kas Bebas Dan Manajemen Laba." *Jurnal Bisnis dan Akuntansi* 21 (2): 141–54. <https://doi.org/https://doi.org/10.34208/jba.v21i2.615>.
- Hamzah, Ruth Samantha et al. 2021. "Earnings Management and Its Determinant (Study of Listed Companies on Indonesia Stock Exchange)." *Akuntabilitas* 15 (1): 89–102. <https://doi.org/10.29259/ja.v15i1.13078>.

- Handoyo, Sigit, dan Windri Bulan Agustianingrum. 2017. "GCG Role and Audit Quality in Reducing Earnings Management Action in Indonesian Manufacturing Firms." *Jurnal Keuangan dan Perbankan* 21 (3): 436–45. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v21i3.673>.
- Hendra, Joni et al. 2018. "Implication of Good Corporate Governance and Leverage on Earnings Management." *International Journal of Social Science and Business* 2 (1): 1–9. <https://doi.org/10.23887/ijssb.v2i1.12936>.
- Herlina Harahap, Sella. 2021. "Analysis of the Impact of Managerial Ownership, Institutional Ownership, Firm Size, Leverage, Profitability and Sales Growth Toward Earnings Management in Manufacturing Companies Listed on IDX in the 2015-2019 Period." *International Journal of Research Publications* 69 (1): 273–86. <https://doi.org/10.47119/IJRP100691120211678>.
- Irawan, Sally, dan Prima Apriwenni. 2021. "Pengaruh Free Cash Flow, Financial Distress, Dan Investment Opportunity Set Terhadap Manajemen Laba." *Jurnal Akuntansi Bisnis* 14 (1): 24–37. <https://doi.org/10.30813/jab.v14i1.2458>.
- Marchellina, Vienna, dan Friska Fimanti. 2020. "Financial Ratio and Company Characteristics Effect on Earnings Management." *Proceedings of the Ninth International Conference on Entrepreneurship and Business Management (ICEBM 2020)* 174 (Icebm 2020): 178–83. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.210507.027>.
- MECKLING, Michael C. JENSEN and William H. 1976. "Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure." *Journal of financial economics* 3 72 (10): 305–60. <https://doi.org/10.1177/0018726718812602>.
- Millenia, Ellysia, dan Tjhai Fung Jin. 2021. "Determinan Manajemen Laba: Financial Leverage, Profitabilitas, dan Karakteristik Perusahaan." *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi* 23 (2): 243–52. <https://doi.org/https://doi.org/10.34208/jba.v23i2.983>.
- Nasution, Fitri Adelina, dan Nengzih Nengzih. 2020. "The Influence of Good Corporate Governance, Earning Per Share, and the Characteristic of the Company on Earnings Management (Case Study at Banking go public Companies Listed on Indonesia Stock Exchange 2015 – 2018)." *Saudi Journal of Business and Management Studies* 5 (7): 406–17. <https://doi.org/10.36348/sjbms.2020.v05i07.005>.
- Pambudi, Agung Satriya. 2020. "Institutional Ownership, Managerial Ownership And Earning Management." *International Journal of Scientific and Research Publications (IJSRP)* 10 (8): 656–64. <https://doi.org/10.29322/ijrsp.10.08.2020.p10483>.
- Pradipta, Arya. 2019. "Manajemen Laba: Tata Kelola Perusahaan dan Aliran Kas bebas." *Jurnal Bisnis dan Akuntansi* 21 (2): 141–54. <https://doi.org/10.34208/jba.v21i2.615>.
- Saftiana, Yulia et al. 2017. "Corporate governance quality, firm size and earnings management: Empirical study in Indonesia stock exchange." *Investment Management and Financial Innovations* 14 (4): 105–20. [https://doi.org/10.21511/imfi.14\(4\).2017.10](https://doi.org/10.21511/imfi.14(4).2017.10).
- Sandria, Ferry. 2021. "Deretan Skandal Lapkeu di Pasar Saham RI Indofarma-Hanson." www.cnbcindonesia.com. 2021. <https://www.cnbcindonesia.com/market/20210726191301-17-263827/deretan-skandal-lapkeu-di-pasar-saham-ri-indofarma-hanson>.
- Saniamisha, Ignatia Maria, dan Tjhai Fung Jin. 2019. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Manajemen Laba Pada Perusahaan Non Keuangan Di BEI." *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi* 21 (1): 59–72. <https://doi.org/10.34208/jba.v21i1a-1.709>.
- Scott, William R. 2015. *Financial accounting Theory*. Financial Accounting. <https://doi.org/10.4324/9780203784655>.

- Sebastian, Bryan, dan Irwanto Handojo. 2019. "Pengaruh Karakteristik Perusahaan Dan Corporate Governance Terhadap Manajemen Laba." *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi* 21 (1a-1): 97–108. <http://jurnaltsm.id/index.php/JBA>.
- Subramanyam, K.R. 2014. *Financial Statement Analysis*. Angewandte Chemie International Edition, 6(11), 951–952.
- Susanto, Yulius Kurnia, dan Kevin Edrick Yangrico. 2020. "Earnings Management: Evaluation of AuditCommittee Activity In Indonesia" 4 (1): 64–77. <https://doi.org/https://doi.org/10.35837/subs.v4i1.837>.
- Yunietha, Yunietha, dan Agustin Palupi. 2017. "Pengaruh Corporate Governance dan Faktor Lainnya Terhadap Manajemen Laba Perusahaan Publik Non Keuangan." *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi* 19 (1a): 292–303. <https://doi.org/10.34208/jba.v19i1a-4.298>.

Halaman ini sengaja dikosongkan