

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perencanaan Pajak, Ukuran Perusahaan, dan *Leverage* Terhadap Manajemen Laba Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman Periode 2018-2023

Mela Sukhita Karya^{1)*}, Jenni²⁾

¹⁾²⁾Universitas Buddhi Dharma

Jl. Imam Bonjol No. 41 Karawaci Ilir, Tangerang, Indonesia

¹⁾sukhitamela*@gmail.com

²⁾jenni.jenni@ubd.ac.id

Rekam jejak artikel:

Abstrak

Terima September 2024;
Perbaikan September 2024;
Diterima Oktober 2024;
Tersedia online Oktober 2024;

Kata kunci: {gunakan 4-6 kata kunci}

Pertumbuhan Penjualan
Perencanaan Pajak
Ukuran Perusahaan
Leverage
Manajemen Laba

Ukuran perusahaan, perencanaan pajak, utang, dan pertumbuhan penjualan adalah beberapa variabel yang ingin dibuktikan oleh penelitian ini berdampak pada manajemen laba. Sebanyak 95 perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2018 hingga 2023 dimasukkan dalam penelitian ini. Strategi sampel purposive digunakan untuk memperoleh data sekunder. Teknik ini termasuk memilih 25 perusahaan makanan dan minuman sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan. Dalam penelitian ini, manajemen laba dievaluasi menggunakan model akrual diskresioner Jones yang dimodifikasi. Semua variabel diturunkan menggunakan rumus. Logaritma natural dari total aset perusahaan adalah cara yang baik untuk memperkirakan ukurannya, sementara tingkat retensi pajak berguna untuk perencanaan pajak dan pertumbuhan penjualan merupakan indikator yang baik untuk kesuksesan di masa depan. Berdasarkan temuan mereka, penulis menyimpulkan bahwa (1) perencanaan pajak tidak memengaruhi manajemen laba, (2) ukuran perusahaan memengaruhi, (3) pertumbuhan penjualan memengaruhi, dan (4) leverage juga memengaruhi. (5) Perencanaan pajak, ukuran bisnis, dan pertumbuhan penjualan semuanya berdampak pada manajemen laba.

I. PENDAHULUAN

Perkembangan perekonomian global sangat berkembang pesat di era global, yang sangat mempengaruhi terhadap sektor ekonomi, salah satunya seperti perusahaan-perusahaan mengalami persaingan yang sangat ketat untuk bersaing di era global. Di dalam perekonomian yang pesat ini perusahaan harus lebih cepat beradaptasi dan menganalisis keadaan yang bertujuan untuk perusahaan bisa berjalan dengan baik dan mendapatkan tujuan dari perusahaan. Subsektor manufaktur makanan dan minuman merupakan salah satu sektor yang cukup kompetitif. Bisnis apa pun yang mengolah bahan mentah dan mengubahnya menjadi produk jadi merupakan bagian dari industri makanan dan minuman. Seperti contoh, banyak persaingan bisnis yang bermunculan perusahaan baru di berbagai sub sektor dan beberapa perusahaan juga terjadi memanipulasikan laporan keuangan perusahaan dan penggelembungan dana perusahaan. Dalam sebuah perusahaan juga tidak luput dengan perpajakan yang menyebabkan menurunnya laba dari perusahaan tersebut dengan cara memungut laba dan menggunakan tarif yang sudah ditentukan.

Oleh karena itu, kemampuan untuk menyediakan laporan keuangan yang relevan dan dapat diterima sangat penting bagi organisasi untuk mengoptimalkan laba. Laba merupakan metrik utama yang digunakan oleh analis keuangan untuk mengevaluasi efektivitas manajemen. Jika suatu perusahaan mampu menghasilkan laba, itu berarti operasinya berjalan dengan baik. Investor dan pihak lain yang ingin menanamkan uangnya di perusahaan dapat menggunakan angka ini sebagai tolok ukur.

Membandingkan pertumbuhan penjualan dari satu tahun ke tahun berikutnya sebagai proporsi dari total penjualan adalah hal yang berguna. Peningkatan penjualan juga memberi manajer gambaran sekilas tentang peningkatan pendapatan. Hal ini juga memberi mereka titik awal untuk bertukar pikiran tentang cara-cara untuk meningkatkan efisiensi. Manajemen laba bertujuan, sebagian, untuk meningkatkan angka laba yang dilaporkan perusahaan. Untuk melakukan ini, pendapatan harus tumbuh lebih lambat daripada penjualan, atau tidak boleh menunjukkan pertumbuhan sama sekali (Anindya et al., 2020; Zakia et al., 2019). Ini karena pertumbuhan penjualan memengaruhi manajemen laba (Anindya et al., 2020). Organisasi dikelompokkan berdasarkan ukuran menggunakan kriteria seperti total aset, ukuran log, penjualan, dan nilai per saham. Kapasitas perusahaan untuk menghadapi potensi ancaman yang mungkin datang dari berbagai sumber dipengaruhi oleh ukurannya. Perusahaan besar menghadapi risiko yang lebih tinggi daripada toko kecil. Perusahaan dengan jumlah uang yang besar cenderung menjadi yang terbesar di pasar. Perusahaan besar akan memiliki lebih banyak sumber daya untuk meningkatkan nilainya karena mereka dapat mengakses bidang atau sumber data dengan lebih mudah daripada perusahaan yang lebih kecil. Menurut Zakia et al. (2019).

II. TINJAUAN PUSTAKA

Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan menggambarkan interaksi antara pemilik perusahaan (pemegang saham) dengan manajemen sebagai hubungan keagenan (Dessy & Simbolon, 2022). Ada sejumlah metode kontrol yang termasuk dalam teori ini yang dapat digunakan untuk mengurangi potensi bias antara kedua kelompok. Pilihan manajemen harus mencerminkan nilai dan prioritas pemilik bisnis, dan harus ada insentif untuk mencegah agen bertindak melawan preferensi prinsipal mereka. Hidayati et al., 2023, p. 198).

Pertumbuhan Penjualan

Menurut Andini dan Amboningtyas (2020), manajemen laba merupakan masalah yang banyak dihadapi oleh perusahaan. Menghindari konflik keagenan—yang muncul ketika pemilik atau pemegang saham bertindak sebagai prinsipal dan manajer sebagai agen—merupakan salah satu metode yang digunakan manajer untuk mengendalikan laba.

$$SALES\ GROWTH = \frac{(SALES\ t - SALES\ t - 1)}{SALES - T} \times 100\%$$

Perencanaan Pajak

Penghindaran pajak, penghindaran pajak, dan perencanaan pajak adalah istilah yang digunakan dalam konteks pajak. Ketiganya saling terkait, terutama ketika wajib pajak mencoba memanipulasi penghitungan pajak yang harus dibayarkan untuk menurunkan pengeluaran di area tersebut. Jika wajib pajak ingin memaksimalkan keuntungan mereka, mereka perlu mencari cara

untuk membayar pajak sesedikit mungkin. Penghindaran pajak, kapitalisasi, transformasi, dan pengalihan dapat membantu wajib pajak membayar pajak sesedikit mungkin.

$$TRR_{it} = \frac{Net\ Income}{Pretax\ Income\ (EBIT)_{it}}$$

Ukuran Perusahaan

Sejumlah kriteria, seperti total aset, nilai pasar saham, ukuran aset, dan lain-lain, digunakan untuk mengklasifikasikan perusahaan sebagai besar atau kecil menurut sistem ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan memengaruhi kemampuan manajemen risikonya terhadap berbagai potensi ancaman. Perusahaan besar menimbulkan ancaman yang lebih kecil daripada toko-toko kecil. Perusahaan besar sering kali memiliki sumber daya keuangan yang diperlukan untuk bersaing di pasar. Zalkial dkk. (2019) mencatat bahwa organisasi yang lebih besar memiliki akses yang lebih baik ke area atau sumber informasi, yang memberi mereka sumber daya yang lebih besar untuk meningkatkan nilai mereka.

$$SIZE = LN(TOTAL\ ASSET)$$

Leverage

Rasio solvabilitas, kadang-kadang disebut rasio leverage, adalah ukuran sejauh mana utang suatu perusahaan mampu membayar asetnya (Kasmir, 2019, hlm. 153).” Jumlah yang harus dibayar untuk pokok dan bunga “Karena potensi risiko kegagalan yang terkait dengan penggunaan utang atau pembiayaan eksternal tinggi, hal ini harus dilakukan untuk memastikan bahwa perusahaan dapat melunasi utangnya.”

$$Rasio\ utang = Total\ utang : Total\ aset$$

Manajemen Laba

Menurut Andini dan Amboningtyas (2020), manajemen laba merupakan masalah yang banyak dihadapi oleh perusahaan. Manajer dapat memengaruhi laba dengan berbagai cara, salah satunya adalah dengan menghindari konflik keagenan. Ini adalah cara yang lebih tepat untuk menyatakan bahwa manajer dan pemegang saham atau pemilik selalu memiliki kepentingan yang saling bertentangan. Jika pemilik tertarik untuk berinvestasi, mereka dapat meningkatkan laba saham mereka dengan memperoleh laba yang lebih besar. Sejumlah besar uang dibayarkan kepada agen yang berhasil.

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

III. METODE

Jenis Penelitian

Data yang dibutuhkan untuk melakukan penelitian ini tersedia di Bursa Efek Indonesia. Penelitian yang mengandalkan analisis data numerik dan statistik dikenal sebagai penelitian kuantitatif. Semua variabel atau nilai total yang diwakilinya dalam laporan keuangan tahunan dapat dijelaskan oleh data penelitian.

Sampel

Populasi penelitian terdiri dari perusahaan manufaktur makanan dan minuman yang terdaftar di www.sahamu.com dan Bursa Efek Indonesia. Menjadi bagian dari populasi tidak berarti

sampel tidak memiliki kualitas atau informasi penting. Teknik yang disebut "purposive sampling" digunakan untuk memilih sampel sesuai dengan kriteria yang unik bagi tujuan penelitian dan masalah yang muncul darinya.

NO	KRITERIA	JUMLAH
1	Perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI tahun 2018-2023	95
2	Perusahaan makanan dan minuman yang tidak tercatat di BEI periode tahun 2018-2023	(45)
3	Perusahaan yang tidak melaporkan laporan keuangan secara rutin selama 2018 sampai 2023	(4)
4	perusahaan yang tidak menggunakan mata uang rupiah periode tahun 2018-2023	(2)
5	perusahaan yang tidak rutin membukukan laba selama 2018-2023	(19)
	jumlah perusahaan	25
	jumlah periode penelitian (2018-2023)	6
	jumlah sampel penelitian	150

Dari hasil penelitian sample yang diambil yaitu 25 perusahaan.

Pengumpulan Data

Data sekunder merupakan dasar penelitian ini. Penulis menggunakan teknik ini untuk menyusun data laporan keuangan tahun 2018–2023, dengan fokus pada perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman. Data tersebut kemudian dianalisis menggunakan kriteria seperti pertumbuhan penjualan, perencanaan pajak, ukuran perusahaan, dan leverage. Anda dapat melihat data tersebut di www.idx.co.id.

Teknik Analisis Data

Data yang akurat diperoleh melalui analisis kuantitatif data yang diperoleh dari situs Bursa Efek Indonesia. Data yang digunakan dalam penelitian ini diolah kembali menggunakan SPSS untuk analisis data dan perhitungan statistik.

Operasional Variabel

Ada variabel independen dan dependen yang digunakan dalam penelitian ini. Berikut adalah variabel yang digunakan dalam penelitian ini:

No.	Variabel	Indikator	Skala
1.	Pertumbuhan Penjualan (X1)	<p>Sales Growth</p> $= \frac{(SALES t - SALES t - 1)}{SALES - T} \times 100\%$	Rasio

2.	Perencanaan Pajak (X2)	$TRRit = \frac{Net\ Income}{Pretax\ Income\ (EBIT)it}$	Rasio
3.	Ukuran Perusahaan (X3)	$SIZE = LN(TOTAL\ ASSET)$	Rasio
4.	Leverage (X4)	$Rasio\ utang = Total\ utang : Total\ aset$	Rasio
5.	Manajemen Laba (Y)	$DAit = \frac{TAit}{Ait-1} - NDAit$	Rasio

IV. HASIL

1. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,003	,017		-,181	,857
	SALES GROWTH	,011	,003	,281	3,570	,000
	TRRit	,001	,002	,051	,651	,516
	SIZE	7,524E-5	,001	,010	,126	,900
	DER	-9,934E-5	,001	-,014	-,174	,862

Sumber : Data diolah SPSS Versi 27, 2024

Mengenali tabel coefficient diatas diperoleh rumus regresi :

$$Y = -0.003 + (0.011X1) + (0.001X2) + (7,524X3) + (-9,934X4) + e$$

$$Y = -0.003 + 0.011 + 0.001 + 7,524 + -9,934X4 + e$$

Nilai malaljmen aldallah adalah -0,003, seperti yang ditunjukkan pada persamaan di atas, yang juga memiliki nilai negatif, menunjukkan bahwa semua variabel independen (ukuran bisnis, perencanaan pajak, dan pertumbuhan penjualan) konstan atau memiliki nilai 0.

Koefisien regresi 0,011 untuk variabel pertumbuhan penjualan (X1) menunjukkan bahwa untuk setiap kenaikan satu unit dalam pertumbuhan penjualan, akan ada peningkatan 0,11

unit dalam tingkat manajemen laba. Ada korelasi yang menguntungkan antara pertumbuhan penjualan dan manajemen laba, seperti yang terlihat dari koefisien positif. Manajemen laba yang lebih besar menunjukkan nilai pertumbuhan penjualan yang lebih besar.

Dengan koefisien regresi 0,001, variabel perencanaan pajak (X2) menunjukkan bahwa untuk setiap kenaikan satu unit dalam pertumbuhan penjualan, akan ada peningkatan 0,001 unit dalam tingkat manajemen laba. Ukuran perusahaan dan manajemen laba berkorelasi positif, seperti yang ditunjukkan oleh nilai koefisien positif. Manajemen laba lebih canggih saat perusahaan menjadi lebih besar.

2. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,290 ^a	,084	,060	,0132743

a. Predictors: (Constant), DER, TRRit, SALES GROWTH, SIZE

b. Dependent Variable: DAC

Sumber : Data Diolah SPSS Versi 27, 2024

Berdasarkan tabel Model Summary di atas dapat dilihat nilai Adjusted R-Square sebesar 0.060 atau 60% yang menunjukkan bahwa proporsi pengaruh variabel perencanaan pajak, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan leverage terhadap manajemen laba. Sedangkan sisanya sebesar 94% manajemen laba dipengaruhi variabel lain.

3. Hasil Uji Hipotesis (t)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)	-,003	,017		-,181	,857
	SALES GROWTH	,011	,003	,281	3,570	,000
	TRRit	,001	,002	,051	,651	,516
1	SIZE	7,524E-5	,001	,010	,126	,900
	DER	-,934E-5	,001	-,014	-,174	,862

a. Dependent Variable: DAC

Sumber : Data Diolah SPSS Versi 7, 2024

Berikut ini adalah hasil uji t untuk signifikansi parsial:

- a. **Pertumbuhan Penjualan**
 Menurut hasil uji t pada tabel yang disediakan, terdapat tingkat signifikansi 0,000 untuk peningkatan penjualan. Selanjutnya, “kolom t-hitung menunjukkan nilai 3,570 yang melebihi nilai t tabel sebesar 1,976. Dengan asumsi bahwa nilai sig kurang dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) dan t-hitung lebih besar dari nilai t tabel ($3,570 > 1,976$), maka H1 dapat diterima”. Jadi, dapat dikatakan bahwa pertumbuhan penjualan berdampak pada salah urus laba.
- b. **Perencanaan Pajak**
 Menurut hasil uji t pada tabel di atas, nilai signifikansi variabel perencanaan pajak adalah 0,516. “Setelah itu, terlihat bahwa nilai t tabel adalah 1,976 dan kolom t-hitung menunjukkan 0,651. Penolakan H2 terjadi karena nilai sig lebih dari 0,05 ($0,516 > 0,05$) dan t hitung lebih kecil dari t tabel ($0,651 < 1,976$)”. Dengan demikian, masuk akal untuk menganggap bahwa Manajemen Laba tidak dipengaruhi oleh Perencanaan Pajak.
- c. **Ukuran Perusahaan**
 Menurut temuan uji-t yang ditunjukkan pada tabel di atas, “nilai signifikansi ukuran perusahaan adalah 0,900. Selanjutnya, kita melihat bahwa kolom t hitung memiliki nilai 0,126, yang lebih kecil dari nilai t tabel sebesar 1,976. Hipotesis 3 ditolak karena nilai sig lebih dari 0,05 ($0,900 > 0,05$) dan t hitung lebih kecil dari t tabel ($0,126 < 1,976$)”.
 Kesimpulan: Ukuran Perusahaan Tidak Berpengaruh Secara Signifikan terhadap Manajemen Laba.
- d. **Leverage**
 Menurut temuan uji-t yang ditunjukkan pada tabel di atas, “nilai signifikan leverage adalah 0,862. Selain itu, kolom hitung-t menampilkan nilai -0,174, yang lebih kecil dari nilai t tabel sebesar 1,976. Karena 0,862 lebih besar dari 0,05 dan -0,174 lebih kecil dari 1,976, kita dapat mengabaikan H4 sebagai benar”. Dengan mengingat hal itu, Laba Management tidak terpengaruh oleh leverage parsial.

4. Hasil Uji Simultan (Uji F)

		ANOVA ^a				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,002	4	,001	3,454	,010 ^b
	Residual	,027	151	,000		
	Total	,029	155			

a. Dependent Variable: DAC

b. Predictors: (Constant), DER, TRRit, SALES GROWTH, SIZE

Sumber : Data Diolah SPSS Versi 7, 2024

“Nilai F yang dihitung menunjukkan level 2,432, dan nilai sig adalah 0,010, yang lebih rendah dari ambang signifikansi 0,05, menurut tabel IV.15. Dapat dikatakan bahwa manajemen penjualan dipengaruhi oleh masalah perencanaan penjualan, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan leverage secara bersamaan, karena F hitung lebih besar dari F tabel ($3,454 > 2,432$) dan sig $< 0,05$ ($0,10 < 0,05$). Akibatnya, hipotesis H4 diterima”.

V. KESIMPULAN

Hasil-hasil ini didasarkan pada studi empiris terhadap perusahaan-perusahaan malpraktik minimal yang terdaftar di BEI yang menggunakan SPSS untuk melihat bagaimana faktor-faktor termasuk pertumbuhan penjualan, perencanaan stok, ukuran perusahaan, dan leverage memengaruhi malpraktik saham dari tahun 2018 hingga 2023.

- 1 Pertumbuhan pajak terhadap manajemen laba pada perusahaan makanan minuman pada tahun 2018-2023. “Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 yang artinya ada pengaruh terhadap manajemen laba. Dapat disimpulkan H1 diterima”
- 2 Perencanaan pajak terhadap manajemen laba pada perusahaan makanan minuman pada tahun 2018-2023. “Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar 0,516 lebih besar dai 0,05 yang artinya tidak ada pengaruh terhadap manajemen laba. Dapat disimpulkan H2 ditolak”.
- 3 Ukuran perusahaan terhadap manajemen laba pada perusahaan makanan minuman pada tahun 2018-2023. “Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar 0,900 lebih besar dari 0,05 yang artinya tidak ada pengaruh terhadap manajemen laba. Dapat disimpulkan H3 ditolak”.
- 4 Leverage terhadap manajemen laba pada perusahaan makanan minuman pada tahun 2018-2023. “Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar 0,862 lebih besar dari 0,05 yang artinya tidak ada pngaruh terhadap manajemen laba. Dapat disimpulkan H4 ditolak”.
- 5 Pertumbuhan penjualan, perencanaan pajak, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap manajemen laba pada perusahaan makanan minuman pada tahun 2018-2023. “Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar 0,010 lebih kecil dari 0,05 yang artinya ada pengaruh terhadap manajemen laba. Dapat disimpulkan H5 diterima”

DAFTAR PUSTAKA

- C. Carolin, M. A. Caesaria, Effendy Vicky, and C. Meiden, “Charen Carolin, Meidy Aurora Caesaria, Vicky Effendy, Carmel Meiden,” *J. Ilm. Akunt. Rahmadiyah*, vol. 5, no. 2, pp. 144–163, 2022.
- E. A. U. Udayana, “FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MANAJEMEN LABA Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana (Unud), Bali , Indonesia Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana (Unud), Bali , Indonesia ABSTRAK Perkembangan dalam dunia bisnis sekarang ini telah,” vol. 20, pp. 290–319, 2017.
- I. A. Nababan and H. Sutanto, “Analysis Of The Profit And Loss Financial Statements Of PT. Pelindo Regional 1 Belawan (Analisis Laporan Keuangan Laba Rugi PT. Pelindo Regional 1 Belawan),” *Manag. Stud. Entrep. J.*, vol. 3, no. 6, p. 2022, 2022, [Online]. Available: <http://journal.yrpioku.com/index.php/msej>
- Daniel Venesia Tanaka, “Pengaruh Komite Audit, Kualitas Audit, dan Financial Leverage terhadap Manajemen Laba (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Barang Konsumsi yang Terdaftar di BEI Tahun 2019 – 2021),” *Glob. Account. J. Akunt.* , vol. 2, 2023.
- D. Agustina and A. Fithria, “Manajemen Laba: Analisis Bibliometrik pada Database Scopus,”

- Reviu Akunt. dan Bisnis Indones.*, vol. 7, no. 1, pp. 79–91, 2023, doi: 10.18196/rabin.v7i1.17781.
- U. E. Kristiana and M. R. Rita, “Pengaruh Leverage, Ukuran Perusahaan, dan Siklus Hidup terhadap Manajemen Laba,” *AKUNESA J. Akunt. Unesa*, vol. 8, no. 1, pp. 1–8, 2019.
- “TEORI_AKUNTANSI_Pengantar_dan_Penerapan.” [Online]. Available: https://www.google.co.id/books/edition/TEORI_AKUNTANSI_Pengantar_dan_Penerapan/hKPMEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=suteja+2018&pg=PA69&printsec=frontcover
- D. Karunia, “Pengaruh Leverage , Profitabilitas , Capital Intensity , Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Real Estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Pada Tahun 2015-2018),” vol. 1, pp. 1–11, 2021.
- N. Azizah and S. Sudarsi, “Analisis Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan Dan Kepemilikan Manajerial terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Properti and Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2017-2021,” *J-MAS (Jurnal Manaj. dan Sains)*, vol. 8, no. 1, p. 860, 2023, doi: 10.33087/jmas.v8i1.970.
- P. M. Novari and dan P. V. Lestari, “PROFITABILITAS TERHADAP NILAI PERUSAHAAN PADA SEKTOR Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana (Unud), Bali , Indonesia PENDAHULUAN Mempertahankan kontinuitas perusahaan adalah elemen penting yang harus dipertahankan oleh perusahaan , terutama men,” *E-Jurnal Manaj. Unud*, vol. 5, no. 9, pp. 5671–5694, 2016.
- R. Jao, and G. Pagalung, "CORPORATE GOVERNANCE, UKURAN PERUSAHAAN, DAN LEVERAGE TERHADAP MANAJEMEN LABA PERUSAHAAN MANUFAKTUR INDONESIA," *JURNAL AKUNTANSI DAN AUDITING*, vol. 8, no. 1, pp. 43-54, Nov. 2011. <https://doi.org/10.14710/jaa.8.1.43-54>
- sana, G. H. S. (2021). Tax Avoidance Pada Perusahaan Manufaktur Ditinjau Dari Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Leverage, Dan Komite Audit. *Jurnal Riset Akuntansi (JUARA)*, 11(1), 139–157. <https://doi.org/10.36733/juara.v11i1.2829>
- Irawati, W., Akbar, Z., Wulandari, R., & Barli, H. (2020). Analisis Profitabilitas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Kepemilikan Keluarga Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Kajian Ilmiah Akuntansi (JAK)*, 7(2), 190–199.
- Purwainti, D. (2021). Determinasi Kinerja Keuangan Perusahaan : Analisis Likuiditas, Leverage Dan Ukuran Perusahaan (Literature Review Manajemen Keuangan). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 2(5), 692–698. <https://doi.org/10.31933/jimt.v2i5.593>
- Roslita, E., & Saifitri, Ai. (2022). Pengaruh Kinerja Keuangan Perusahaan Terhadap Tindakan Penghindaran Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, 25(2), 2129. <https://doi.org/10.24843/ejai.2018.v25.i03.p19>
- Aingel Siti Fatimah, Ai., & Aini Raihain, N. (2022). Sistem Informasi, Keuangan, Auditing Dan Perpajakan. *Journal of Comprehensive Science (JCS)*, 1(3), 419–438. <https://doi.org/10.36418/jcs.v1i3.66>
- Aisaini, G. H. S. (2021). Tax Avoidance Pada Perusahaan Manufaktur Ditinjau Dari Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Leverage, Dan Komite Audit. *Jurnal Riset Akuntansi (JUARA)*, 11(1), 139–157. <https://doi.org/10.36733/juara.v11i1.2829>
- Irawati, W., Akbar, Z., Wulandari, R., & Barli, H. (2020). Analisis Profitabilitas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Kepemilikan Keluarga Terhadap Penghindaran Pajak.

- Penghindairain Pajak. *Jurnal Aikuntainsi Kaijiain Ilmiah Aikuntainsi (JAIK)*, 7(2), 190–199. <https://doi.org/10.30656/jaik.v7i2.2307>
- Laistyainto, W. D., & Setiawain, D. (2022). Pengaruh Kepemilikan Institusional Terhadap Penghindairain Pajak Perusahaan Manufaktur di Indonesia (2017-2019). *Jurnal Aikuntainsi Trisaikti*, 9(1), 27–40. <https://doi.org/10.25105/jait.v9i1.12717>
- Lestari, H. T., & Ovaimi, D. C. (2020). Pengaruh Corporate Governance Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Asuransi di Indonesia. *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 1(1), 1–6.
- Octaviai, T. R., & Sairi, D. P. (2022). Pengaruh Manajemen Laba, Leverage Dan Fasilitas Penurunan Tarif Pajak Penghasilan Terhadap Penghindairain Pajak. *Jurnal Pajak Dan Keuangan Negara (PKN)*, 4(1), 72–82. <https://doi.org/10.31092/jpkn.v4i1.1717>
- Purwainti, D. (2021). Determinasi Kinerja Keuangan Perusahaan : Analisis Likuiditas, Leverage Dan Ukuran Perusahaan (Literature Review Manajemen Keuangan). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 2(5), 692–698. <https://doi.org/10.31933/jimt.v2i5.593>
- Roslita, E., & Saifitri, Ai. (2022). Pengaruh Kinerja dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tindakan Penghindairain Pajak. *E-Jurnal Aikuntainsi*, 25(2), 2129. <https://doi.org/10.24843/ejai.2018.v25.i03.p19>
- Rusmilawati, W., & Goenawain, Y. Ai. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Return On Asset, dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Tindakan Penghindairain Pajak. In *Jurnal Penelitian, Pengembangan Ilmu Manajemen dan Aikuntainsi* (Vol. 24, Issue 11). <https://ejournal.stieppi.aic.id/index.php/ji/article/view/60/47>
- Rustiaini, T., Tyais, I. W., & Juniarito, Ai. (2024). Pengaruh Leverage Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Proaksi*, 11(1), 102–120. <https://doi.org/10.32534/jpk.v11i1.5473>