

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sales growth terhadap manajemen laba dengan ukuran perusahaan, ukuran dewan komisaris, profitabilitas, dan leverage sebagai variabel kontrol. Populasi yang digunakan adalah perusahaan property dan real estate yang terdaftar di bursa efek Indonesia pada periode 2014-2016. Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan purposive sampling dan terdapat 26 perusahaan yang memenuhi kriteria untuk dijadikan sampel. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda yang menunjukkan hasil bahwa sales growth berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap manajemen laba

Kata Kunci: manajemen laba, sales growth, profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, ukuran dewan komisaris.

ABSTRACT

The purpose of study is to determine the effect of sales growth on earnings management with company size, board size, profitability, and leverage as a control variable. The population used are property and real estate companies listed on Indonesian stock exchanges in the period 2014-2016. Determination of the sample in this study using purposive sampling and there are 26 companies that meet the criteria to be sampled. This study uses multiple linear regression analysis which shows the result that sales growth is effect but not significant to earnings management.

Keywords: earnings management, sales growth, profitability, leverage, firm size, ownership structure.