



PENGARUH SALES GROWTH DAN LEVERAGE TERHADAP PRUDENCE

Anisa Ayundini⁽¹⁾, Firmansyah⁽²⁾, Silawarti Finna Maulia⁽³⁾

ayundinianisa@gmail.com, ff3661635@gmail.com, silawartifinnamaulia@gmail.com

Program Studi Sarjana Akuntansi Universitas Pamulang

Abstract

This study aims to analyze the effect of Sales Growth and Leverage on Prudence in companies within the Basic Materials sector listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the period 2020–2024. This research employs a quantitative approach using panel data regression. The sample was selected using a purposive sampling technique, resulting in 18 companies as research objects. The analysis includes descriptive statistics, panel model selection, classical assumption tests, t-tests, and the coefficient of determination. The results indicate that both Sales Growth and Leverage have an influence on Prudence. This finding suggests that a company's sales performance and funding structure play a role in determining the level of prudence applied by management in financial reporting. These results provide empirical evidence that operational and financing aspects contribute to how conservative or cautious a company is in recognizing accounting elements. This study is expected to contribute to companies, investors, academics, and future researchers in understanding the factors that shape the application of prudence in financial reporting.

Keywords: Sales Growth, Leverage, Prudence, Financial Reporting, Basic Materials.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Sales Growth dan Leverage terhadap Prudence pada perusahaan sektor Basic Materials yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2020–2024. Pendekatan yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan metode regresi data panel. Sampel penelitian ditentukan dengan teknik purposive sampling sehingga diperoleh 28 perusahaan sebagai objek penelitian. Pengujian dilakukan melalui uji statistik deskriptif, pemilihan model panel, uji asumsi klasik, uji t, dan uji koefisien determinasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa baik Sales Growth maupun Leverage berpengaruh terhadap Prudence. Hal ini mengindikasikan bahwa pertumbuhan penjualan serta struktur pendanaan perusahaan menjadi faktor yang memengaruhi tingkat kehati-hatian manajemen dalam penyusunan laporan keuangan. Temuan ini memberikan bukti empiris



bahwa aspek operasional dan pendanaan perusahaan berperan dalam menentukan seberapa konservatif atau hati-hati perusahaan dalam melakukan pengakuan akuntansi. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi perusahaan, investor, akademisi, dan peneliti selanjutnya dalam memahami faktor-faktor yang memengaruhi penerapan prudence dalam laporan keuangan.

Kata kunci: Sales Growth, Leverage, Prudence, Pelaporan Keuangan, Basic Materials.

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia bisnis yang semakin kompetitif menuntut perusahaan untuk menyajikan informasi keuangan yang akurat, andal, dan mencerminkan kondisi ekonomi secara wajar. Salah satu konsep penting dalam pelaporan keuangan adalah prudence (kehati-hatian), yaitu prinsip yang mendorong perusahaan untuk tidak melebihi aset dan pendapatan serta tidak meremehkan kewajiban dan beban. Prudence diperlukan untuk mengurangi bias manajerial dan memastikan bahwa laporan keuangan tidak disajikan secara terlalu optimis sehingga dapat menyesatkan pemangku kepentingan. Namun, tingkat kehati-hatian dalam pelaporan keuangan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor internal perusahaan. Dua faktor yang sering dikaji dalam literatur adalah sales growth dan leverage.

Sales growth menggambarkan kemampuan perusahaan meningkatkan penjualan. Pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat mendorong manajemen untuk menampilkan kinerja secara lebih agresif sehingga mengurangi penerapan kehati-hatian. Sebaliknya,

leverage, yaitu tingkat ketergantungan perusahaan pada utang, sering membuat perusahaan berada di bawah tekanan kreditur. Kondisi ini dapat meningkatkan penerapan prudence untuk menjaga kepercayaan pemberi pinjaman, meskipun pada beberapa kasus dapat terjadi sebaliknya.

Melihat fenomena tersebut, penting untuk meneliti bagaimana sales growth dan leverage memengaruhi prudence dalam penyusunan laporan keuangan perusahaan. Pemahaman mengenai pengaruh kedua faktor ini tidak hanya bermanfaat bagi perusahaan dalam meningkatkan kualitas laporan keuangan, tetapi juga bagi investor, analis, kreditur, dan regulator dalam menilai tingkat kehati-hatian suatu perusahaan.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang peneliti yang telah dijabarkan sebelumnya, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah sales growth berpengaruh terhadap prudence dalam pelaporan keuangan perusahaan?



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

2. Apakah leverage berpengaruh terhadap prudence dalam pelaporan keuangan perusahaan?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan masalah diatas tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis pengaruh sales growth terhadap prudence pada perusahaan.
2. Untuk menguji pengaruh leverage terhadap prudence pada perusahaan.

Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian diatas diharapkan akan memberi manfaat setelah penelitian ini selesai. Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis
 - 1) Memberikan kontribusi bagi pengembangan literatur mengenai faktor-faktor yang memengaruhi prudence dalam pelaporan keuangan.
 - 2) Menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya dalam penelitian terkait konservatisme akuntansi.
2. Manfaat Praktis
 - 1) Bagi Perusahaan : Sebagai bahan evaluasi mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan dan tingkat leverage terhadap kehati-hatian pelaporan keuangan.
 - 2) Bagi Investor dan Kreditur : Memberikan informasi tambahan untuk menilai kualitas laporan keuangan serta tingkat risiko perusahaan.

No.ISSN : 2809-6479

- 3) Bagi Akademisi : Menjadi bahan ajar atau referensi dalam penelitian maupun pembahasan terkait prudence, sales growth, dan leverage.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Agency Theory

Teori keagenan menjelaskan hubungan kontraktual antara pemilik perusahaan (principal) dan manajer (agent). Menurut Eisenhardt & Martin (2019), konflik keagenan muncul karena perbedaan tujuan antara kedua belah pihak dan adanya asimetri informasi, dimana manajer memiliki informasi yang lebih besar mengenai kondisi perusahaan dibandingkan pemilik. Konflik ini dapat mendorong manajer melakukan tindakan oportunistik seperti manajemen laba yang menurunkan kualitas informasi keuangan. Dalam konteks penelitian ini, teori keagenan digunakan untuk menjelaskan bagaimana kualitas laba dan koneksi politik dapat memengaruhi persepsi serta reaksi investor. Ketika manajemen memiliki insentif tertentu melalui hubungan politik atau fleksibilitas dalam penyusunan laba, potensi bias informasi semakin besar, dan hal tersebut dapat berdampak langsung pada interpretasi investor dalam pasar saham.

Sales Growth

Sales growth menurut Kasmir (2014) merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

sektor usahanya. Menurut Fahmi (2018:137) mengemukakan Sales Growth merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisinya di industri dan ekonomi. Menurut Perdana (2013) sales growth pada suatu perusahaan menunjukkan bahwa semakin besar volume penjualan maka laba yang akan dihasilkan pun akan meningkat.

Leverage

Perusahaan yang telah go public tentunya tidak akan lepas dari hutang yang dapat digunakan untuk memperluas usahanya secara ekstensifikasi maupun intensifikasi. Hutang yang digunakan untuk memperbesar ukuran perusahaan dapat diperoleh dari kreditor seperti bank atau lembaga pemberi pinjaman lainnya. Rasio leverage yang digunakan untuk memproksikan debt covenant yang merupakan salah satu hipotesis dalam teori akuntansi positif. Leverage menunjukkan seberapa besar aset perusahaan dibiayai oleh hutang dan merupakan indikasi tingkat keamanan dari para pemberi pinjaman. Jika perusahaan telah diberi pinjaman oleh kreditor, maka kreditor secara otomatis mempunyai kepentingan terhadap keamanan dana yang ia pinjamkan, yang diharapkan dapat menghasilkan keuntungan.

Leverage ialah rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar perusahaan dibiayai oleh sumber hutang. Dalam penerapan konservatisme dapat meminimalisir terjadinya perilaku oportunistik manajer yang saling berkaitan dengan kontrak pada laporan keuangan, hal

No.ISSN : 2809-6479

itu berakibat bahwa jika perusahaan pada kondisi yang merugikan karena banyaknya hutang yang belum terbayarkan maka perusahaan harus mencatat hutang pada saat itu juga, namun sebaliknya jika perusahaan mengalami pada kondisi yang menguntungkan dan mendapatkan pendapatan maka hal tersebut tidak boleh langsung dicatat dalam laporan keuangan tetapi harus dipastikan terlebih dahulu dan terjadi memang benar adanya ada pendapatan yang masuk dalam perusahaan baru bisa dicatat dalam laporan keuangan (Utama dan Titik 2018:721).

Prudence

Prudence merupakan prinsip kehati-hatian dalam pelaporan keuangan dimana perusahaan tidak terburu-buru dalam mengakui dan mengukur aset dan laba serta segera mengakui kerugian dan hutang yang mempunyai kemungkinan yang terjadi. Dalam konsep ini beban diakui lebih cepat dan pendapatan diakui lebih lambat, sehingga net income terlihat rendah. Selanjutnya, prudence akan menyebabkan pelaporan keuangan yang pesimistik, hal tersebut akan mengurangi optimisme dari pengguna laporan. Tujuan penggunaan konsep prudence adalah untuk menetralkan optimisme para usahawan yang terlalu berlebihan dalam melaporkan hasil usahanya (Rohmansyah et al., 2015). Sedangkan didalam PSAK sebagai standar pencatatan akuntansi di Indonesia juga menjadi pemicu timbulnya penerapan prinsip Prudence. Pengakuan prinsip prudence di dalam PSAK tercermin dengan terdapatnya berbagai pilihan metode pencatatan di dalam sebuah



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

kondisi yang sama. Hal tersebut akan mengakibatkan angka-angka yang berbeda dalam laporan keuangan yang pada akhirnya akan menyebabkan laba yang cenderung konservatif.

Penelitian Terdahulu

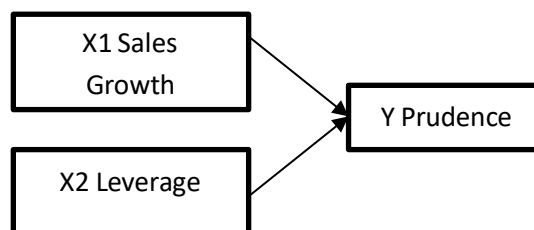
Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa sales growth memiliki pengaruh negatif terhadap prudence dalam pelaporan keuangan. Tingginya pertumbuhan penjualan sering mendorong manajemen untuk menampilkan kinerja yang lebih optimis agar memperoleh penilaian positif dari pemilik maupun pasar. Kondisi ini menyebabkan manajemen cenderung mengurangi penerapan prinsip kehati-hatian dan lebih memilih metode pelaporan yang agresif guna mempertahankan citra kinerja perusahaan. Sementara itu, penelitian terkait leverage menunjukkan hasil yang bervariasi. Beberapa penelitian menemukan bahwa leverage berpengaruh positif terhadap prudence karena perusahaan dengan tingkat utang tinggi berada dalam tekanan kreditur untuk menyajikan laporan keuangan yang lebih konservatif sebagai bentuk pengendalian risiko dan kepatuhan terhadap perjanjian utang (debt covenant). Namun, penelitian lainnya mengungkapkan bahwa leverage dapat berpengaruh negatif terhadap prudence, terutama ketika manajemen berupaya memenuhi covenant utang dan mempertahankan kepercayaan kreditur, sehingga mereka terdorong meningkatkan laba secara agresif dan mengurangi kehati-hatian dalam pengakuan akuntansi. Secara keseluruhan, hasil penelitian terdahulu menegaskan bahwa faktor

No.ISSN : 2809-6479

internal perusahaan seperti sales growth dan leverage memiliki peranan signifikan dalam menentukan tingkat konservatisme atau prudence yang diterapkan manajemen dalam penyajian laporan keuangan.

Kerangka Berpikir

Menurut teori keagenan, manajemen dapat memilih kebijakan akuntansi yang menguntungkan dirinya, termasuk dalam tingkat kehati-hatian (prudence) laporan keuangan. Sales growth yang tinggi mendorong manajer menampilkan kinerja optimis sehingga dapat menurunkan penerapan prudence. Sementara itu, leverage dapat meningkatkan prudence karena adanya tekanan dan pengawasan dari kreditur, namun juga dapat menurunkan prudence jika manajer ingin menunjukkan kinerja yang lebih baik untuk memenuhi covenant utang. Dengan demikian, baik sales growth maupun leverage berpotensi memengaruhi tingkat prudence yang diterapkan perusahaan.



III. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif kausal, yaitu pendekatan yang menekankan



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

analisis data numerik untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Menurut Sugiyono (2019), metode kuantitatif digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu dengan tujuan melihat pengaruh antar variabel melalui teknik statistik. Dan bertujuan mengetahui hubungan dan pengaruh antara variabel kualitas laba dan koneksi politik terhadap reaksi investor. Pendekatan ini dipilih karena sesuai dengan penggunaan data sekunder seperti laporan keuangan dan data harga saham yang dapat diolah secara statistik untuk menghasilkan kesimpulan empiris.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan yang termasuk dalam sektor *Basic Materials* dan terdaftar di Bursa Efek Indonesia (IDX) selama periode 2020–2024. Data penelitian diperoleh melalui situs resmi www.idx.co.id, website masing-masing perusahaan, serta sumber data pasar seperti harga saham dari platform resmi IDX atau penyedia data keuangan lainnya.

Operasional Variabel Penelitian

Operasional variabel disusun agar setiap variabel dapat diukur secara jelas dan objektif. Variabel dalam penelitian ini terdiri dari variabel dependen (Prudence) serta dua variabel independen (Sales Growth dan Lverage).

Prudence (Y)

Prudence merupakan variabel terikat yang mencerminkan tingkat kehati-hatian perusahaan dalam menyusun laporan keuangan, terutama dalam mengakui pendapatan

No.ISSN : 2809-6479

dan beban. Prudence dapat diukur melalui indeks konservatisme akuntansi, baik dengan pendekatan accrual-based maupun real earnings management. Dalam penelitian ini, prudence diukur dengan earning/accrual measure, seperti yang dikutip oleh Usbah & Primasari (2020) yaitu:

$$\text{Total Akrual} = \text{Laba Bersih} + \text{Depresiasi} - \text{Arus Kas}) \times (-1) / \text{Total Asset}$$

Sales Growth (X1)

Sales growth mengukur seberapa jauh penjualan bertumbuh yang dapat menjadi tolok ukur kesuksesan dalam dagang pada masa lampau dan dapat dijadikan sebagai patokan perkembangan untuk beberapa waktu kedepan (Mahdiana dan Amin, 2020). Dengan membandingkan jumlah penjualan pada periode kini dengan total penjualan pada periode yang lalu, maka pertumbuhan pada penjualan dapat terlihat. Jika perusahaan mengalami kenaikan volume penjualan, maka kondisi keuangan perusahaan dan kinerjanya dapat dikatakan menguntungkan. Dengan demikian, laba yang diperoleh juga akan semakin meningkat (Rahmi, Nursa'adah dan Salim, 2020). Pertumbuhan penjualan (sales growth) merupakan faktor yang menggambarkan kemampuan perusahaan untuk tetap bertahan secara ekonomi dalam menghadapi pertumbuhan ekonomi dan industri (Kasmir, 2014 dalam Aprianto dan Dwimulyani, 2019). Menurut Setiawan dan Suryono (2015), perhitungan sales growth dilakukan



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

dengan membandingkan penjualan periode kini dengan periode sebelumnya, dan dibagi dengan penjualan periode sebelumnya, seperti berikut:

**Sales Growth = (Total Penjualan
Neto t - Total Penjualan Neto t-1) /
Total Penjualan Neto t-1 X 100%**

Leverage (X2)

Leverage menunjukkan seberapa besar asset yang tersedia untuk memberikan jaminan terhadap hutang. Hutang disini meliputi hutang lancar dan hutang jangka panjang. Leverage disebut juga dengan Solvabilitas. Untuk mengukur leverage dapat digunakan Debt to Asset / Debt Ratio. Deb to Asset Rasio (DAR) merupakan rasio utang yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total aktiva. Dengan kata lain, seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang atau seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pengelolaan aktiva.(Kasmir, 2014:154).

Leverage diartikan menggunakan rasio leverage dengan melihat proposi besarnya aset yang dibiayai oleh hutang. Rasio Leverage yang digunakan dalam penelitian menggunakan rumus dari buku (Fraser dan Aileen, 2008):

Leverage = Total Hutang / Total Aktiva

Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu

No.ISSN : 2809-6479

yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2016:61). Populasi dalam penelitian ini ialah perusahaan Industri Tekstil dan Garment yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Teknik sampel yang digunakan adalah teknik purposive sampling yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2016:67). Teknik ini berdasarkan pada kriteria tertentu yang diperkirakan mempunyai keterkaitan dengan kriteria yang terdapat pada populasi yang sudah diketahui sebelumnya dan kebutuhan pada penelitian ini.

Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah cara yang digunakan untuk memperoleh data penelitian. Untuk memperoleh data dalam penelitian ini yaitu dengan teknik dokumentasi dari data-data yang dipublikasikan oleh perusahaan mengenai variabel-variabel yang terkait dengan pengaruh akuntansi prudence.

Dokumentasi merupakan suatu kumpulan data dengan mempelajari atau meneliti dokumen-dokumen atau sumber-sumber tertulis serta arsip-arsip lainnya yang sesuai dengan penelitian (Sugiyono, 2011:240). Metode ini digunakan untuk mendapatkan data sekunder yang berhubungan dengan objek yang diteliti yaitu akuntansi prudence pada Perusahaan industri tekstil dan garment yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.



Penelitian ini mendapatkan data yang berkaitan dengan judul dan masalah yang diteliti melalui berbagai sumber seperti buku, jurnal, skripsi, internet, dan sumber bacaan lain yang memiliki hubungan dengan objek yang diteliti. Penelitian ini juga mengumpulkan data-data guna mendapatkan informasi terkait objek penelitian. Data tersebut adalah laporan tahunan yang diperoleh dari Bursa Efek Indonesia dengan cara mengaksesnya melalui situs <http://www.idx.co.id>.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi data panel, karena data penelitian merupakan gabungan antara data lintas perusahaan (crosssection) dan data runtut waktu (time series). Analisis ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kualitas laba dan koneksi politik terhadap reaksi investor. Menurut Sugiyono (2019), analisis data adalah proses mengolah data agar menjadi informasi yang bermakna dan digunakan untuk menjawab rumusan masalah serta menguji hipotesis penelitian. Analisis dilakukan secara sistematis mulai dari pemeriksaan data, pengujian asumsi, pemilihan model, hingga penarikan kesimpulan. Tahap awal analisis adalah statistik deskriptif, yang menggambarkan karakteristik setiap variabel seperti nilai minimum, maksimum, rata-rata, dan standar deviasi. Statistik deskriptif memberikan gambaran awal mengenai pola data sebelum dilakukan pengujian lebih lanjut. Selanjutnya dilakukan pemilihan

model regresi panel, yaitu menentukan model terbaik di antara Common Effect Model, Fixed Effect Model, atau Random Effect Model. Pemilihan model yang tepat dilakukan melalui beberapa pengujian, yaitu:

Uji Chow, untuk membandingkan Common Effect Model dengan Fixed Effect Model. Uji Hausman, untuk menentukan apakah model Fixed Effect atau Random Effect lebih sesuai digunakan. Uji Lagrange Multiplier (LM), untuk membandingkan Common Effect Model dengan Random Effect Model. Setelah model terbaik diperoleh, dilakukan uji asumsi klasik yang disesuaikan dengan jenis model terpilih. Uji ini diperlukan untuk memastikan model regresi layak digunakan secara statistik. Pengujian meliputi uji normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi.

Setelah memperoleh hasil regresi, dilakukan pengujian hipotesis, yaitu:

Uji t, untuk melihat pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial.

Uji F, untuk melihat apakah variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen.

Koefisien Determinasi (R^2), untuk menilai seberapa besar kemampuan variabel kualitas laba dan koneksi politik dalam menjelaskan variasi reaksi investor.

Hasil seluruh tahapan analisis tersebut menjadi dasar dalam menarik kesimpulan apakah sales growth dan leverage memberikan pengaruh terhadap prudence. Penafsiran hasil



pengujian juga digunakan untuk menjawab rumusan masalah dan menguji hipotesis penelitian

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Hasil Uji Statistik Deskriptif

Gambar 4.1

Hasil Uji Statistik Deskriptif

	Y	X1	X2
Mean	-0.239214	4.894214	23.39743
Median	0.000000	2.840000	0.390000
Maximum	1.250000	128.5200	351.7200
Minimum	-33.49000	-63.46000	0.000000
Std. Dev.	2.833401	23.63273	73.80293
Skewness	-11.66699	1.430456	3.143199
Kurtosis	137.4283	9.244831	11.61302
Jarque-Bera	108590.0	275.2326	663.2673
Probability	0.000000	0.000000	0.000000
Sum	-33.49000	685.1900	3275.640
Sum Sq. Dev.	1115.914	77632.34	757115.2
Observations	140	140	140

Berdasarkan tabel 4.1 di ketahui *prudence* tertinggi pada perusahaan sub sektor *Basic Materials* tahun 2020-2024 sebesar 1,250000 sementara nilai terendah sebesar -33,49000 nilai rata-rata sebesar -0,239214 dari 18 sampel perusahaan sektor *Basic Materials* dari tahun 2020-2024. Sedangkan standar deviasi sebesar 2,833401 yang menunjukkan rentang data satu dengan data lainnya.

Berdasarkan tabel 4.1 di ketahui *Sales Growth* tertinggi pada perusahaan sub sektor *Basic Materials* tahun 2020-2024 sebesar 128,5200 sementara nilai terendah sebesar -63,46000 nilai rata-rata sebesar 4,894214 dari 18 sampel perusahaan sektor *Basic Materials* dari tahun 2020-2024. Sedangkan standar deviasi sebesar 23,63273

yang menunjukkan rentang data satu dengan data lainnya.

Berdasarkan tabel 4.1 di ketahui *Leverage* tertinggi pada perusahaan sub sektor *Basic Materials* tahun 2020-2024 sebesar 351,7200 sementara nilai terendah sebesar -0,000000 nilai rata-rata sebesar 23,39743 dari 18 sampel perusahaan sektor *Basic Materials* dari tahun 2020-2024. Sedangkan standar deviasi sebesar 73,80293 yang menunjukkan rentang data satu dengan data lainnya.

Model Regresi Data Panel

Uji Chow

Uji Chow digunakan untuk menentukan apakah model data panel yang tepat adalah Common Effect Model (CEM) atau Fixed Effect Model (FEM). Penentuan dilakukan dengan melihat nilai Prob. Crosssection F dan Prob. Cross-section Chi-square. H_0 (CEM): diterima jika nilai probabilitas $> 0,05$ H_a (FEM): diterima jika nilai probabilitas $< 0,05$

Gambar 4.2

Hasil Uji Chow

Redundant Fixed Effects Tests			
Equation: Untitled			
Test cross-section fixed effects			
Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	1.064875	(27,110)	0.3940
Cross-section Chi-square	32.508718	27	0.2138

Nilai prob $0,2138 > 0,05$, maka yang terpilih adalah model CEM.

Uji Hausman

Uji Hausman digunakan untuk memilih model data panel yang tepat antara Fixed Effect Model



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

(FEM) dan Random Effect Model (REM), dengan melihat Prob. Cross-section random. H_0 (REM): diterima jika probabilitas $> 0,05$, H_a (FEM): diterima jika probabilitas $< 0,05$

Gambar 4.3
Hasil Uji Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test			
Equation: Untitled			
Test cross-section random effects			
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	6.030250	2	0.0490

terpilih adalah model FEM.

Uji Lagrange Multiplier

Uji Lagrange Multiplier (LM) digunakan untuk memilih model data panel antara Common Effect Model (CEM) dan Random Effect Model (REM) dengan melihat Prob. Crosssection Breusch-Pagan. Nilai prob $0,9643 > 0,05$, maka yang terpilih adalah model CEM.

Gambar 4.4
Hasil Uji Lagrange Multiplier

Lagrange Multiplier Tests for Random Effects			
Null hypotheses: No effects			
Alternative hypotheses: Two-sided (Breusch-Pagan) and one-sided (all others) alternatives			
	Cross-section	Time	Both
Breusch-Pagan	0.002006 (0.9643)	0.337785 (0.5611)	0.339792 (0.5599)
Honda	0.044791 (0.4821)	-0.581193 (0.7194)	-0.379293 (0.7007)
King-Wu	0.044791 (0.4821)	-0.581193 (0.7194)	-0.526313 (0.7007)
Standardized Honda	0.220085 (0.4129)	-0.239048 (0.5945)	-4.626935 (1.0000)
Standardized King-Wu	0.220085 (0.4129)	-0.239048 (0.5945)	-3.673520 (0.9999)
Gourieroux, et al.	--	--	0.002006 (0.7319)

terpilih adalah model CEM.

No.ISSN : 2809-6479

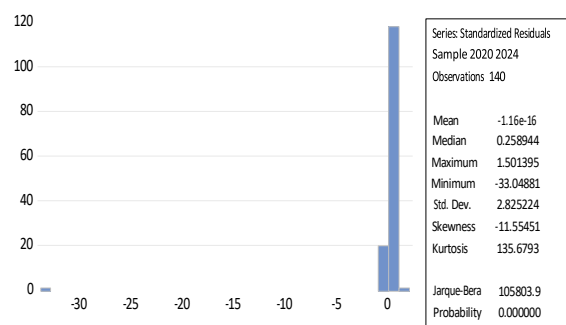
Berdasarkan hasil Uji chow, Uji Hausman, dan Uji LM, maka model yang terbaik dalam penelitian ini adalah CEM.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Data berdistribusi normal itu nilai prob Jarque-Bera harus $> 0,05$

Gambar 4.5
Hasil Uji Normalitas



Diketahui Nilai Probability Jarque-Bera sebesar $0,000000 < 0,05$ maka bisa disimpulkan bahwa data berdistribusi tidak normal atau asumsi uji normalitas data tidak terpenuhi

Hasil Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas dengan metode Pair Wise Correlation, dengan nilai ketentuan nilai koefisien korelasi $< 0,80$.

Gambar 4.6
Hasil Uji Multikolinearitas

	X1	X2
X1	1.000000	0.003375
X2	0.003375	1.000000



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

Nilai korelasi X_1 dan X_2 adalah $0,003375 < 0,80$ Maka dapat disimpulkan bahwa variable independent ini terbebas dari uji multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Penerapan pada Uji Heteroskedastisitas ,dengan nilai sig, $>0,05$ maka tidak terjadi gejala heteroskedastisitas . Jika nilai sig. $< 0,05$ maka terjadi gejala heteroskedastisitas.

Gambar 4.7
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dependent Variable: ABS_RESID
Method: Panel Least Squares
Date: 11/25/25 Time: 14:12
Sample: 2020 2024
Periods included: 5
Cross-sections included: 28
Total panel (balanced) observations: 140

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.611761	0.251286	2.434517	0.0162
X1	-0.011937	0.009977	-1.196391	0.2336
X2	-0.001204	0.003195	-0.376866	0.7069

- Nilai konstanta $0,0162 < 0,05$ maka terdapat gejala heteroskedastisitas
- Nilai probabilitas X_1 dan X_2 $0,2336$ dan $0,7069 > 0,05$ maka terbebas dari Uji Heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Gambar 4.8
Hasil Uji Autokorelasi

R-squared	0.005764	Mean dependent var	-0.239214
Adjusted R-squared	-0.008751	S.D. dependent var	2.833401
S.E. of regression	2.845771	Akaike info criterion	4.950741
Sum squared resid	1109.483	Schwarz criterion	5.013776
Log likelihood	-343.5519	Hannan-Quinn criter.	4.976356
F-statistic	0.397096	Durbin-Watson stat	1.234687
Prob(F-statistic)	0.673041		

Nilai DW = 1,234687

Nilai DL (batas bawah) = 1,6950

No.ISSN : 2809-6479

Nilai DU (batas atas) = 1,7529

Nilai 4-DL = $4 - 1,6950 = 2,305$

Nilai 4-DU = $4 - 1,7529 = 2,2471$

Berdasarkan data tersebut diperoleh hasil Uji Autokorelasi DB: $DW < DL = 1,234687 < 1,6950$, maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut terjadi gejala autokorelasi.

Uji Analisis Regresi Data Panel

Gambar 4.9
Hasil Uji Analisis Regresi Data Panel

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.305385	0.257244	-1.187140	0.2372
X1	0.008473	0.010214	0.829558	0.4082
X2	0.001056	0.003271	0.322814	0.7473

Berdasarkan hasil pengujian yang ditunjukan oleh gambar 4.9 di atas, maka persamaan regresi linear berganda data panel yang dilakukan dalam penelitian ini sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon$$

$$Y = -0,305385 + 0,008473X_1 + 0,001056X_2 + \varepsilon$$

Uji Hipotesis Uji T (parsial)

Gambar 4.10
Hasil Uji T

Dependent Variable: Y
Method: Panel Least Squares
Date: 11/25/25 Time: 14:19
Sample: 2020 2024
Periods included: 5
Cross-sections included: 28
Total panel (balanced) observations: 140

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.305385	0.257244	-1.187140	0.2372
X1	0.008473	0.010214	0.829558	0.4082
X2	0.001056	0.003271	0.322814	0.7473



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

Pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial Adalah sebagai berikut:

- Hasil uji t pada variabel X1 diperoleh nilai t hitung sebesar $0,829558 < t \text{ tabel } 1,97743$ dan nilai sig. $0,4082 > 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya variabel X1(Sales Growth) berpengaruh terhadap Y(Prudence).
- Hasil uji t pada variabel X2 diperoleh nilai t hitung sebesar $0,322814 < t \text{ tabel } 1,97743$ dan nilai sig. $0,7473 > 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, Artinya variabel X2(Leverage) berpengaruh terhadap Y(Prudence)

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Gambar 4.11
Hasil Uji R^2

R-squared	0.005764
Adjusted R-squared	-0.008751
S.E. of regression	2.845771
Sum squared resid	1109.483
Log likelihood	-343.5519
F-statistic	0.397096
Prob(F-statistic)	0.673041

Nilai Adjusted R-squared sebesar -0,008751 atau -0,8751%. Nilai R-squared tersebut menunjukkan bahwa model regresi tidak mampu menjelaskan variabel dependen.

Pembahasan Penelitian

Pengaruh Sales Growth terhadap Prudence

Berdasarkan hasil uji t, variabel Sales Growth (X1) diketahui

berpengaruh terhadap Prudence. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan pertumbuhan penjualan perusahaan berperan dalam memengaruhi tingkat kehati-hatian manajemen dalam menyusun laporan keuangan. Ketika penjualan perusahaan mengalami peningkatan, manajemen cenderung memperkuat penerapan prinsip kehati-hatian untuk menjaga kualitas informasi keuangan, stabilitas kinerja, serta menghindari tindakan pelaporan yang terlalu optimis. Dengan demikian, Sales Growth menjadi salah satu faktor yang ikut mendorong bagaimana perusahaan menerapkan prudence dalam praktik akuntansi.

Pengaruh Leverage terhadap Prudence

Hasil pengujian juga menunjukkan bahwa Leverage (X2) berpengaruh terhadap Prudence. Pengaruh ini menggambarkan bahwa tingkat penggunaan utang perusahaan dapat memengaruhi sikap kehati-hatian manajemen dalam pelaporan keuangan. Perusahaan dengan leverage tertentu memiliki dorongan untuk menjaga kepercayaan kreditur dan mengurangi risiko pelanggaran kontrak utang, sehingga manajemen cenderung lebih berhati-hati dalam mengakui pendapatan maupun beban. Oleh karena itu, Leverage menjadi faktor penting yang memengaruhi tingkat prudence yang diterapkan perusahaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

Berdasarkan hasil analisis data panel, uji parsial (uji t), dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Sales Growth berpengaruh terhadap Prudence. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh terhadap tingkat kehati-hatian (prudence) dalam pelaporan keuangan. Artinya, perubahan pada tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan dapat mendorong manajemen untuk menyesuaikan sikap kehati-hatian dalam menyajikan laporan keuangan. Ketika perusahaan mengalami peningkatan atau penurunan penjualan, manajemen cenderung memperhatikan prinsip kehati-hatian demi menjaga kualitas dan keandalan informasi keuangan.
2. Leverage berpengaruh terhadap Prudence. Penelitian ini juga menemukan bahwa leverage memberikan pengaruh terhadap prudence. Hal ini berarti besarnya proporsi utang yang dimiliki perusahaan turut memengaruhi cara manajemen menerapkan prinsip kehati-hatian dalam pengakuan aset, pendapatan, beban, maupun kewajiban. Perusahaan dengan tingkat leverage tertentu akan menerapkan prudence untuk menjaga stabilitas keuangan dan mempertahankan tingkat kepercayaan kreditur.

Secara keseluruhan, penelitian ini menyimpulkan bahwa Sales Growth dan Leverage merupakan faktor internal perusahaan yang berperan

dalam memengaruhi tingkat prudence dalam laporan keuangan. Temuan ini memberikan pemahaman bahwa dinamika penjualan dan struktur pendanaan perusahaan dapat menentukan seberapa konservatif atau berhati-hati manajemen dalam menyajikan informasi akuntansi.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh, maka beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan
Perusahaan disarankan untuk lebih memperhatikan perkembangan sales growth dan tingkat leverage, karena kedua faktor tersebut terbukti memengaruhi penerapan prudence dalam pelaporan keuangan. Manajemen perlu menjaga stabilitas penjualan dan mengelola struktur pendanaan secara bijak agar penerapan prinsip kehati-hatian tetap konsisten serta tidak menurunkan kualitas informasi keuangan.
2. Bagi Investor dan Kreditur
Investor dan kreditur diharapkan mempertimbangkan sales growth dan leverage sebagai indikator penting dalam menilai tingkat kehati-hatian perusahaan dalam penyajian laporan keuangan. Kedua variabel ini dapat membantu menilai risiko dan kualitas laba yang dilaporkan, sehingga keputusan investasi dan pemberian kredit dapat dilakukan secara lebih akurat.
3. Bagi Akademisi dan Peneliti
Selanjutnya
Penelitian selanjutnya dapat menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi prudence, seperti profitabilitas, ukuran



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

perusahaan, kualitas audit, atau good corporate governance. Selain itu, penggunaan periode penelitian yang lebih panjang dan sampel yang lebih beragam dapat menghasilkan temuan yang lebih komprehensif dan memperkuat generalisasi hasil penelitian.

4. Bagi Regulator dan Pembuat Kebijakan

Regulator perlu terus mendorong penerapan standar akuntansi yang mengedepankan prudence guna meningkatkan kualitas pelaporan keuangan di Indonesia. Pengawasan terhadap perusahaan dengan tingkat leverage tinggi juga perlu diperkuat agar transparansi dan akuntabilitas dalam pelaporan keuangan tetap terjaga.

DAFTAR PUSTAKA

Aprianto, R., & Dwimulyani, S. (2019). *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, 8(2), 101–110.

Eisenhardt, K. M., & Martin, J. A. (2019). *Agency Theory and Firm Performance*. Journal of Management Studies, 56(1), 57–74.

Fahmi, I. (2018). *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.

Fraser, L. M., & Ormiston, A. (2008). *Understanding Financial Statements* (9th ed.). Pearson.

No.ISSN : 2809-6479

Kasmir. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Mahdiana, A., & Amin, M. (2020). *Analisis Pertumbuhan Penjualan dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas*. Jurnal Manajemen Modern, 5(1), 45–55.

Perdana, A. (2013). *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Laba Perusahaan*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 4(2), 76–85.

Rahmi, N., Nursa'adah, I., & Salim, M. (2020). *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas*. Jurnal Ilmu Ekonomi, 9(1), 55–64.

Rohmansyah, N., Lestari, S., & Wulandari, T. (2015). *Pengaruh Konservatisme Akuntansi terhadap Kualitas Laporan Keuangan*. Jurnal Akuntansi Multiparadigma, 6(3), 321–334.

Setiawan, W., & Suryono, H. (2015). *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Kebijakan Keuangan Perusahaan*. Jurnal Akuntansi Indonesia, 10(1), 23–35.

Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.



SIMFONI KREASI 2026:

“BEYOND NUMBERS: The Future of Audit Profession “,

Vol 5 No 2 Tahun 2026

No.ISSN : 2809-6479

Sugiyono. (2019). *Statistika untuk
Penelitian*. Bandung:
Alfabeta.

Usbah, A., & Primasari, D. (2020).
*Konservatisme Akuntansi dan
Faktor-Faktor yang
Mempengaruhinya*. Jurnal
Akuntansi dan Bisnis, 15(2),
87–99.

Utama, S., & Titik, F. (2018).
*Pengaruh Leverage terhadap
Konservatisme Akuntansi*.
Jurnal Ilmu dan Riset
Akuntansi, 7(5), 715–729.