

Pengaruh Strategi *Tax Planning* dan Manajemen Laba terhadap Persistensi Laba: Studi Empiris Perusahaan Sektor Barang Konsumsi Primer Terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Raihan Nur Ihsan^{1*}, Nurzi Sebrina²

^{1, 2}, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Padang, Padang

*Korespondensi: raihaannurihsan69@gmail.com

Tanggal Masuk:

15 Juli 2025

Tanggal Revisi:

22 Oktober 2025

Tanggal Diterima:

26 Desember 2025

Keywords: *Earnings Persistence; High Tax Planning; Accruals Earning Management.*

How to cite (APA 6th style)

Ihsan, R. N., & Sebrina, N. (2026). Pengaruh Strategi *Tax Planning* dan Manajemen Laba terhadap Persistensi Laba: Studi Empiris Perusahaan Sektor Barang Konsumsi Primer Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi (JEA)*, 8 (1), 75-93.

DOI:

<https://doi.org/10.24036/jea.v8i1.3374>



This is an open access article distributed under the [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

Abstract

This study investigates the impact of aggressive tax planning and aggressive earnings management on earnings persistence. Using purposive sampling, 252 firm-year observations of primary consumption sector companies listed on the Indonesia IDX from 2021 to 2023 were analyzed. The results show that aggressive tax planning lower level of earnings persistence than other companies (All-Other Firms) and earnings management actually show a higher level of earnings persistence than other companies (All-Other Firms).

PENDAHULUAN

Laporan keuangan sebagai komponen penting dalam penyampaian informasi keuangan perusahaan kepada berbagai pihak berkepentingan, seperti manajemen, investor, kreditur, dan pemerintah. Dalam mengambil keputusan ekonomi, informasi dalam laporan keuangan menjadi sangat penting sehingga harus memenuhi karakteristik kualitatif seperti relevansi, keandalan, dan kemampuan prediktif (IASB, 2022). Di antara komponennya, laba dalam laporan laba rugi menjadi fokus utama karena mencerminkan kinerja perusahaan dalam satu periode dan sering dijadikan dasar pengambilan keputusan ekonomi. Oleh sebab itu, perusahaan perlu menjaga agar laba yang disajikan terlihat baik dan bersifat persisten, karena laba yang stabil dari waktu ke waktu lebih dipercaya sebagai indikator yang andal dalam memprediksi kinerja keuangan masa depan (Penman, 2020).

Laba yang persisten mengacu pada sejauh mana laba perusahaan dapat bertahan atau berulang secara konsisten dalam periode selanjutnya. Konsep ini menjadi dasar dari persistensi laba, yaitu tingkat kestabilan dan keberlanjutan laba perusahaan dari periode ke periode.

Persistensi laba mencerminkan kualitas laba yang tinggi karena menunjukkan bahwa laba tersebut berasal dari aktivitas operasional utama yang berkelanjutan, bukan dari elemen non-rekursif atau kejadian luar biasa (Dechow & Schrand, 2004). Selain itu, persistensi laba memiliki nilai prediktif (*predictive value*), karena informasi laba yang stabil dan berulang dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja perusahaan di masa lalu, saat ini, dan memperkirakan kinerja di masa depan (Suwandika & Astika, 2013).

Persistensi laba merupakan indikator penting dalam menilai kualitas informasi laba yang disajikan perusahaan (Dichev et al., 2012). Pada dasarnya, persistensi laba merupakan salah satu perhatian utama bagi para pengguna laporan keuangan, terutama investor, karena laba yang stabil dan berkelanjutan mencerminkan kinerja perusahaan yang baik di masa depan. Persistensi laba ini mendukung tujuan perusahaan dalam meningkatkan nilai pemegang saham dan menjaga keberlanjutan bisnis. Laba yang persisten memiliki relevansi yang penting bagi investor, kreditor, dan pemangku kepentingan lainnya, tingkat laba yang stabil dan mudah diprediksi memberikan keyakinan akan kondisi keuangan yang sehat, sehingga meminimalisir potensi risiko dalam proses keputusan (Dechow et al., 2010). Dengan kata lain, perusahaan sangat mengharapkan laba yang persisten yang mana laba yang persisten sangat penting bagi perusahaannya.

Namun, sering kali angka laba yang disajikan dalam laporan keuangan memicu konflik keagenan (Salsabiila, 2016). Berdasarkan teori agensi yang dikembangkan oleh Jensen & Meckling (1976), menjelaskan bahwasannya konflik keagenan terjadi dikarenakan terdapat perbedaan kepentingan antara principal dan agen akibat adanya asimetri informasi. Akibatnya, memotivasi manajemen untuk melakukan perekrutannya pada laba yang dilaporkan agar tetap dalam kondisi yang tinggi persistensinya. Praktik ini dapat menyebabkan laba menjadi tidak mencerminkan kinerja ekonomi yang sesungguhnya dan menurunkan persistensi laba dalam jangka panjang. Oleh karena itu, menjaga laba tetap persisten menjadi penting untuk meminimalkan potensi konflik keagenan. Dalam hubungan ini, laba menjadi salah satu indikator kinerja yang penting, karena dapat mencerminkan keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan.

Laba yang tidak persisten dapat menurunkan reputasi perusahaan di mata pemangku kepentingan dan berpotensi terhadap penurunan harga saham. PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk (JPFA) terlibat dalam persistensi laba. Pada tahun 2022, perusahaan ini mencatatkan pendapatan sebesar Rp.48,97 triliun, yang mengalami kenaikan sebesar 9,11% dibandingkan dengan tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp.44,88 triliun. Namun, meskipun pendapatan meningkat, laba perusahaan mengalami penurunan signifikan sebesar 29,82%, dari Rp.2,02 triliun pada 2021 menjadi Rp.1,42 triliun pada tahun 2022. Fenomena ini menunjukkan adanya ketidakstabilan dalam persistensi laba yang dihasilkan oleh perusahaan, meskipun pendapatan menunjukkan tren positif (Ipotnews, 2023).

Selanjutnya, fenomena serupa juga terlihat pada PT Unilever Indonesia Tbk (UNVR). Perusahaan ini mengalami penurunan saham yang signifikan sebesar 7,73% menjadi Rp.21,50 triliun per lembar saham setelah perusahaan melaporkan penurunan laba sebesar 28% pada kuartal ketiga pada tahun 2024. Hal ini tecermin dalam laporan keuangannya yang mengalami penurunan penjualan bersih sebesar 10,1% menjadi Rp.27,41 triliun pada kuartal ketiga tahun 2024 dari Rp.30,50 triliun pada tahun sebelumnya, dengan segmen *home and personal care* dan makanan serta minuman yang selama ini menjadi kontributor utama pendapatan perusahaan (Katadata, 2024).

Kedua fenomena tersebut menegaskan bahwa risiko penurunan laba yang besar tetap dapat terjadi pada perusahaan besar. Hal ini mencerminkan adanya ketidakmampuan manajemen untuk secara konsisten mempertahankan laba dari waktu ke waktu, yang mencerminkan rendahnya persistensi laba. Persistensi laba yang rendah dapat berdampak

buruk bagi perusahaan, terutama dalam hal kepercayaan investor dan pemangku kepentingan lainnya. Akibatnya laba perusahaan tidak stabil dan sulit diprediksi, sehingga investor lebih cenderung mengurangi ekspektasi mereka terhadap prospek jangka panjang perusahaan dan, sebagai akibatnya, harga saham perusahaan dapat menurun dan kesulitan mendapatkan pendanaan (Dechow et al., 2010).

Berbagai faktor telah diketahui dalam memengaruhi persistensi laba. Penelitian oleh Khuong et al., (2022) menegaskan bahwa pengungkapan *Corporate Social Responsibility* (CSR) serta *accounting comparability* berperan dalam meningkatkan persistensi laba di Vietnam. Temuan serupa juga dikemukakan oleh Abogun et al., (2024), yang meneliti pengaruh *corporate governance* terhadap persistensi laba pada perusahaan yang terdaftar di Nigeria. Selain faktor-faktor tersebut, penelitian oleh Mareta & Wijaya (2023) mengidentifikasi bahwa volatilitas penjualan, volatilitas arus kas operasi, tingkat utang, dan ukuran perusahaan turut berkontribusi terhadap tingkat persistensi laba. Seiring dengan berkembangnya literatur, menyebabkan banyaknya literatur dilakukan untuk mengeksplorasi faktor-faktor lain yang berpotensi memengaruhi persistensi laba, termasuk strategi *tax planning* dan praktik manajemen laba yang diduga memiliki pengaruh signifikan (Chen et al., 2024).

Dengan berbagai faktor yang mempengaruhi persistensi laba yang sudah diteliti sebelumnya, strategi *tax planning* dan manajemen laba menjadi faktor yang saat ini perlu diperhatikan. Keduanya merupakan strategi yang dilakukan perusahaan dalam memanfaatkan celah-celah peraturan dan standar yang berlaku. Di Indonesia, perubahan regulasi pajak, kepatuhan terhadap peraturan, serta standar akuntansi yang terus berkembang, menjadikan strategi *tax planning* dan manajemen laba semakin penting untuk diperhatikan. Keduanya adalah aspek strategis yang dimainkan oleh perusahaan dalam mengelola laporan keuangan dan kewajiban pajaknya. *Tax planning* yang efektif dapat menghasilkan penghematan pajak yang sah dan berkelanjutan, yang kemudian dapat mendorong stabilitas laba perusahaan dalam jangka panjang (Wang, 2022). Di sisi lain, manajemen laba sering kali digunakan sebagai alat untuk menyamarkan fluktuasi laba melalui pengakuan pendapatan atau pengaturan biaya, yang dapat memengaruhi kualitas dan persistensi laba (Dechow & Schrand, 2004).

Strategi *tax planning* merujuk pada langkah-langkah sistematis yang diupayakan oleh wajib pajak dalam meminimalkan beban pajak dengan optimalisasi ketentuan-ketentuan perpajakan yang berlaku (Suandy, 2011). Bagi perusahaan, pajak merupakan salah satu komponen biaya utama yang dapat memengaruhi profitabilitas, sehingga perlu dikelola secara efisien. Oleh karena itu, *tax planning* sering dijadikan strategi legal untuk menekan kewajiban pajak dan meningkatkan efisiensi keuangan perusahaan. Temuan Hanlon (2005) mengindikasikan bahwa bahwa praktik *tax planning* mampu memengaruhi persepsi investor terhadap persistensi laba, terkait kemampuan laba saat ini untuk dipertahankan atau diproyeksikan akan kembali terjadi pada periode mendatang. Strategi ini, jika dilakukan secara hati-hati dan sesuai dengan ketentuan, dapat menstabilkan arus kas, mengurangi fluktuasi beban pajak antar periode, serta meningkatkan laba bersih yang dilaporkan (Hanlon & Heitzman, 2010).

Namun strategi ini juga dapat menimbulkan konsekuensi jika tidak dijalankan secara hati-hati atau secara agresif. *Tax planning* agresif biasanya melibatkan transaksi yang kompleks, penggunaan entitas di yurisdiksi dengan pajak rendah (*tax haven*), atau manipulasi estimasi akuntansi untuk menekan beban pajak secara signifikan (Frank et al., 2009). Praktik seperti ini berisiko menurunkan transparansi laporan keuangan dan merusak laba yang dilaporkan, karena laba yang tampak tinggi bisa jadi tidak mencerminkan kinerja operasional sebenarnya. Kondisi ini dapat menurunkan kepercayaan pemangku kepentingan, mengganggu penilaian pasar, dan bahkan berdampak pada penurunan nilai saham perusahaan jika terungkap (Chen et al., 2024).

Sementara itu, dalam penerapan strategi manajemen laba juga dapat memengaruhi persistensi laba. Manajemen laba merujuk pada Tindakan manajer dalam memilih metode, prinsip, dan standar akuntansi tertentu dalam pelaporan keuangan untuk memenuhi tujuan tertentu (Tamara et al., 2023). Strategi ini dilakukan dengan memanfaatkan fleksibilitas dalam standar akuntansi, sehingga dapat menentukan metode atau estimasi yang memengaruhi laporan keuangan, yang jika digunakan secara wajar dapat mengoptimalkan laba tanpa melanggar ketentuan (Penman, 2020). Namun, praktik ini sering bersifat oportunistik karena memberi ruang bagi manajemen memanfaatkan celah standar akuntansi demi kepentingan pribadi, seperti menjaga reputasi perusahaan (Scott, 2015). Metzker et al. (2021) membedakan manajemen laba menjadi *white earnings management* yang bersifat etis dan informatif, serta *black earnings management* yang manipulatif dan menyesatkan. Orientasi oportunistik pada manajemen laba hitam inilah yang menurunkan kualitas laporan keuangan, sehingga laba yang dihasilkan menjadi kurang andal, transparansi berkurang, dan pada akhirnya menyebabkan menurunnya persistensi karena laba tidak lagi mencerminkan kinerja ekonomi yang sebenarnya (Dechow et al., 1995).

Secara keseluruhan, strategi *tax planning* dan manajemen laba berperan penting dalam menjaga persistensi laba yang dilaporkan oleh perusahaan. Kedua strategi ini, apabila diterapkan secara bijak dan sesuai regulasi, tidak hanya membantu perusahaan mengelola beban pajak dan laba yang dilaporkan, tetapi juga menjaga kepercayaan investor dan pemangku kepentingan dalam menghadapi dinamika ekonomi (Scholes et al., 2014). Namun, jika diterapkan secara agresif, kedua strategi tersebut justru dapat menurunkan persistensi laba karena mengurangi transparansi dan akuntabilitas laporan keuangan (Healy & Wahlen, 1999).

Dalam praktiknya, keberhasilan penerapan strategi *tax planning* dan manajemen laba sangat bergantung pada bagaimana manajemen mengelolanya. Sebagaimana dijelaskan dalam teori agensi (Jensen & Meckling, 1976), konflik kepentingan dapat muncul karena manajemen sebagai agen memiliki akses informasi yang lebih luas daripada pemegang saham sebagai principal. Hal ini dapat mendorong manajer bertindak oportunistik, namun jika strategi *tax planning* dan manajemen laba dilakukan secara etis dan berada di bawah pengawasan yang baik, kedua strategi dapat menciptakan nilai jangka panjang dan meningkatkan persistensi laba. Dengan keselarasan antara kepentingan agen dan prinsipal, teori agensi dapat berfungsi sebagai mekanisme pengawasan yang mendorong manajemen untuk menyajikan laporan keuangan yang berkualitas dan laba yang persisten, sehingga pada akhirnya meningkatkan kemakmuran pemegang saham (Desai & Dharmapala, 2009).

Sebagaimana penelitian yang terdahulu yang menggunakan kedua strategi tersebut dalam memengaruhi persistensi laba. Pertama yaitu *tax planning* terhadap persistensi laba. Terdapat penelitian oleh Chen et al., (2024) menemukan bahwa Perusahaan dengan strategi pajak agresif cenderung memiliki persistensi laba yang rendah. Sejalan dengan Lestari (2018) yang menemukan bahwa *tax planning* berhubungan negatif terhadap persistensi laba. Akan tetapi, penelitian oleh Situmorang & Sihotang (2021) menemukan bahwa *tax planning* tidak signifikan dalam mempengaruhi persistensi laba. Temuan ini konsisten dengan penelitian Mahmudah et al., (2019) yang menemukan bahwa *tax planning* tidak memiliki pengaruh terhadap persistensi laba. Namun Tania & Iskandar (2021) menemukan hal yang sebaliknya dimana *tax planning* yang diproksikan dengan *cash effective tax rate* berpengaruh positif terhadap persistensi laba.

Kedua yaitu manajemen laba terhadap persistensi laba, penelitian oleh Chen et al., (2024) memperlihatkan bahwa perusahaan dengan strategi manajemen laba memiliki persistensi yang lebih rendah. Hasil tersebut sejalan dengan Khuong et al., (2022) yang menemukan bahwa manajemen laba berpengaruh negatif dan signifikan terhadap persistensi laba. Diperkuat oleh penelitian yang dilakukan Potharla (2023) dan Winarno et al., (2022)

dimana manajemen laba berpengaruh negatif terhadap persistensi laba. Disamping itu, Meini (2014) dalam penelitiannya menemukan hasil yang berbeda dimana manajemen laba berpengaruh positif terhadap persistensi laba.

Dalam penelitian ini, kedua strategi tersebut dijadikan sebagai variabel independen yang dapat mempengaruhi variabel dependen, yaitu persistensi laba. Penelitian ini merujuk pada studi yang dilakukan oleh Chen et al. (2024), yang menganalisis dampak *tax planning* yang agresif, baik secara terpisah maupun bersamaan dengan manajemen laba yang agresif terhadap persistensi laba pada perusahaan-perusahaan di Amerika Serikat. Keterbatasan penelitiannya adalah hanya menggunakan sampel perusahaan publik di AS, yang hasilnya belum tentu dapat digeneralisasi ke negara lain dengan kebijakan pajak dan praktik manajemen laba yang berbeda. Oleh karena itu, penelitian ini disesuaikan dengan konteks Indonesia dan bertujuan untuk menganalisis dampak masing-masing strategi secara terpisah terhadap persistensi laba, yaitu *tax planning* yang agresif dan manajemen laba yang agresif, yang pada akhirnya memberikan pemahaman lebih terkait pengaruh tiap strategi tersebut.

Merujuk pada fenomena yang telah diuraikan, penelitian ini menggunakan perusahaan sektor barang konsumsi primer yang *listing* di Bursa Efek Indonesia (BEI). Perusahaan yang bergerak di sektor barang konsumsi primer memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian global dan nasional, karena perusahaan tersebut menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan secara rutin oleh masyarakat, seperti makanan, minuman, obat-obatan, dan kebutuhan dasar lainnya. Penelitian ini mengacu pada data yang mencakup periode antara 2021-2023. Selama periode tersebut, sejumlah perusahaan sektor konsumsi primer mengalami fluktuasi laba yang signifikan, menunjukkan bahwa laba perusahaan cenderung tidak persisten. Hal ini dapat terjadi karena beberapa faktor, diantaranya gangguan rantai pasok dan penurunan daya beli konsumen akibat pembatasan mobilitas yang terjadi selama pandemi (BPS, 2021). Selain itu, inflasi yang tinggi turut memengaruhi kinerja perusahaan, dengan kenaikan harga bahan baku global yang berisiko menurunkan volume penjualan dan berdampak pada penurunan margin laba.

Berdasarkan pada konteks yang diuraikan sebelumnya, maka peneliti tertarik untuk mengembangkan penelitian lebih lanjut, yang akan direalisasikan dengan bentuk skripsi dengan judul “Pengaruh Strategi *Tax Planning* dan Manajemen Laba terhadap Persistensi Laba (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Barang Konsumsi Primer yang terdaftar di 2021 - 2023)”.

REVUE LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Teori Agensi

Teori agensi (*agency theory*) menjelaskan hubungan antara manajemen perusahaan sebagai agen dan pemilik modal selaku prinsipal. Pemilik berperan sebagai pihak yang menilai informasi, sedangkan agen bertindak sebagai pihak yang menjalankan fungsi manajerial dalam proses pengambilan keputusan (Jensen dan Meckling, 1976). Teori ini menggambarkan hubungan keagenan yang timbul ketika suatu pihak, yakni prinsipal, menunjuk pihak lain sebagai agen untuk memberikan layanan sekaligus mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan kepada mereka. Dalam konteks perusahaan, manajemen bertindak sebagai agen profesional, sedangkan pemegang saham berperan sebagai prinsipal yang mengharapkan perolehan laba maksimum atas biaya yang telah mereka keluarkan. Untuk mendorong kinerja agen, prinsipal biasanya menyediakan berbagai bentuk insentif, baik finansial maupun nonfinansial (Lasmono & Siregar, 2021).

Persistensi Laba

Persistensi laba merujuk kepada kemampuan laba yang dihasilkan oleh perusahaan untuk dipertahankan secara konsisten dari tahun ke tahun. Nuraini & Purwanto (2014) menerangkan bahwa persistensi laba menunjukkan stabilitas dalam kinerja perusahaan, yang

mencerminkan laba yang konsisten, sehingga mendukung tujuan perusahaan untuk meningkatkan nilai pemegang saham dan keberlanjutan bisnis. Dechow et al. (2010) mengungkapkan bahwa laba yang persisten memiliki karakteristik yang dapat diprediksi dan mencerminkan kondisi keuangan yang sehat. Laba yang konsisten sangat relevan bagi pemangku kepentingan seperti investor, kreditor, dan analis keuangan karena memberikan gambaran yang jelas mengenai keberlanjutan kinerja perusahaan. Sebaliknya, laba yang tidak persisten dapat menyebabkan ketidakpastian dalam pengambilan keputusan, karena tidak mencerminkan kinerja ekonomi yang stabil.

Strategi Tax Planning Agresif

Strategi *tax planning* menjadi tahapan awal dalam manajemen pajak yang dilakukan perusahaan dalam mengumpulkan dan meneliti peraturan perpajakan sehingga dapat menentukan tindakan efisien dalam penghematan pajak (Suandy, 2011). Melalui strategi ini, perusahaan dapat mengurangi beban pajak yang dibayarkan kepada pemerintah pusat maupun daerah secara legal, sehingga laba bersih setelah pajak dapat dioptimalkan. *Tax planning* sendiri merupakan bagian dari strategi perusahaan yang sah secara hukum, di mana perusahaan berupaya merencanakan kewajiban pajaknya tanpa melanggar ketentuan yang berlaku, agar membayar pajak seefisien mungkin (Firman, 2013).

Dalam praktiknya, penerapan strategi *tax planning* yang efektif berpotensi meningkatkan prediktabilitas dan persistensi laba. Hal ini karena perencanaan pajak yang baik dapat mengurangi fluktuasi beban pajak dan menciptakan stabilitas keuangan yang lebih konsisten dari waktu ke waktu (Hanlon & Heitzman, 2010). Dengan demikian, laba yang diperoleh perusahaan menjadi lebih berkelanjutan dan mencerminkan kinerja keuangan yang stabil, yang pada akhirnya meningkatkan kepercayaan investor dan pemangku kepentingan lainnya.

Namun demikian, *tax planning* yang dilakukan secara agresif berisiko menimbulkan masalah, terutama dalam aspek kepatuhan terhadap hukum dan transparansi laporan keuangan. Jika strategi perencanaan pajak melebihi batas legal, perusahaan dapat diklasifikasikan terlibat dalam penghindaran pajak (*tax avoidance*) atau bahkan penggelapan pajak, yang dapat merusak reputasi dan kredibilitas perusahaan. Selain itu, praktik yang terlalu agresif dalam mereduksi beban pajak juga dapat menurunkan persistensi laba yang dilaporkan dan memicu keraguan dari pihak eksternal, termasuk investor, yang pada akhirnya berpotensi menurunkan nilai saham perusahaan (Chen et al., 2024).

Strategi Manajemen Laba Agresif

Manajemen laba sebagai tindakan intervensi yang dilakukan secara sengaja oleh manajemen dalam proses pelaporan keuangan untuk memperoleh manfaat bagi kepentingan pribadi (Schipper, 1989). Scott (2015) menjelaskan bahwa manajemen menggunakan kebijaksanaan dalam pelaporan keuangan untuk memodifikasi laporan keuangan sesuai dengan kepentingan tertentu. Fleksibilitas dalam standar akuntansi memungkinkan manajer memilih metode dan prinsip akuntansi yang pada akhirnya mempengaruhi laba yang dilaporkan (Tamara et al., 2023).

Namun, praktik manajemen laba yang agresif dapat memengaruhi persistensi laba, yang dapat mempengaruhi persepsi investor tentang kinerja perusahaan. Healy dan Wahlen (1999) menegaskan bahwa manajemen laba yang tidak transparan berisiko menurunkan kepercayaan investor dan dapat menyebabkan penurunan harga saham serta kesulitan memperoleh pendanaan (Chen et al., 2024). Selain itu, Manajemen laba diyakini dapat berdampak pada persistensi laba, yaitu sejauh mana perusahaan mampu mempertahankan performa keuangan

yang solid dari periode ke periode. Oleh karena itu, pengawasan yang ketat sangat diperlukan untuk menjaga agar praktik manajemen laba tidak merugikan pemangku kepentingan.

Pengaruh Strategi *Tax Planning* Terhadap Persistensi Laba

Tax planning merupakan serangkaian tindakan dan keputusan yang diambil oleh perusahaan, baik agresif secara fiskal maupun tidak, yang dipilih oleh perusahaan untuk diadopsi dalam rangka mengendalikan beban pajaknya secara lebih efektif (S. Chen et al., 2010). Perusahaan yang menerapkan strategi *tax planning* yang efektif memungkinkan untuk mengurangi fluktuasi beban pajak dari tahun ke tahun, yang pada akhirnya dapat membuat laba menjadi lebih stabil dan persisten. Namun, penerapan tersebut juga berisiko karena bisa dianggap sebagai penghindaran pajak atau penggelapan pajak jika melewati batas hukum (Hanlon & Heitzman, 2010). Hal ini berarti *tax planning* diterapkan agar perusahaan berusaha meminimalkan beban pajak secara legal dengan mematuhi aturan yang berlaku dan mengoptimalkan laporan keuangan perusahaan. Dengan penerapan strategi *tax planning* yang tepat dapat meningkatkan daya saing perusahaan dan nilai perusahaan di mata pemangku kepentingan.

Dalam teori agensi, manajer (agen) bertanggung jawab mengelola perusahaan demi kepentingan pemilik (prinsipal). Maka perusahaan yang menerapkan strategi *tax planning* secara efektif harus mempertimbangkan keseimbangan antara kepentingan agen dan prinsipal, sehingga hal tersebut dapat mengurangi biaya keagenan (Jensen dan Meckling, 1976). Hal ini terefleksi dalam mengoptimalkan strategi *tax planning* yaitu untuk meminimalkan beban pajak secara legal, sehingga meningkatkan laba bersih perusahaan yang dapat meningkatkan nilai perusahaan dan menguntungkan pemegang saham (Suandy, 2011).

Namun, strategi ini juga dapat menimbulkan konsekuensi jika tidak dijalankan secara hati-hati atau secara agresif. Hal ini dikarenakan merusak angka laba yang dilaporkan, karena laba yang tampak tinggi bisa jadi tidak mencerminkan kinerja operasional sebenarnya. Dalam penelitian Chyz dkk et al., (2023), manajer sering melakukan penghindaran pajak secara agresif untuk mendapatkan keuntungan pribadi dan juga memanipulasi laporan keuangan agar terlihat lebih baik demi mendapatkan bonus atau mempertahankan posisi mereka di perusahaan. Perusahaan yang secara agresif melakukan *tax planning* yang sering kali terindikasi *tax avoidance* menggunakan rekayasa transaksi atau akrual pajak yang bersifat sementara dan tidak berulang, sehingga laba yang dilaporkan tidak mencerminkan performa yang berkelanjutan.

Terdapat beberapa penelitian yang menjelaskan bahwa *tax planning* yang agresif cenderung memiliki persistensi laba yang lebih rendah. Hal ini menunjukkan bahwa pentingnya transparansi dan pelaporan keuangan yang etis dalam menjaga keandalan laporan keuangan. Penelitian yang Chen et al., (2024) memperlihatkan bahwa perusahaan yang menerapkan strategi pajak agresif menunjukkan persistensi yang lebih rendah. Selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Lestari & Rachmawati (2018) yang menunjukkan adanya hubungan negatif bahwa *tax planning* terhadap perencanaan pajak yang melibatkan kebijakan akuntansi diskresioner yang bertujuan untuk mengurangi laba perusahaan. Dari uraian diatas, maka hipotesis penelitian yang dapat dikembangkan sebagai berikut:

H1: Perusahaan yang melakukan strategi *tax planning* agresif memiliki persistensi laba yang rendah.

Pengaruh Strategi Manajemen Laba Terhadap Persistensi Laba

Manajemen laba sebagai suatu tindakan strategis untuk memenuhi target laba yang diinginkan, mengelola persepsi investor, atau memengaruhi keputusan para pemangku kepentingan. Manajemen laba dapat didefinisikan sebagai suatu proses yang melibatkan penggunaan diskresi oleh pihak manajemen dalam pelaporan keuangan dan penstrukturan

transaksi untuk memengaruhi atau memodifikasi laporan keuangan guna mencapai target atau tujuan spesifik yang telah ditetapkan (Scott, 2015). Tujuan dari manajemen laba ini dapat meliputi berbagai upaya, seperti mencapai atau mempertahankan target laba yang telah ditetapkan, menciptakan atau memperbaiki persepsi investor terhadap kinerja perusahaan, serta memengaruhi keputusan yang diambil oleh berbagai pemangku kepentingan, termasuk kreditor pemegang saham, dan regulator, agar sejalan dengan kepentingan manajemen atau strategi bisnis perusahaan (Healy & Wahlen, 1999).

Berdasarkan teori keagenan Jensen & Meckling, (1976), menyatakan bahwa terdapat perbedaan kepentingan antara prinsipal (pemegang saham) dan agen. Hal tersebut manajer yang sebagai agen dipercaya untuk mengelola perusahaan demi kepentingan pemegang saham, tetapi sering kali mereka memiliki tujuan pribadi yang berbeda, seperti memperoleh bonus lebih besar atau mempertahankan reputasi. Hal ini mendorong adanya praktik manajemen laba yang dilakukan oleh manajemen dengan tujuan agar kinerja perusahaan tampak lebih baik dari yang sebenarnya. Oleh karena itu, praktik manajemen laba tersebut dapat memperburuk konflik keagenan, dikarenakan dapat merugikan pemegang saham yang berdampak terhadap menurunnya persistensi laba.

Terdapat beberapa penelitian yang menjelaskan bahwa manajemen laba yang agresif memiliki persistensi laba yang lebih rendah sehingga dapat menurunkan kemampuan laba perusahaan untuk bertahan atau berulang secara konsisten di masa depan. Penelitian yang dilakukan oleh Chen et al., (2024) memperlihatkan manajemen laba memiliki persistensi terendah. Selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Khuong et al., (2022) yang menunjukkan bahwa manajemen laba akrual memiliki hubungan negatif dengan persistensi laba karena mengurangi persistensi laba dan transparansi informasi keuangan, yang pada akhirnya dapat merugikan para pemangku kepentingan dan menghambat efisiensi pasar keuangan. Dari uraian diatas, penelitian ini mengembangkan hipotesis sebagai berikut:

H2: Perusahaan yang melakukan strategi manajemen laba agresif memiliki persistensi laba yang rendah.

METODE PENELITIAN

Jenis dan Sampel penelitian

Penelitian dilakukan dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan sektor barang konsumsi primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2021-2023. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 252 perusahaan selama 3 tahun pengamatan. Sampel diambil dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Beberapa kriteria pengambilan sampel:

Tabel 1
Kriteria Pengambilan Sampel

No	Keterangan	Jumlah
1.	Perusahaan sektor barang konsumsi primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)	129
2.	Perusahaan sektor barang konsumsi primer yang tidak memiliki Laporan tahunan (<i>annual report</i>) dan data keuangan lengkap.	(36)
3.	Perusahaan sektor barang konsumsi primer yang tidak menyajikan laporan keuangan dalam satuan mata uang rupiah	(3)
4.	Perusahaan yang belum mempublish laporan keuangan tahun 2024	(4)
5.	Perusahaan BUMN yang terpilih menjadi sampel	84
Total Sampel (84x3th)		252

Sumber: www.idx.co.id

Jenis, Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan adalah data sekunder. Data bersumber dari *annual report* atau laporan keuangan tahunan perusahaan sektor barang konsumsi primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2021-2023. Sumber data tersebut diakses pada situs resmi BEI dan situs-situs lainnya yang dibutuhkan. Teknik pengumpulan data adalah dokumentasi, teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini.

Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran Variabel

Persistensi Laba

Persistensi laba diukur menggunakan regresi *Ordinary Least Squares* (OLS) dengan model dasar sebagai berikut:

$$Earns_{t+1} = \alpha_0 + \beta_1 Earns_t + e_t$$

Keterangan:

$Earns_{t+1}$: laba perusahaan sebelum pajak pada tahun t+1

α : Konstanta

β : Koefisien Regresi

$Earns_t$: laba perusahaan sebelum pajak pada tahun t

e_t : Error

Strategi Tax Planning Agresif

Pengukuran ini menggunakan pengukuran menurut Kouroub & Oubdi (2022) yang menggunakan *effective tax rate* (ETR) yang mencerminkan kemampuan perusahaan untuk mengurangi kewajibannya relatif terhadap laba kotornya dengan cara mengukur persentase beban pajak terhadap laba sebelum pajak. Berikut rumus *effective tax rate* (ETR):

$$ETR = \frac{\text{Tax expense}}{\text{Profit Before Tax}}$$

Strategi Manajemen Laba Agresif

Pengukuran variabel ini dengan menggunakan proksi Model Jones yang dikembangkan oleh Dechow et al., (1995). Berikut rumus manajemen laba menurut *Modified Jones Model* (Dechow et al., 1995) :

- Nilai total akrual: $TACit = Nit - CFOit$
- Total akrual yang diestimasi dengan persamaan regresi OLS (*Ordinary Least Square*):
 $Tait/Ait - 1 = \beta_1 (1 / Ait - 1) + \beta_2 (Revt / Ait - 1) + \beta_3 (PPEt / Ait - 1) + e$
- Menghitung *Non-Discretionary Accrual*: $NDACt = \beta_1(1/Ait - 1) + \beta_2(Revt/Ait - 1) - \beta_3(PPEt/Ait - 1)$
- Menghitung *discretionary accruals* (DAC): $TACit/Ait - 1 - NDACit$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 2
Analisis Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	1st Quartile	Median	3rd Quartile
Panel A. <i>Overall Firm</i>								
Y	252	-117.218	104.967	0.102	13.266	-0.231	0.480	1.055
DAC	252	0.000	1.372	0.108	0.139	0.031	0.069	0.131
ETR	252	-4.253	6.703	0.202	0.568	0.172	0.215	0.241
Panel B. <i>All-Other Firm</i>								
Y	165	-84.5036	31.8789	-0.0057	8.0418	-0.1977	0.3630	0.7876
DAC	165	0.0002	0.4268	0.0756	0.0659	0.0286	0.0608	0.1050
ETR	165	-0.5903	6.7030	0.2928	0.5523	0.1971	0.2202	0.2520
Panel C. HTP								
Y	54	-63.8768	104.9669	1.9794	18.5563	-0.5893	1.1762	2.0479
DAC	54	0.0002	0.6784	0.1187	0.1507	0.0150	0.0594	0.1576
ETR	54	-4.2534	0.9529	-0.0846	0.6802	-0.0825	0.0068	0.1473
Panel D. AEM								
Y	45	-117.2178	104.9669	0.4785	24.4137	-1.1785	0.4612	1.2697
DAC	45	0.0013	1.3718	0.2470	0.2399	0.1079	0.1732	0.3267
ETR	45	-0.1763	0.7675	0.1852	0.1733	0.0600	0.2157	0.2266

Sumber: Hasil olah data SPSS versi 26, 2025

Secara keseluruhan, temuan ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan strategi *tax planning* atau manajemen laba yang agresif cenderung memiliki laba yang lebih tinggi namun tidak stabil, sedangkan perusahaan yang masuk dalam kategori *All-Other Firms* yaitu yang tidak melakukan keduanya memiliki pola kinerja keuangan yang lebih moderat dan konsisten.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Tabel 3
Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		251
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	17253106
Most Extreme Differences	Absolute	.175
	Positive	.169
	Negative	-.175
Test Statistic		.175
Asymp. Sig. (2-tailed)		.000 ^c

Sumber: Hasil olah data SPSS versi 26, 2025

Merujuk pada Tabel hasil uji normalitas dengan *kolmogorov-smirnov* (KS) didapat nilai signifikansi sebesar 0,002. Namun, menurut Gujarati & Porter (2013) mengungkapkan bahwa asumsi normalitas tidak terlalu penting dalam set data yang besar. Dalam konteks ini, asumsi *Central Limit Theorem* dapat diterapkan, di mana apabila jumlah sampel melebihi 30, maka pelanggaran terhadap asumsi normalitas tidak menjadi isu utama. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan asumsi *Central Limit Theorem*.

Uji Heteroskedastisitas

Dalam penelitian ini, uji heteroskedastisitas dilakukan melalui uji statistik seperti uji glejser, yaitu dengan cara melakukan regresi antara nilai absolut residual dengan variabel independen. Hasil uji dari Heteroskedastisitas dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4
Hasil Uji Heterokedastisitas

Model	t	Sig.
(Constant)	3.883	.000
Earnst	-.153	.878
AEM	2.016	.045
HTP	2.039	.043
AEM_Earnst	-1.426	.155
HTP_Earnst	.729	.467

a. Dependent Variable: ABS_RES

Berdasarkan hasil Uji Glejser, diketahui bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikan Earnst, Dummy HTP, Dummy AEM, Interaksi HTP dengan Earnst dan Interaksi AEM dengan Earnst lebih besar dari 0,05. Sehingga tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.

Uji Multikoloninearitas

Tabel 5
Hasil Uji Multikolinearitas

Model	<i>Tolerance</i>	VIF
Earnst	0.296	3.379
AEM	0.748	1.337
HTP	0.837	1.195
AEM_Earnst	0.603	1.659
HTP_Earnst	0.336	2.977

a. Dependent Variable: Earnst1

Hasil uji multikoloninearitas pada tabel diatas memperoleh hasil bahwa nilai tolerance lebih besar dari 0,01 dan nilai VIF lebih kecil dari 10 untuk keseluruhan variabel yang diteliti. Sehingga dapat disimpulkan model regresi ini tidak terdapat adanya multikoloninearitas dan model sudah tepat digunakan dalam penelitian ini.

Uji Autokorelasi

Model	Durbin-Watson
1	1.966

a. Dependent Variable: Earnst1

Nilai uji autokorelasi tidak mengandung pelanggaran saat nilai *Durbin Watson* berada diantara nilai dua sampai dengan (4-du). Nilai dua dicari pada distribusi nilai tabel durbin watson berdasarkan K (5) dan N (252) dengan sig. 5%. Nilai dua yaitu dua untuk nilai (4- du) yaitu. Berdasarkan tabel di atas nilai *Durbin Watson* yang diperoleh adalah sebesar 1,966. Jadi bisa dikatakan tidak ada gejala autokorelasi dalam model regresi yang digunakan karena 1,966.

Analisis Regresi Berganda

Model	B	Std. Error
(Constant)	.038	.012
Earnst	.717	.091
AEM	-.002	.023
HTP	-.056	.021
AEM_Earnst	.130	.117
HTP_Earnst	-.919	.105

a. Dependent Variable: Earnst1

$$Earnst_{it+1} = 0,038 + 0,717Earnst_t - 0,056HTP_{it} - 0,002AEM_{it} - 0,919Earnst_t \cdot HTP_{it} + 0,130Earnst_t \cdot AEM_{it}.$$

Uji Hipotesis

Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	.589 ^a	.347	.334

Sumber: Hasil olah data SPSS versi 26, 2025

Nilai *Adjusted R-squared* sebesar 0,334, yang berarti bahwa sekitar 33,4% variasi dalam variabel dependen dapat dijelaskan oleh variasi dalam variabel independen. Dengan

demikian, sebesar 66,60% variasi variabel dependen disebabkan oleh faktor-faktor lain di luar model, yang tidak dianalisis dalam penelitian ini.

Uji F

Tabel 9
Hasil Uji F

Model	F	Sig.
Regression	26.075	.000 ^b

Berdasarkan uji F (simultan) pada tabel diketahui bahwa nilai sig. $0,000 < 0,05$. Hal ini berarti bahwa variabel $Earns_t$, TP_{it} , AEM_{it} , serta interkasinya secara simultan berpengaruh terhadap $Earns_{it+1}$. Dengan demikian, model regresi ini dapat dianggap memadai untuk menjelaskan persistensi laba terletak diantara nilai du (1,852) dan 4-du (2,148).

Uji t

Tabel 10
Hasil Uji t

Model	t	Sig.
(Constant)	3.097	.002
Earnst	7.874	.000
AEM	-.102	.919
HTP	-2.698	.007
AEM_Earnst	1.110	.268
HTP_Earnst	-8.745	.000

a. Dependent Variable: $Earns_{it+1}$

Variabel strategi *tax planning* yang agresif yaitu interaksi antara $Earns_t$ (Laba tahun sekarang) dengan HTP_{it} , dengan koefisien regresi sebesar -0,919 dan tingkat signifikansi 0,000. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan yang menerapkan *tax planning* secara agresif memiliki persistensi laba yang lebih rendah dibanding perusahaan lain. Dengan kata lain, laba yang dihasilkan pada tahun berjalan kurang mampu menjelaskan laba pada tahun berikutnya dalam konteks perusahaan HTP. Dengan demikian, perusahaan yang melakukan *tax planning* secara agresif justru dapat menjadikan persistensi laba lebih rendah, sehingga **hipotesis pertama (H1) diterima**.

Variabel manajemen laba yang agresif yaitu interaksi antara $Earns_t$ (Laba tahun sekarang) dengan AEM_{it} , dengan koefisien regresi sebesar 0,268 dengan tingkat signifikansi 0,000. Nilai ini mencerminkan bahwa perusahaan AEM_{it} juga memiliki persistensi laba yang tinggi, yakni sebesar 1,04 yang diperoleh dari penjumlahan koefisien $Earns_t$ yaitu sebesar 0,178 dan interaksi antara AEM_{it} dengan $Earns_t$ sebesar 0,862. Temuan ini memperlihatkan bahwa laba yang dihasilkan perusahaan dengan praktik manajemen laba agresif tetap berlanjut

ke periode berikutnya secara signifikan. Dengan demikian, hasil ini juga bertentangan dengan asumsi bahwa manajemen laba agresif akan menjadikan persistensi laba lebih rendah, sehingga **hipotesis kedua (H2) ditolak**

Pembahasan

Pengaruh Strategi *Tax Planning* Agresif terhadap Persistensi Laba

Hipotesis pertama dalam penelitian ini menyatakan bahwa perusahaan yang melakukan strategi *tax planning* agresif memiliki persistensi laba yang rendah. Artinya, perusahaan yang secara ekstrem memanfaatkan strategi perencanaan pajak untuk meminimalkan kewajiban pajak cenderung menghasilkan laba yang tidak stabil dan sulit diprediksi dari waktu ke waktu. Model regresi dalam studi ini melibatkan interaksi antara laba saat ini ($Earns_t$) dengan variabel dummy yang mewakili perusahaan dengan strategi *tax planning* agresif (HTP). Dengan kata lain, variabel interaksi tersebut digunakan untuk mengukur sejauh mana perbedaan pengaruh laba saat ini terhadap laba pada tahun berikutnya antara perusahaan yang menjalankan strategi *tax planning* agresif dan perusahaan yang tidak menerapkan strategi tersebut.

Berdasarkan hasil uji t , variabel interaksi antara $Earns_t$ dan indikator perusahaan HTP menunjukkan koefisien negatif sebesar -0,919 dengan nilai signifikansi di bawah 0,05. Temuan ini mengindikasikan bahwa persistensi laba pada perusahaan dengan praktik *high tax planning* (HTP) cenderung lebih rendah daripada kelompok referensi (non-HTP). Dalam kata lain, perusahaan yang melakukan *tax planning* secara agresif cenderung menghasilkan laba yang kurang persisten, di mana laba yang dilaporkan pada tahun berjalan tidak mampu secara stabil memprediksi laba pada tahun berikutnya. Hasil ini sejalan dengan temuan empiris Chen et al. (2024), yang mengungkapkan bahwa perusahaan dengan strategi *tax planning* agresif memiliki tingkat persistensi laba yang lebih rendah. Sehingga, hipotesis pertama dalam penelitian ini dinyatakan diterima.

Dari perspektif teori agensi, hubungan antara manajer (agen) dan pemilik perusahaan (prinsipal) dapat menyebabkan timbulnya konflik karena adanya asimetri informasi (Jensen & Meckling, 1976). Manajer, sebagai pihak yang memiliki informasi lebih dalam mengenai kondisi keuangan perusahaan, bisa saja bertindak oportunistik, seperti memanipulasi laporan keuangan atau menerapkan strategi pajak yang agresif untuk kepentingan pribadi. Tindakan-tindakan tersebut dapat menurunkan kualitas informasi keuangan dan melemahkan persistensi laba sebagai indikator kinerja jangka panjang perusahaan.

Sehingga, penting bagi perusahaan dalam menjaga keselarasan kepentingan antara manajer dan pemilik perusahaan. Mekanisme pengawasan yang efektif serta pemberian insentif yang sesuai dapat mendorong manajemen untuk mengambil keputusan yang bertanggung jawab dan transparan. Tata kelola yang baik, menodorong perusahaan untuk menjaga kepatuhan terhadap regulasi perpajakan, tetapi juga dapat mempertahankan kualitas dan keberlanjutan laba, yang pada akhirnya meningkatkan nilai perusahaan serta kesejahteraan pemegang saham (Desai & Dharmapala, 2009).

Strategi *tax planning* yang efektif idealnya mempertimbangkan kepentingan antara agen dan prinsipal, sebagaimana dikemukakan oleh Jensen dan Meckling (1976) dalam teori keagenan. Fokus utama perencanaan pajak adalah mengoptimalkan pengurangan beban pajak secara legal, sehingga profitabilitas perusahaan meningkat dan pada akhirnya menciptakan nilai tambah bagi *shareholder* (Suandy, 2011). Namun demikian, apabila strategi ini dijalankan secara agresif, maka dapat menimbulkan konsekuensi negatif terhadap nilai laba yang dilaporkan. Hal ini dapat dilihat dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan yang melakukan *tax planning* secara agresif justru memiliki persistensi laba yang lebih rendah. Artinya, laba yang dihasilkan menjadi kurang berkelanjutan dan tidak mampu secara andal

memprediksi laba di periode mendatang. Selain itu, hasil ini sejalan dengan penelitian Lestari dan Rachmawati (2018), yang menunjukkan bahwa praktik *tax planning* yang melibatkan kebijakan akuntansi diskresioner cenderung menurunkan persistensi laba, karena lebih berfokus pada upaya pengurangan beban pajak ketimbang penyajian kinerja keuangan yang berkualitas.

Sehingga, berdasarkan hasil penelitian tersebut, implikasinya bahwa *tax planning* yang dilakukan dalam batas standar dapat berfungsi sebagai strategi wajar untuk mengoptimalkan beban pajak dan menjaga stabilitas kinerja keuangan. Namun, ketika praktik tersebut dilakukan secara agresif, terbukti dapat menurunkan persistensi laba sehingga laba menjadi kurang berkelanjutan dan menurunkan kepercayaan investor maupun kreditor terhadap kualitas kinerja perusahaan. Oleh karena itu, khususnya pada perusahaan sektor konsumsi primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia perlu menyeimbangkan strategi efisiensi pajak dengan praktik pelaporan keuangan yang transparan. Bagi regulator, hasil ini menegaskan perlunya pengawasan lebih ketat terhadap praktik *tax planning* agresif.

Pengaruh Strategi Manajemen Laba Agresif Terhadap Persistensi Laba

Perusahaan dengan strategi manajemen laba secara agresif memiliki persistensi laba yang rendah. Artinya perusahaan yang secara ekstrem memanfaatkan memanfaatkan keleluasaan dalam standar akuntansi untuk menaikkan laba secara sementara, seperti menunda pengakuan beban atau mempercepat pengakuan pendapatan. Model regresi dalam penelitian ini melibatkan interaksi antara laba saat ini (*Bit*) dengan variabel dummy yang mewakili perusahaan dengan strategi manajemen laba agresif (AEM). Dengan kata lain, variabel interaksi tersebut digunakan untuk mengukur sejauh mana perbedaan pengaruh laba saat ini terhadap laba pada tahun berikutnya antara perusahaan yang menjalankan strategi manajemen laba yang agresif dan perusahaan yang tidak menerapkan strategi tersebut.

Namun, hasil penelitian ini mengindikasikan nilai koefisien yang positif yaitu sebesar 0,862 dan signifikan ini menunjukkan bahwa persistensi laba pada perusahaan AEM justru lebih tinggi daripada kelompok referensi (*non-AEM*). Temuan ini bertentangan dengan hipotesis 2 yang dibangun berdasarkan teori agensi serta didukung oleh temuan empiris dari Chen et al. (2024), yang berarti hipotesis 2 ditolak. Hal ini dapat terjadi karena adanya unsur manipulasi yang dilakukan untuk memenuhi tujuan jangka pendek, seperti pencapaian target laba, pemberian bonus kepada eksekutif, atau bahkan untuk menyesatkan persepsi investor.

Meskipun demikian, hasil H2 yang berlawanan dengan ekspektasi teori agensi ini dapat dijelaskan melalui konteks khas lingkungan bisnis di Indonesia. Pertama, struktur kepemilikan perusahaan di Indonesia cenderung berfokus pada keluarga atau institusi tertentu, yang mendorong pengawasan internal lebih kuat guna menjaga reputasi dan stabilitas kinerja perusahaan. Kondisi ini menjadikan praktik *accrual earnings management* (AEM) tidak selalu bertujuan oportunistik, tetapi lebih bersifat *income smoothing* untuk menampilkan kinerja yang stabil di mata pemangku kepentingan (Claessens et al., 2020). Kedua, lemahnya sistem pengawasan dan efektivitas regulasi pelaporan keuangan menyebabkan praktik manipulasi berbasis akrual sulit terdeteksi, sehingga laba yang dihasilkan tampak persisten secara statistik meskipun secara substansi telah mengalami intervensi manajerial (Rachmawati & Pradana, 2023).

Selain itu, karakteristik ekonomi Indonesia yang berorientasi pada hubungan (*relationship-based economy*) juga turut memengaruhi perilaku pelaporan laba. Dalam konteks ini, perusahaan cenderung mempertahankan stabilitas laba untuk menjaga kepercayaan dari investor, kreditor, maupun pemerintah, bukan semata-mata untuk menipu pasar (Wulandari et al., 2022). Di sisi lain, fungsi audit dan tata kelola perusahaan yang masih berkembang memungkinkan praktik AEM dilakukan dalam batas yang tidak melanggar regulasi formal

namun cukup untuk menciptakan kesan kinerja yang konsisten. Oleh karena itu, fenomena tingginya persistensi laba pada perusahaan AEM di Indonesia dapat dipahami sebagai hasil dari kombinasi faktor kelembagaan, budaya bisnis, dan regulasi lokal yang menempatkan stabilitas laba sebagai sinyal keandalan kinerja perusahaan. Dengan demikian, penolakan hipotesis 2 bukanlah indikasi kegagalan teori agensi secara universal, melainkan refleksi atas perbedaan konteks institusional dan karakteristik pasar antara Indonesia dan negara dengan tata kelola korporasi yang lebih efisien

Menurut Xie (2001) dan Sloan (1996), penggunaan *discretionary accruals* secara agresif akan mengurangi kemampuan laba dalam mencerminkan performa riil perusahaan, sehingga dapat menurunkan persistensi laba. Namun, hasil penelitian ini justru menunjukkan sebaliknya. Salah satu kemungkinan penjelasan adalah bahwa perusahaan yang terlibat dalam manajemen laba menunjukkan kemampuan mengelola ekspektasi pasar dan menjaga citra kinerja, sehingga menciptakan laba yang tampak lebih stabil, meskipun kualitas dasarnya diragukan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Meini (2014), yang menemukan bahwa manajemen laba berpengaruh positif terhadap persistensi laba. Artinya, tindakan manajemen dalam mengelola laba dapat membantu menciptakan atau mempertahankan kestabilan laba perusahaan dari periode ke periode. Hal ini dapat meningkatkan kepercayaan investor serta kredibilitas perusahaan. Namun, penting untuk dicatat bahwa dampak positif tersebut bergantung pada sejauh mana manajemen laba dilakukan secara wajar dan tidak bersifat manipulatif. Temuan ini juga mengindikasikan bahwa perusahaan yang masuk dalam kuintil lima (Q5) belum menunjukkan dengan jelas apakah mereka yang tergolong dalam kategori *Accrual Earnings Management (AEM)* benar-benar melakukan strategi manajemen laba secara agresif. Sehingga, kemungkinan perusahaan dalam Q5 justru merupakan perusahaan yang sedang tumbuh pesat dan memiliki persistensi laba yang tinggi.

SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh agresivitas *tax planning* (HTP) dan agresivitas manajemen laba (AEM) terhadap persistensi laba. Pengujian dilakukan dengan menggunakan keseluruhan sampel sebanyak 252 data observasi pada perusahaan sektor konsumsi primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2021 - 2023. Dari jumlah tersebut, sebanyak 54 data observasi teridentifikasi sebagai perusahaan yang menerapkan strategi *tax planning* secara agresif, sedangkan 45 data observasi menunjukkan indikasi penerapan manajemen laba yang agresif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan *tax planning* yang agresif dapat membuat persistensi laba lebih rendah, yakni menurunkan tingkat keberlanjutan laba di masa depan. Sebaliknya, penerapan manajemen laba yang agresif tidak memiliki pengaruh yang signifikan, baik dalam mempengaruhi tinggi rendahnya persistensi laba.

Keterbatasan

Dalam pengklasifikan jenis agresivitas dalam pengukuran manajemen laba memiliki keterbatasan dalam mengidentifikasi niat sebenarnya dari manajemen. Dengan demikian, meskipun secara statistik perusahaan terindikasi melakukan manajemen laba (memiliki nilai AEM yang tinggi), tidak dapat dipastikan apakah tindakan tersebut benar-benar mencerminkan praktik manipulatif yang disengaja atau justru merupakan hasil dari kebijakan akuntansi yang sah dan berbasis pertimbangan ekonomi rasional.

Saran

Dalam pengklasifikasian jenis agresivitas, disarankan dengan membandingkan rata-rata industri. Hal ini dikarenakan, untuk menghasilkan klasifikasi yang lebih valid, relevan secara kontekstual, dan mencerminkan realitas sektoral yang berbeda. Sebab, setiap industri memiliki karakteristik unik yang dapat memengaruhi pola pelaporan keuangan maupun kebijakan perpajakan perusahaan, seperti model bisnis, siklus operasi, margin keuntungan, dan tekanan regulasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abogun, S., Dauda, I., Kasum, A. S., & Abiodun, O. M. (2024). *Corporate governance and earnings persistence of listed firms in Nigeria* *Gobierno corporativo y persistencia de los beneficios de las empresas cotizadas en previously committed scandals include Cadbury Nigeria Plc ., AP Nigeria Plc ., Lever Brothers (now. 21(21), 161–170.*
- Achyarsyah, P., & Purwanti, A. J. (2018). Pengaruh perbedaan laba komersial dan laba fiskal, pajak tangguhan, dan leverage terhadap persistensi laba. *Jurnal Ilmu Akuntansi Akunnas*, 16(2), 56-66.
- Balakrishnan, K., Blouin, J. L., & Guay, W. R. (2019). Tax Aggressiveness and Corporate Transparency. *The Accounting Review*, 94(1), 45–69. <https://doi.org/10.2308/accr-52130>
- Bhandari, P. (2023, June 22). *What is quantitative research?: Definition, uses & methods.* Scribbr. <https://www.scribbr.com/methodology/quantitative-research/>.
- Blaylock, B., Shevlin, T., & Wilson, R. J. (2012). Tax Avoidance, Large Positive Temporary Book-Tax Differences, and Earnings Persistence. *The Accounting Review*, 87(1), 91–120. <https://doi.org/10.2308/accr-10158>
- BPS (Badan Pusat Statistik). (2021). Statistik Ekonomi Makro Indonesia. Badan Pusat Statistik
- Chen, F., Hope, O.-K., Li, Q., & Wang, X. (2011). Financial reporting quality and investment efficiency. *Journal of Accounting Research*, 49(5), 961–996. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2011.00423.x>.
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41–61.
- Chen, Y., Niu, F., & Zeng, T. (2024). Tax planning and earnings management: their impact on earnings persistence. *Journal of Applied Accounting Research*. <https://doi.org/10.1108/JAAR-02-2024-0071>.
- Chyz, J.A., Eulerich, M., Fligge, B. and Romney, M.A. (2023), “Codetermination and aggressive reporting: audit committee employee representation, tax aggressiveness, and earnings management”, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 51, 100543. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2023.100543>
- Dechow, P. M., & Schrand, C. M. (2004). *Earnings Quality*. The Research Foundation of CFA Institute.
- Dechow, P. M., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants, and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 344–401.
- Desai, M. and Dharmapala, D. (2009). “Corporate tax avoidance and firm value”, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 91 No. 3, pp. 537-546, doi: 10.1162/rest.91.3.537.
- Dichev, I. D., Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2012). Earnings quality: Evidence from the field. *Journal of Accounting and Economics*, 56(2–3), 1–33. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.05.00>
- Firman, A. M. (2013). Kualitas laba, Tax management dan Corporate Governance. Paper Dipresentasikan pada Simposium Nasional Akuntansi XVI, Manado

- Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2009). Tax reporting aggressiveness and its relation to aggressive financial reporting. *The Accounting Review*, 84(2), 467–496.
- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program SPSS. Universitas Diponegoro.
- Hanlon, M. (2005). The Persistence and Pricing of Earnings, Accruals, and Cash Flows When Firms Have Large Book-Tax Differences. *The Accounting Review*, 80(1), 137–166.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2_3), 127–178.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>.
- International Accounting Standards Board (IASB). (2022). *Conceptual framework for financial reporting*. IFRS Foundation.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Khuong, N. V., Rahman, A. A. A., Meero, A., Anh, L. H. T., Liem, N. T., Thuy, C. T. M., & Ly, H. T. N. (2022). The Impact of Corporate Social Responsibility Disclosure and Accounting Comparability on Earnings Persistence. *Sustainability (Switzerland)*, 14(5), 1–14. <https://doi.org/10.3390/su14052752>.
- Kouroub, S., & Oubdi, L. (2022). Tax Planning: Theory and Modeling. *Journal of Applied Business, Taxation and Economics Research*, 1(6), 594–613. <https://doi.org/10.54408/jabter.v1i6.100>.
- Lasmono, B., & Siregar, S. (2021). Studi Literatur Tentang Agency Theory. *Ekonomi, Keuangan, Investasi Dan Syariah (Ekuitas)*, 3(2), 203–210.
- Lestari, R. D., & Rachmawati, S. (2018). Perencanaan Pajak dan Book Tax Differences terhadap Persistensi Laba dengan Variabel Moderating Kualitas Laba. *Indonesian Journal of Accounting and Governance*, 2(2), 69–89. <https://doi.org/10.36766/ijag.v2i2.27>
- Mahmudah, W., Suryati, A., & Husadha, C. (2019). Perencanaan Pajak Dan Beban Pajak Tangguhan Atas Persistensi Laba Perusahaan Manufaktur Di Bei. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Manajemen (JIAM)*, 15(1), 29–37.
- Makwana, D., Engineer, P., Dabhi, A., & Chudasama, H. (2023). Sampling methods in research: A review. *International Journal of Trend in Scientific Research and Development*, 7(3), 762–768. <https://www.researchgate.net/publication/371985656>.
- Mareta, A., & Wijaya, T. (2023). Pengaruh Tingkat Hutang, Volatilitas penjualan, Dan Arus Kas Operasi Terhadap Persistensi Laba Pada Perusahaan Consumer Non-Cyclicals Yang Terdaftar di BEI 2020- 2022. *Publikasi Riset Mahasiswa Akuntansi*, 4(2), 143–150. <https://doi.org/10.35957/prima.v4i2.6491>
- Marquardt, C. and Wiedman, C. (2004), “The effect of earnings management on the value relevance of accounting information”, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 31 Nos 3-4, pp. 297-332, doi: 10.1111/j.0306- 686x.2004.00541.x.
- Meini, Z., & Siregar, S. V. (2014). The effect of accrual earnings management and real earnings management on earnings persistence and cost of equity. *Journal of Economics, Business, and Accountancy | Ventura*, 17(2), 269. <https://doi.org/10.14414/jebav.v17i2.309>.
- Meythi. (2006). ”Pengaruh Arus Kas Operasi Terhadap Harga Saham Dengan Persistensi Laba Sebagai Variabel Intervening”. Makalah SNA IX.

- Nuraini, M., & Purwanto, A. (2014). Analisis Faktor-Faktor Penentu Persistensi Laba. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 3(3), 109–123
- Penman, S. H. (2020). *Financial Statement Analysis and Security Valuation* (6th ed.). McGraw-Hill Education.
- Pohan, C. A. (2018). *Manajemen Perpajakan: Strategi Perencanaan Pajak dan Bisnis*
- Potharla, S. (2023). Impact of real earnings management on earnings persistence – evidence from India. *International Journal of Emerging Markets*, 18(11), 5454–5476. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-05-2020-0576>.
- Richardson, S. A., Sloan, R. G., Soliman, M. T., & Tuna, I. (2005). Accrual reliability, earnings persistence, and stock prices. *Journal of Accounting and Economics*, 39(3), 437–485. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.04.005>.
- Salsabila, Azzahra. 2016. Pengaruh book tax differences dan aliran kas operasi terhadap persistensi laba. *Jurnal akuntansi* 314-329.,
- Scholes, M. S., Wolfson, M. A., Erickson, M., Maydew, E. L., & Shevlin, T. (2005). Taxes and business strategy: *A planning approach* (3rd ed.). Pearson Prentice Hall.
- Scholes, M. S., Wolfson, M. A., Erickson, M., Maydew, E. L., & Shevlin, T. (2014). Taxation and Business Strategy: *A Planning Approach* (5th ed.). Pearson Education.
- Scott, W. R. (2015). Financial Accounting Theory (7th Edition). Toronto: Pearson Canada Inc.
- Selfie Miftahul Jannah, N. H. P. N. (2024, October 24). *Laba Anjlok 28%, Saham Unilever (UNVR) Turun 7,73%: Jual Atau Tahan?*. Bursa Katadata.co.id. <https://katadata.co.id/finansial/bursa/6719f267df9a1/laba-anjlok-28-saham-unilever-unvr-turun-7-73-jual-atau-tahan>.
- Sloan, R. G. (1996). Do Stock Prices Fully Reflect Information in Accruals and Cash Flows about Future Earnings? *The Accounting Review*, 71(3), 289–315.
- Suandy, E. (2011). *Perencanaan Pajak* (5ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Method). Alfabeta.
- Suwandika, I. M. A., Astika, I. B. P. (2013). Pengaruh perbedaan laba akuntansi, laba fiskal, tingkat hutang pada persistensi laba. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana* 196-214.
- Syanthi, N. T. T., Sudarma, M., & Saraswati, E. (2017). Dampak Manajemen Laba Terhadap Perencanaan Pajak Dan Persistensi Laba. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 17(2), 192. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y2013.v17.i2.2248>
- Tamara, M. T., Astuti, S., & Sutoyo, S. (2023). Pengaruh Good Corporate Governance, Profitabilitas, dan Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba. *Kompartemen: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 20(2), 329-340.
- Tania, & Iskandar. (2021). Pengaruh beban pajak tangguhan dan cash effective tax rate terhadap persistensi laba dengan manajemen laba sebagai pemoderasi pada perusahaan manufaktur di indonesia. *Akuntabel*, 18(3), 563–573. <http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/AKUNTABEL>
- Wang, Q. (2022). Income Tax Planning as a Tool for Achieving Financial Stability. *Engineering Economics*, 33(5), 496–506. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.33.5.29785>.
- Winarno, Wing Wahyu and Krismiaji, Krismiaji and Handayani, Handayani and Purwantini, Maria (2022) Earnings management, board of directors, and earnings persistence: Indonesian evidence. *Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia*, 26 (1). pp. 41-53. ISSN 1410-2420 | E ISSN 2528-6528.
- Xie, H. (2001). The Mispricing of Abnormal Accruals. *The Accounting Review*, 76(3), 357–373. <https://doi.org/10.2308/accr.2001.76.3.357>