

PENGARUH KONSERVATISME DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN DENGAN MANAJEMEN LABA SEBAGAI VARIABEL MEDIASI

Intisari: Pandemi COVID-19 menyebabkan kelumpuhan perekonomian di berbagai sektor yang mempengaruhi perusahaan-perusahaan untuk mampu *going concern* dan Indonesia termasuk negara yang mengalami pandemi. Penelitian ini menyoroti bahwa akuntansi konservatisme dan pertumbuhan penjualan sebagai dasar yang sangat mempengaruhi kinerja perusahaan dan praktik manajemen laba terjadi untuk mencapai kinerja perusahaan yang diinginkan. Sampel penelitian 1182 laporan keuangan triwulan perusahaan terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada masa pandemi COVID-19 tahun 2020. Hasil penelitian menemukan bahwa konservatisme kondisional mengarah pada manajemen laba yang lebih rendah dan mengurangi insentif untuk manajemen laba, sehingga dapat memberikan peluang untuk meningkatkan pendapatan. Penelitian juga menemukan bahwa pertumbuhan penjualan yang tinggi akan memotivasi manajer untuk melakukan praktik manajemen laba dengan tujuan mempertahankan kondisi pertumbuhan penjualan dan laba, sehingga terdapat hubungan antara tingkat pendapatan yang dikelola dengan kinerja perusahaan.

Kata Kunci: Konservatisme, Pertumbuhan Penjualan, Kinerja, Manajemen Laba, COVID-19

THE EFFECT OF CONSERVATISM AND SALES GROWTH ON PERFORMANCE WITH EARNINGS MANAGEMENT AS A MEDIATION VARIABLE

Abstract: The COVID-19 pandemic has caused economic paralysis in various sectors which has affected companies cannot be going concern and Indonesia is one of the countries affected by pandemic. The study highlights that conditional conservatism and sales growth as the basis for influencing company performance and based on achieving company performance will encourage earnings management practices. The research sample was 1182 quarterly financial reports of companies listed on the Indonesia Stock Exchange during the 2020 COVID-19 pandemic. The results found that conditional conservatism leads to lower earnings management and reduces incentives for earnings management, thus providing opportunities to increase revenue. The research also found that high sales growth will motivate managers to practice earnings management, with the aim of maintaining sales and profit growth conditions, so that there is a relationship between the level of managed income and company performance.

Keywords: Conservatism, Sales Growth, Performance, Earnings Management, COVID-19