

Pengaruh Profitabilitas, *Firm Size* dan *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*

Vallerie Redyna Putri¹, Mira Falatifah², Lady Karlinah³

^{1,2,3}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Bisnis, dan Ilmu Sosial, Matana University, Indonesia

vallerieredynaputri@gmail.com¹, falatifah.mira@gmail.com², lady.karlinah@gmail.com³

*Corresponding Author

Diajukan : 2 April 2025

Disetujui : 15 April 2025

Dipublikasi : 17 April 2025

ABSTRACT

Taxation plays a crucial role as one of the main sources of Indonesia's revenue. However, the perception and response to taxation often diverge among taxpayers, with a notable tendency to engage in tax avoidance practices. These practices strategically exploit ambiguities and loopholes inherent within tax regulations, aiming to minimize tax expense without outright illegal evasion. This study aims to analyze the effect of profitability, firm size, and sales growth on tax avoidance based on the agency theory perspective its overarching theoretical framework, which highlights managerial behavior tendencies in meeting investor's profit expectations including measures to minimize tax expenses through tax avoidance behavior. The sampling method used is purposive sampling, with a sample of 31 manufacturing companies in the food and beverage sub-sector from 2020 to 2022, obtained from secondary data on the Indonesia Stock Exchange website. Furthermore, the testing method employed in this study begins with classical assumption testing followed by model selection testing and hypothesis testing. The results of this study indicate that, partially, profitability has a significant negative effect on tax avoidance, firm size has a significant positive effect on tax avoidance, and sales growth has an insignificant negative effect on tax avoidance. Meanwhile, simultaneously, all three independent variables have an effect on tax avoidance.

Keywords: Profitability, Firm Size, Sales Growth, Tax Avoidance

PENDAHULUAN

Sesuai dengan tujuan negara Indonesia yang tercantum pada pembukaan UUD 1945 alinea keempat, negara bertanggung jawab untuk mensejahterakan rakyatnya. Dalam rangka mewujudkan hal ini secara optimal, negara memerlukan sumber daya sebagai dasar pendanaan yang memadai. Pajak menjadi *main source* dalam penerimaan negara yang dikelola untuk mendanai kebutuhan publik untuk kesejahteraan rakyat (Karlinah, Sugondo, et al., 2024). Berdasarkan data dalam laman BPS, sebanyak 78,8% sumber penerimaan negara tahun 2020 didominasi oleh penerimaan pajak dan terus mengalami peningkatan hingga tahun 2022 (Badan Pusat Statistik, 2024).

Pajak dianggap sebagai komponen utama yang sangat penting dalam pos penerimaan APBN karena persentasenya lebih besar dibandingkan dengan penerimaan yang berasal dari non-pajak (Leksono et al., 2019). Sesuai dengan definisi pajak menurut Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021, pajak merupakan kontribusi wajib dengan sifat memaksa (Indonesia, 2021). Peraturan dan kebijakan mengenai perpajakan yang diatur dalam undang-undang menuntut wajib pajak turut berpartisipasi dalam membayar pajak untuk merealisasikan target pajak (Hidayat & Gunawan, 2022). Terhitung hingga tahun 2022, terdapat sekitar 30.000 perusahaan manufaktur skala menengah dan besar dengan 226 diantaranya merupakan perusahaan yang telah terdaftar di Bursa Efek Indonesia (*go-public*) (Direktorat Statistik Industri, 2022). Sepanjang tahun yang sama, terdapat 8 sektor industri utama yang berkontribusi terhadap realisasi penerimaan pajak. Industri manufaktur atau pengolahan berada di urutan pertama dengan persentase mencapai 29,4% (Nadya,

2023). Salah satu sub-sektor perusahaan manufaktur yang juga menjadi penyumbang rata-rata terbesar Produk Domestik Bruto Indonesia pada 2019 adalah sub-sektor *food and beverage* (CIPS Indonesia, 2023) yang erat dengan kebutuhan masyarakat sehari-hari sekaligus menjadi fokus dari penelitian ini.

Terlepas dari sifat pajak yang memaksa serta tujuan upaya pengoptimalan pajak dalam rangka pelaksanaan pembangunan nasional, terdapat ketidakselarasan pandangan terhadap pajak antara pemerintah dengan wajib pajak. Bagi pemerintah, pajak adalah sumber pendanaan utama yang diperlukan untuk membiayai program pemerintah, sedangkan bagi pelaku bisnis, pajak adalah biaya yang menekan nilai laba bersih (Novriyanti & Dalam, 2020). Dengan adanya pajak, pendistribusian laba terhadap pemegang saham dan pihak manajer semakin berkurang (Salwah & Herianti, 2019). Para pelaku bisnis sering kali menginterpretasikan pajak sebagai suatu beban yang memberatkan sehingga mendorong pihak manajemen untuk meminimalkan atau menghindari beban pajak lewat agresivitas pajak (Leksono et al., 2019). Sering kali, sebagai pihak yang bertindak mewakili investor, manajer memiliki tuntutan lebih untuk dapat memenuhi ekspektasi investor terhadap laba perusahaan. Salah satu cara yang dapat dilakukan manajer dalam menyelesaikan hal ini adalah lewat upaya penghindaran pajak.

Pohan dalam Norisa et al. menjelaskan *tax avoidance* adalah cara yang secara legal dilakukan untuk menghindari pembayaran pajak dan dilakukan tanpa bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku (Norisa et al., 2022). Lebih lanjut, Pohan dalam Novriyanti (2020) mengungkapkan bahwa *tax avoidance* dilakukan dengan mencari celah dari ketentuan atau peraturan pajak yang berlaku sehingga nominal pajak yang digunakan lebih kecil, adapun hal ini berbeda dengan konsep *tax evasion* yang ilegal. *Tax avoidance* tidak selalu dikaitkan dengan pelanggaran etika, sebab dilakukan melalui pengelolaan beban pajak dalam kerangka strategi jangka panjang, tetapi berdasarkan perspektif teori norma, *tax avoidance* dipandang sebagai hal yang salah (Salwah & Herianti, 2019).

Beberapa faktor yang mendorong perusahaan melakukan *tax avoidance* meliputi profitabilitas, ukuran perusahaan (*firm size*), dan pertumbuhan penjualan (*sales growth*). Profitabilitas, yang tercermin melalui angka *Return on Assets* (ROA), berperan penting dalam pencapaian laba perusahaan. Perusahaan dengan laba tinggi cenderung memaksimalkan *tax planning* sebagai salah satu bentuk penghindaran pajak untuk meminimalkan pajak (Tebiono & Sukadana, 2019). Lebih lanjut, apabila laba perusahaan meningkat, maka kecenderungan perusahaan adalah melakukan upaya meminimalisasi beban pajak yang harus dibayarkan juga semakin meningkat (Tebiono & Sukadana, 2019). Adapun penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang beragam, seperti yang dilakukan oleh Adelia dan Asalam (2024), menemukan bahwa secara parsial profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Penelitian ini didukung juga oleh Prasetya dan Muid (2022) bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Namun, berkontradiksi dengan hal tersebut, penelitian oleh Sari dan Somoprawiro (2020) justru menjelaskan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*.

Ukuran perusahaan juga berpartisipasi mendorong perusahaan melakukan praktik *tax avoidance*. Anggreani dan Febrianti (2019) menjelaskan bahwa perusahaan dengan skala kecil cenderung lebih berhati-hati dibandingkan perusahaan besar yang berani mengambil berbagai keputusan strategis seperti pendanaan lewat utang, termasuk di dalamnya juga seluruh kegiatan yang menjadi sarana penghindaran pajak. Hasil penelitian terdahulu oleh Mayndarto (2022) menunjukkan bahwa secara parsial, ukuran perusahaan (*firm size*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap *tax avoidance*. Sejalan dengan hal tersebut, hasil penelitian oleh Heidy dan Ngadiman (2021) juga menunjukkan bahwa secara parsial, *firm size* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Namun, penelitian oleh Melawati dan Ahalik (2023) menunjukkan hal sebaliknya, bahwa *firm size* justru berpengaruh negatif dan signifikan terhadap *tax avoidance*, karena perusahaan dengan skala besar cenderung menghindari perilaku *tax avoidance* yang dapat mengurangi reputasi di mata publik.

Sementara itu, pertumbuhan penjualan dapat dikorelasikan dengan kecenderungan kenaikan laba dan pajak terutang. Menurut Norisa et al. (2022), tingginya pertumbuhan penjualan akan meningkatkan laba perusahaan secara otomatis, demikian juga dengan besarnya pajak terutang. Dengan demikian, maka pihak manajemen perusahaan akan lebih berhati-hati dalam menentukan

kebijakan perpajakannya. Mahdiana dan Amin (2020), sebelumnya telah melakukan penelitian yang mengkaji terkait hal ini. Hasilnya menunjukkan bahwa *sales growth* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Serupa dengan hasil penelitian tersebut, Astuti et al. (2020) menjelaskan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Waladi dan Prastiwi (2022) serta Susanti dan Satyawan (2020) melampirkan hasil penelitian bahwa *sales growth* berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Sementara itu, hasil penelitian yang berbeda diungkapkan oleh Safitri dan Damayanti (2021), bahwa *sales growth* justru berpengaruh secara positif terhadap *tax avoidance*. Alasan logis dibaliknya adalah karena pertumbuhan angka penjualan akan mendorong tercapainya laba yang lebih besar sehingga perusahaan melakukan *tax planning* dalam rangka mengurangi beban pajak atau dengan kata lain melakukan penghindaran pajak (Tebiono & Sukadana, 2019).

Berdasarkan informasi dalam Laporan Tax Justice Network 2021 yang dipublikasikan, Indonesia berpotensi kehilangan USD 2,275 milyar dari pendapatan pajaknya selama satu tahun akibat *tax avoidance* yang kebanyakan dilakukan oleh wajib pajak badan atau badan usaha (Tax Justice Network, 2021). Data yang menunjukkan tingginya angka kerugian negara akibat penghindaran pajak ini menjadi cerminan bahwa isu ini masih belum ditangani dengan baik. Adapun penghindaran pajak ini lebih cenderung dipraktikkan oleh badan usaha yang menjadi penopang perekonomian makro. Hal-hal tersebut mendorong terciptanya urgensi tersendiri untuk menilik lebih jauh faktor-faktor yang mendorong terjadinya *tax avoidance*. Melalui penelitian ini, peneliti bermaksud untuk mendalami pemahaman terkait pengaruh tiga variabel independen, yaitu profitabilitas, *firm size*, dan *sales growth* terhadap variabel dependen, yaitu *tax avoidance*, sebab masih terdapat perbedaan hasil dari penelitian terdahulu dan perlu adanya keterbaruan dalam penelitian seperti tahun sampel penelitian. Adapun ketiga variabel ini akan dijabarkan secara lebih rinci melalui hasil penelitian yang difokuskan pada perusahaan manufaktur dengan sub-sektor tertentu yang terdaftar di BEI sepanjang 2020 hingga 2022 menggunakan software pengolah data dan didukung dengan teori yang sejalan sebagai dasar penelitian. Penulis berharap karya ini dapat menjadi sarana partisipasi dalam kebaruan penelitian terkait hal serupa dan menjadi bahan evaluasi bagi pihak manajemen perusahaan dalam menentukan kebijakan strategis pajak di masa yang akan datang.

STUDI LITERATUR

Teori Agensi

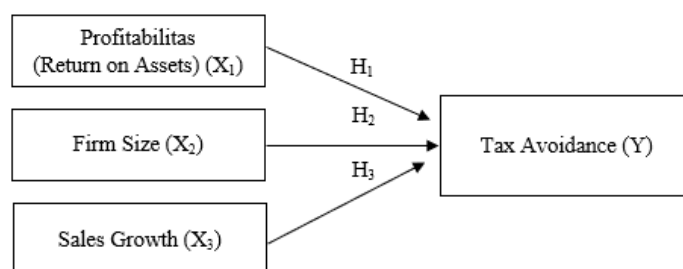
Teori agensi atau *Agency Theory* pertama kali diperkenalkan oleh Jensen dan Meckling (1976) merupakan studi yang menjelaskan kontrak antara dua pihak, yaitu prinsipal dan agen, di mana pada praktiknya, agen sebagai penerima mandat akan bertindak atas nama prinsipal yang merupakan pemberi mandat. Teori agensi menjelaskan bahwa suatu perusahaan merupakan hasil dari kontrak formal yang di dalamnya berisi beberapa kelompok dan saling memberi kontribusi bagi perusahaan (Hayes et al., 2020). Teori agensi relevan dengan bidang akuntansi karena berhubungan dengan laporan keuangan, khususnya pelaporan laba, serta kontrak antara pemilik perusahaan dengan pihak manajer (Scott, 2015). Pemilik perusahaan dalam hal ini yang disamakan dengan investor memiliki tuntutan atau ekspektasi terhadap kinerja perusahaan yang dapat diukur dengan peningkatan laba. Sebagai pihak yang bertindak mewakili kepentingan investor, manajer akan menyusun strategi yang tepat dalam memenuhi ekspektasi tersebut. Hal ini turut didorong juga dengan dorongan dari adanya kompensasi eksekutif yang mungkin diterima oleh manajer ketika hasil kinerjanya dalam meningkatkan laba dianggap berhasil oleh investor (Scott, 2015).

Apabila dijabarkan lebih lanjut, kompensasi eksekutif dalam perspektif teori agensi ini juga mengarah pada tindakan-tindakan yang diambil oleh pihak manajer dan dapat digolongkan sebagai *short-run effort*, maupun *long-run effort* (Scott, 2015). *Short run effort* dalam hal ini berhubungan erat dengan *tax avoidance* sebab di dalamnya berfokus pada aktivitas pengendalian atau efisiensi biaya. Jika dikaitkan dengan *tax avoidance*, manajer akan melakukan upaya meminimalisasi biaya, termasuk biaya pajak dalam rangka mengoptimalkan laba perusahaan (Leksono et al., 2019). Dengan demikian, maka kinerja manajer dapat memenuhi ekspektasi investor sebagaimana yang terjadi dalam hubungan prinsipal agen yang dijelaskan dalam teori agensi itu sendiri.

Tax Avoidance

Tax avoidance merupakan suatu usaha untuk mengurangi atau mengeliminasi kewajiban pajak yang seharusnya dibayarkan oleh perusahaan tetapi praktiknya dilakukan secara legal dan menyesuaikan dengan hukum yang diterapkan (Sari et al., 2024). *Tax avoidance* dapat merefleksikan teori agensi yang berdampak pada keputusan pajak yang seringkali mengikuti kepentingan pribadi pihak manajer (Karlinah, Meutia, et al., 2024). Oats dan Tuck menjelaskan bahwa *tax avoidance* berbeda dengan *tax evasion* dan dibagi ke dalam dua cabang, pertama hal ini dianggap sebagai perencanaan bisnis yang rasional. Kedua, *tax avoidance* dianggap sebagai pemanfaatan “*loophole*” secara legal yang kemudian mengundang pertanyaan terkait praktik ini jika ditinjau dari segi moralitas (Oats & Tuck, 2019).

Kerangka Penelitian



Gambar 1. Kerangka Penelitian
Sumber: Penulis

Pengembangan Hipotesis

Pengaruh Profitabilitas terhadap Tax Avoidance

Profitabilitas (*Return on Asset*)

Profitabilitas merupakan suatu jenis rasio yang mengukur seberapa jauh kemampuan perusahaan memperoleh laba yang berasal dari aktivitas operasional bisnisnya (Hery, 2018). Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh profit untuk setiap nominal aset dan ekuitas (Arens et al., 2020). Profitabilitas mampu memberi gambaran kombinasi efek likuiditas, manajemen aset, ekuitas, dan utang pada hasil operasi, adapun proksi yang biasanya digunakan dalam hal ini adalah *Return on Asset* yang mengukur kemampuan perusahaan dalam mengelola aset dan menghasilkan laba (Hamidah, 2019). Profitabilitas yang tinggi mengindikasikan adanya laba yang semakin tinggi juga, dengan kata lain peningkatan laba ini disertai dengan timbulnya kewajiban perusahaan dalam membayar pajak yang semakin tinggi dan mendorong adanya tindakan *tax avoidance* (Kepramareni et al., 2020).

Sejalan dengan penelitian terdahulu oleh Adelia dan Asalam (2024) serta Prasetya dan Muid (2022), penelitian Pitaloka dan Merkusiwati (2019) menjelaskan profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*, atau dengan kata lain, semakin tinggi profitabilitas maka semakin tinggi juga praktik *tax avoidance*-nya. Dengan demikian, hipotesis pertama penulis adalah H_1 = Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

Pengaruh Firm Size terhadap Tax Avoidance

Ukuran Perusahaan (*Firm Size*)

Firm size adalah skala yang digunakan untuk mengklasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut aspek tertentu (Hery, 2017). Pengukuran *firm size* dapat dilakukan dengan berbagai hal, tiga pengukuran populer merujuk pada total aset, total penjualan, dan nilai pasar dari ekuitas yang dimiliki perusahaan. Setiap cara pengukuran memiliki keunggulan dan kelemahannya masing-masing (Dang et al., 2018). Total aset yang dimiliki perusahaan sebagai pengukuran *firm size* merupakan aset yang digunakan dalam operasional perusahaan (Warih, 2019). Pengukuran *firm size* juga dapat dilihat dari nilai logaritma dari total aset maupun harga pasar saham. Semakin besar aset,

maka semakin banyak modal yang diinvestasikan dan semakin besar penjualan, maka semakin cepat peredaran uang di perusahaan atau dengan kata lain ukuran perusahaan semakin besar (Juhandi et al., 2019).

Seperti halnya hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Mayndarto (2022) serta Heidy dan Ngadiman (2021), *firm size* juga berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap *tax avoidance* pada penelitian Yantri (2022), sebab perusahaan besar mampu memanfaatkan seluruh sumber daya manusia yang dimiliki untuk melakukan perencanaan dalam rangka mengurangi beban pajak. Lebih lanjut, semakin besar suatu perusahaan, maka kompleksitas transaksi di dalamnya semakin rumit, akibatnya akan menjadi mudah bagi perusahaan untuk mencari celah yang dapat digunakan sebagai upaya *tax avoidance* untuk menekan beban pajak (Haryanti, 2021). Perusahaan mencari celah lewat pembebanan biaya penyusutan aset perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak atau *tax avoidance* (Prastiyanti & Mahardhika, 2022). Perusahaan besar sering memiliki pengaruh politik dan ekonomi yang besar sehingga berpeluang mendapatkan keistimewaan perlakuan pajak (Karlinah et al., 2024). Dengan demikian, hipotesis kedua penulis adalah $H_2 = \text{Firm Size}$ berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

Pengaruh Sales Growth terhadap Tax Avoidance Pertumbuhan Penjualan (Sales Growth)

Secara singkat, *sales growth* dapat didefinisikan sebagai perubahan angka penjualan per tahun. *Sales growth* dapat menjadi indikator atau petunjuk terhadap nilai kompetitif suatu industri dan perusahaan (Wahyudi, 2020). Semakin tinggi dan signifikan tingkat *sales growth* perusahaan, berarti performa perusahaan semakin baik dan umumnya dapat memicu peningkatan laba perusahaan (Putri & Rahyuda, 2020). Pertumbuhan penjualan juga dapat memberikan gambaran keberhasilan investasi di periode sebelumnya dan memberikan dampak terhadap kemampuan perusahaan mempertahankan tingkat labanya di masa depan (Yulyanti et al., 2022). Namun, menurut Tanjaya dan Nazir (2021), kenaikan pertumbuhan penjualan tidak selalu berdampak pada laba yang tinggi juga, sebab laba juga dihitung dari komponen beban atau biaya. Dengan demikian, maka pertumbuhan penjualan yang tinggi bisa saja menghasilkan laba yang rendah.

Sesuai dengan penelitian terdahulu oleh Waladi dan Prastiwi (2022) bahwa *sales growth* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*, penelitian Susanti dan Satyawan (2020) juga turut memperkuat hasil tersebut. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh negatif terhadap agresivitas pajak. Sementara itu, penelitian Mahdiana dan Amin (2020) serta Astuti et al. (2020) menyatakan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Ketika perusahaan memiliki pertumbuhan penjualan yang pesat maka ukuran perusahaan semakin meningkat dan berdampak pada kenaikan total aset. Hal ini menyebabkan perusahaan tidak lagi menemukan celah untuk melakukan *tax saving* lewat *tax planning* (Astuti et al., 2020). Dengan demikian, hipotesis ketiga penulis adalah

$H_3 = \text{Sales Growth}$ berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*

METODE

Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis menggunakan metode kuantitatif. Adapun penelitian ini menggunakan sumber data metrik yang memiliki ukuran pasti berupa data sekunder dari laporan keuangan yang dipublikasikan perusahaan pada website resmi Bursa Efek Indonesia sepanjang tahun 2020 hingga 2022 dan kemudian diolah serta diuji dengan bantuan aplikasi pengolah data Eviews untuk mendapatkan hasil yang objektif.

Awal pengujian dimulai dengan dilakukannya uji asumsi klasik. Uji asumsi klasik dilakukan sebagai cara untuk melihat hubungan yang benar-benar signifikan dan representatif pada model regresi (Akbar & Harahap, 2021). Pengujian ini dilakukan lewat uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi untuk memenuhi kriteria estimator terbaik yang tidak bias, sehingga hasil penelitian lebih akurat. Setelah itu, untuk menguji pengaruh masing-masing ketiga variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial, dilakukan uji T dan uji F untuk mengetahui pengaruh seluruh variabel independen secara simultan, serta uji koefisien determinasi untuk menguji kapabilitas model regresi.

Populasi dan Sampel

Populasi merupakan area generalisasi berisi objek ataupun subjek dengan kualitas khusus sesuai dengan yang ditentukan peneliti untuk kemudian diteliti dan menghasilkan kesimpulan (Sugiyono, 2019). Populasi yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah 226 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2020 hingga 2022 yang bergerak di berbagai sub-sektor. Sementara itu, sampel merupakan bagian dari populasi dengan jumlah tertentu yang mewakili karakteristik populasi. Sampel diperlukan ketika populasi yang hendak diteliti besar, sehingga peneliti cukup mengambil sampel yang mewakili populasi tersebut (Sugiyono, 2019).

Pengambilan sampel untuk penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu pengambilan sampel dengan kriteria tertentu yang ditetapkan penulis. Hal ini dilaksanakan karena tidak seluruh sampel yang ada dapat memenuhi kriteria yang diperlukan penulis sebagai peneliti. Selain itu, *purposive sampling* juga dilakukan peneliti agar setiap sampel mewakili populasi yang tepat sesuai dengan tujuan penelitian. Peneliti mengambil 31 perusahaan manufaktur dari sub-sektor *food and beverage* dan kriteria tertentu yang akan dijelaskan sebagai berikut.

Kriteria sampel yang diperlukan oleh penulis tergambarkan dalam tabel. Kriteria pertama, perusahaan harus menggunakan mata uang rupiah. Kedua, perusahaan mengalami laba berturut-turut mulai tahun 2020 hingga 2022. Ketiga, perusahaan masih memiliki status *listing* di BEI. Keempat, perusahaan telah mempublikasikan laporan keuangan periode 2020 hingga 2022 di BEI. Tidak seluruh sub-sektor perusahaan manufaktur diambil oleh penulis, hanya sub-sektor *food and beverage* saja yang diambil. Alasan pemilihan sub-sektor ini adalah karena sub-sektor ini menjadi salah satu penyumbang rata-rata terbesar Produk Domestik Bruto Indonesia pada 2019 (CIPS Indonesia, 2023) dan erat dengan kebutuhan masyarakat. Diharapkan, melalui pemilihan sampel ini, dapat mewakili perusahaan-perusahaan serupa yang bergerak dalam sub-sektor yang sama. Dengan demikian, diperoleh 31 perusahaan yang memenuhi kriteria dengan 3 tahun buku, maka jumlahnya menjadi 93 sampel tahun buku perusahaan.

Teknik Pengumpulan Data

Sugiyono (2019) menjelaskan bahwa data merupakan tujuan utama dalam sebuah penelitian. Oleh karenanya, cara untuk memperoleh data menjadi *core* utama dalam sebuah penelitian. Penulis menggunakan teknik pengumpulan data berupa studi literatur dari berbagai sumber jurnal, buku, artikel ilmiah, dan penelitian-penelitian terdahulu serta studi dokumentasi, berupa koleksi data yang ditarik dari laporan keuangan perusahaan pada laman Bursa Efek Indonesia yang disesuaikan dengan kebutuhan variabel.

Model Persamaan

Penulis menggunakan model regresi linear berganda dalam penelitian ini. Model regresi linear berganda merupakan suatu persamaan matematika yang dikembangkan dalam pengujian hipotesis yang sebelumnya dirumuskan (Ghozali, 2018).

$$TA = \alpha_0 + \alpha_1 PR_{it} + \alpha_2 FS_{it} + \alpha_3 SG_{it} + \epsilon_{it}$$

Dimana:

Variabel dependen (y) TA= *Tax Avoidance*

Variabel independen (x)

PR = Profitabilitas

FS = *Firm Size*

SG = *Sales Growth*

α_0 = Intersep

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ = koefisien regresi masing-masing variabel independen

ϵ_{it} = kesalahan (*error term*)

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel Dependen

Variabel dependen merupakan variabel yang dipengaruhi variabel lainnya (variabel

independen) atau variabel yang menjadi akibat (Sugiyono, 2019). Dalam penelitian ini, yang menjadi variabel dependen adalah *tax avoidance*. Untuk mengukur *tax avoidance* atau penghindaran pajak, penulis menggunakan proksi *Cash Effective Tax Rate* (CETR). Proksi ini memberikan gambaran besar kas yang sebenarnya dikeluarkan perusahaan untuk membayar pajak. Apabila nilai CETR semakin kecil, maka *tax avoidance* yang dilakukan semakin besar. Sebaliknya, apabila nilai CETR semakin besar, maka *tax avoidance* yang dilakukan semakin kecil. Proksi yang digunakan penulis adalah sebagai berikut, merujuk pada proksi yang digunakan pada penelitian terdahulu oleh Mayndarto (2022)

$$CETR = \frac{\text{Pembayaran Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Variabel Independen

Variabel independen adalah kebalikan dari variabel dependen, yaitu variabel yang mempengaruhi variabel dependen atau menjadi penyebab perubahan pada variabel dependen (Sugiyono, 2019). Dalam penelitian ini, yang masuk dalam variabel independen adalah:

Profitabilitas

Profitabilitas dapat memberikan gambaran terkait kemampuan perusahaan dalam mengelola aktivitas bisnisnya guna menghasilkan laba. Proksi yang digunakan penulis untuk mengukur tingkat profitabilitas dalam penelitian ini adalah *Return on Asset* (ROA). ROA merupakan proksi yang memberikan gambaran kemampuan perusahaan menghasilkan laba melalui aset yang dikelolanya. Semakin tinggi nilai ROA, maka tingkat profitabilitas perusahaan juga semakin tinggi. Demikian sebaliknya, ketika nilai ROA rendah, maka tingkat profitabilitas perusahaan juga semakin rendah. Proksi yang digunakan menurut Adelia dan Assalam (2024) adalah sebagai berikut.

$$\text{Return on Asset (ROA)} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

Firm Size

Firm Size merupakan tingkat pengelompokan besar kecilnya skala perusahaan. Ukuran perusahaan dapat diukur melalui berbagai aspek dan proksi, salah satunya adalah melalui total aset yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini. *Firm size* berdasarkan total aset diperoleh berdasarkan nilai logaritma natural total aset. Semakin tinggi nilai *firm size*, maka artinya skala perusahaan tergolong semakin besar. Sebaliknya, semakin rendah nilai *firm size*, maka artinya skala perusahaan semakin kecil. Proksi perhitungan untuk *firm size* menurut Mayndarto (2022) adalah sebagai berikut.

$$\text{Firm Size} = \ln (\text{Total Asset})$$

Sales Growth

Sales growth memberikan gambaran terkait peningkatan angka penjualan yang dialami perusahaan dari tahun ke tahun atau periode ke periode. *Sales growth* juga dapat memberikan gambaran performa penjualan perusahaan. Adapun proksi yang penulis gunakan untuk mengukur *sales growth* adalah dengan membandingkan penjualan di tahun sekarang dengan penjualan di tahun sebelumnya. Semakin tinggi nilai *sales growth*, semakin baik dan besar pertumbuhan penjualan. Namun, jika nilai *sales growth* semakin rendah maka pertumbuhan penjualan juga semakin kurang baik dan kecil. Perhitungan *sales growth* menurut Astuti et al. (2020) menggunakan proksi sebagai berikut.

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}}$$

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan prasyarat sebelum melanjutkan proses analisis regresi linear berganda untuk memastikan bahwa koefisien regresi yang dihasilkan merupakan koefisien terbaik

yang tidak bias, konsisten, dan akurat (Ghozali, 2018). Pengujian ini mencakup uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, serta uji autokorelasi. Uji normalitas dilakukan untuk memastikan data berdistribusi normal, dikatakan berdistribusi normal jika hasil pengujian menunjukkan nilai signifikansi diatas 0,05. Uji multikolinearitas digunakan untuk menghindari korelasi tinggi antar-variabel independen, hal ini dapat dilihat dari nilai VIF dan tolerance. Uji heteroskedastisitas juga perlu dilakukan untuk memastikan bahwa varians residual telah seragam, dikatakan suatu data memiliki gejala heteroskedastisitas apabila nilai signifikansinya di bawah 0,05. Selain itu, perlu dilakukan juga uji autokorelasi guna menghindari adanya korelasi antara residual pada period yang berbeda, yaitu periode saat ini dan periode sebelumnya (Ghozali, 2018).

Uji Hipotesis

Setelah uji asumsi klasik terpenuhi, pengujian dilanjutkan dengan uji hipotesis yang terdiri dari uji T untuk mengukur pengaruh parsial variabel independen terhadap variabel dependen (signifikan jika $p < 0,05$), uji F untuk melihat pengaruh simultan semua variabel independen terhadap variabel dependen, serta uji koefisien determinasi (R-Square) untuk menilai seberapa baik model regresi menjelaskan variasi variabel dependen, dengan nilai mendekati satu menunjukkan model yang kuat (Ghozali, 2018).

HASIL

Hasil Statistik Deskriptif

Penulis melakukan analisis statistik deskriptif dengan menggunakan alat bantu software pengolah data Eviews 12. Hasil tabulasi data yang penulis telah buat sebelumnya diolah menggunakan software tersebut. Adapun sebelum seluruh data di-input ke dalam software, penulis terlebih dahulu melakukan transformasi data pada variabel *Tax Avoidance* (CETR) sebagai variabel dependen menggunakan logaritma natural. Hal ini dilakukan sebab data yang diambil merupakan data panel dari tiga tahun buku perusahaan dan rawan mengalami distribusi yang sangat miring (skewed) dan dapat mempengaruhi normalitas data atau dengan sehingga sulit untuk dianalisis lebih lanjut. Untuk mengurangi kemungkinan hal ini, maka dilakukan antisipasi dengan transformasi data pada variabel *Tax Avoidance*. Sementara pada ketiga variabel independen lainnya tidak dilakukan transformasi data.

Tabel 1. Statistik Deskriptif

	CETR	ROA	FS	SG
Mean	-1.634953	0.095732	29.19717	0.123176
Median	-1.523674	0.086610	28.94794	0.115600
Maximum	-0.069652	0.342820	32.82638	0.898200
Minimum	-4.924998	0.003060	25.70336	-0.465200
Std. Dev.	0.735009	0.062511	1.615341	0.217625
Skewness	-1.850665	1.081041	0.295576	0.376086
Kurtosis	8.997149	4.714486	2.627079	4.996783
Jarque-Bera	192.4544	29.50448	1.893054	17.64251
Probability	0.000000	0.000000	0.388086	0.000148
Sum	-152.0506	8.903100	2715.336	11.45540
Sum Sq. Dev.	49.70187	0.359500	240.0580	4.357169
Observations	93	93	93	93

Sumber: Hasil Olah Data Eviews

Hasil analisis statistik deskriptif yang tercantum dalam tabel menunjukkan bahwa variabel *Tax Avoidance* sebagai variabel dependen (CETR) memiliki rata-rata sebesar -1.634953 dengan standar deviasi sebesar 0.735009 dan nilai tengah (median) sebesar -1.523674. Nilai mean pada variabel ini bernilai negatif karena penulis melakukan transformasi pada data terlebih dahulu sebelum

melakukan pengolahan lebih lanjut menggunakan logaritma natural yang mengakibatkan meannya bernilai negatif. Selanjutnya pada variabel profitabilitas sebagai variabel independen yang menggunakan proksi ROA menunjukkan bahwa nilai mean atau rata-ratanya adalah sebesar 0.095732. Nilai ini menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan yang bergerak di sub-sektor *food and beverage* memiliki tingkat pengembalian aset sekitar 9%.

Pada variabel independen kedua, yaitu *firm size* yang disimbolkan dengan FZ, diperoleh hasil analisis berupa nilai rata-rata sebesar 29.19717 dengan standar deviasi sebesar 1.615341 dan nilai median sebesar 28.94794. Nilai maksimum dalam variabel ini mencapai angka 32.82638. Hal ini mengindikasikan bahwa cakupan dan nilai aset perusahaan tersebut sangat besar sehingga ukuran perusahaan juga semakin besar. Variabel independen ketiga merupakan *sales growth* yang disimbolkan dengan SG. Berdasarkan hasil, diketahui bahwa nilai rata-rata dari variabel ini adalah sebesar 0.123176 dengan standar deviasi sebesar 0.217625. Nilai minimumnya adalah sebesar -0.465200. Tanda negatif ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan pada perusahaan tersebut mengalami penurunan dari periode saat ini jika dibandingkan dengan penjualan pada periode sebelumnya. Adapun, berdasarkan output hasil pengolahan statistik deskriptif tersebut, diketahui bahwa jumlah data observasi adalah sebanyak 93 data.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Sebelum melakukan pengujian lebih lanjut, pengujian pra-syarat pertama yang harus dilakukan adalah uji normalitas. Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah data berdistribusi secara normal. Peneliti melakukan uji tersebut dengan uji *long-run normality test* dengan hasil uji sebagai berikut.

Tabel 2. Uji Long-Run Normality Test

Long-run Normality Test		
Date: 11/08/24 Time: 19:11		
Sample: 2020 2022		
Included observations: 93		
	Statistic	Prob.
Skewness	-1.613924	0.946728
Skewness 3/5	2.753721	0.002946
Kurtosis	1.845004	0.032519
Normality	2.653101	0.265391

Sumber: Hasil Olah Data Eviews

Berdasarkan hasil output uji *long-run normality test*, terlihat bahwa nilai probabilitas untuk normality ada di angka 0.265391 yang berarti sudah di atas nilai 0.05. Dengan demikian, maka asumsi terkait normalitas data dianggap sudah terpenuhi dan dapat dilakukan pengujian selanjutnya.

Uji Multikolinearitas

Setelah normalitas data diuji, peneliti melakukan uji multikolinearitas untuk menemukan apabila antar variabel independen yang digunakan memiliki korelasi. Pada model regresi yang baik, seharusnya tidak ditemukan adanya multikolinearitas.

Tabel 3. Uji Multikolinearitas

Variance Inflation Factors			
Date: 11/08/24 Time: 19:49			
Sample: 1 93			
Included observations: 93			
	Coefficient	Uncentered	Centered
Variable	Variance	VIF	VIF
C	2.142082	376.9342	NA
ROA	1.590661	3.647206	1.081991

FS	0.002388	359.2881	1.084630
SG	0.122410	1.335993	1.009178

Sumber: Hasil Olah Data Eviews

Berdasarkan output hasil uji multikolinearitas, ditemukan bahwa nilai centered VIF seluruh variabel adalah 1.081991 untuk ROA atau profitabilitas, 1.084630 untuk FS atau *firm size*, dan 1.009178 untuk SG atau *sales growth*. Dengan kata lain nilai centered VIF seluruh variabel independen memiliki nilai di bawah 10 yang berarti dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi yang dipilih oleh peneliti tidak mengalami masalah multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Pada pengujian multikolinearitas, tidak ditemukan adanya masalah multikolinearitas sehingga pengujian dilanjutkan ke uji heteroskedastisitas untuk menguji apabila masih terdapat ketidakseragaman varians residual. Suatu model regresi yang baik seharusnya tidak memiliki heteroskedastisitas atau dengan kata lain homoskedastisitas.

Tabel 4. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey			
Null hypothesis: Homoskedasticity			
F-statistic	1.292979	Prob. F(3,89)	0.2818
Obs*R-squared	3.883994	Prob. Chi-Square(3)	0.2743
Scaled explained SS	14.05827	Prob. Chi-Square(3)	0.0028

Sumber: Hasil Olah Data Eviews

Berdasarkan output hasil uji heteroskedastisitas, nilai probabilitas chi-square menunjukkan angka 0.2743 yang berarti memiliki nilai lebih besar dari 0.005. Dengan demikian, dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam model regresi yang dipilih peneliti tidak ditemukan adanya gejala heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Pengujian selanjutnya diteruskan pada uji autokorelasi. Uji ini dilakukan untuk melihat apabila residual pada suatu periode atau periode saat ini memiliki korelasi dengan residual pada periode sebelumnya. Dalam model regresi yang baik, seharusnya tidak ditemukan adanya autokorelasi.

Tabel 5. Uji Autokorelasi

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
Null hypothesis: No serial correlation at up to 9 lags			
F-statistic	1.759901	Prob. F(9,80)	0.0891
Obs*R-squared	15.36989	Prob. Chi-Square(9)	0.0813

Sumber: Hasil Olah Data Eviews

Berdasarkan output hasil uji autokorelasi, nilai probabilitas chi-square pada obs*R-squared menunjukkan angka 0.0813 yang berarti memiliki nilai di atas 0.005. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa pada model regresi yang dipilih peneliti tidak ditemukan adanya gejala autokorelasi dan dapat dilanjutkan ke pengujian berikutnya.

Uji Pemilihan Model

Uji Chow

Setelah data dinyatakan berhasil memenuhi kriteria pada uji asumsi klasik, penulis melanjutkan pada pengujian untuk memilih model regresi dari data panel yang ada. Pengujian pertama dilakukan menggunakan Uji Chow

Tabel 6. Uji Chow

Redundant Fixed Effects Tests			
Equation: Untitled			
Test cross-section fixed effects			
Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	2.831089	(30,59)	0.0003
Cross-section Chi-square	82.938158	30	0.0000

Sumber: Hasil Olah Data Eviews

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan, nilai probabilitas Cross-Section Chi-Square sebesar 0.0000 yang nilainya lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian dapat diinterpretasikan bahwa hasil uji Chow sementara menunjukkan fixed effect model sebagai model regresi yang paling sesuai untuk digunakan dalam penelitian ini.

Uji Hausman

Karena hasil model yang terpilih adalah *Fixed Effect Model*, maka pengujian dilanjutkan ke Uji Hausman untuk mengetahui apakah penelitian akan tetap dilanjutkan menggunakan *Fixed Effect Model* atau *Random Effect Model*.

Tabel 7. 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	8.876330	3	0.0310

Sumber: Hasil Olah Data Eviews

Berdasarkan uji Hausman, diperoleh bahwa nilai probabilitas *cross-section random* merupakan 0.00310 yang berarti lebih kecil dari 0.05. Sehingga model yang dipilih akan tetap menggunakan *Fixed Effect Model* dan tidak perlu melanjutkan pengujian LM atau *Lagrange Multiplier*.

Analisis Regresi

Uji Regresi (Fixed Effect Model)

Tabel 8. Uji Regresi Fixed Effect Model

Dependent Variable: CETR				
Method: Panel Least Squares				
Date: 11/08/24 Time: 19:48				
Sample: 2020 2022				
Periods included: 3				
Cross-sections included: 31				
Total panel (balanced) observations: 93				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-35.96520	15.77184	-2.280343	0.0262
ROA	-3.525115	1.725128	-2.043393	0.0455
FS	1.188961	0.541186	2.196955	0.0320
SG	-0.378160	0.360372	-1.049359	0.2983
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
Root MSE	0.455330	R-squared	0.612061	
Mean dependent var	-1.634953	Adjusted R-squared	0.395078	
S.D. dependent var	0.735009	S.E. of regression	0.571666	
Akaike info criterion	1.995596	Sum squared resid	19.28129	
Schwarz criterion	2.921492	Log likelihood	-58.79520	
Hannan-Quinn criter.	2.369446	F-statistic	2.820781	
Durbin-Watson stat	2.313310	Prob(F-statistic)	0.000254	

Sumber: Hasil Olah Data Eviews

Melalui hasil analisis koefisien determinasi atau R^2 diketahui bahwa nilai signifikansi dari Adjusted R-squared menunjukkan angka 0,395078. Hal ini berarti bahwa dalam penelitian ini, variabel independen (variabel bebas) memiliki kemampuan 39,5% dalam menjelaskan variabel dependen (variabel terikat). Sedangkan sisa persentase sebesar 60,5% menunjukkan bahwa terdapat variabel independen lain yang turut menjelaskan variabel dependen, namun tidak dijelaskan oleh penelitian ini.

Uji T

Berdasarkan hasil output pengujian, terlihat bahwa terdapat 2 variabel independen yang memiliki nilai probabilitas lebih kecil atau di bawah 0.05, yaitu profitabilitas yang disimbolkan dengan ROA dengan nilai 0.0455 serta *firm size* yang disimbolkan dengan FS dengan nilai 0.0320. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa secara parsial profitabilitas dan *firm size* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *tax avoidance*. Profitabilitas memiliki nilai koefisien korelasi bernilai negatif, yaitu sebesar -3.525115 yang menunjukkan adanya hubungan negatif terhadap *tax avoidance*. Sementara itu, *firm size* memiliki nilai koefisien korelasi bernilai positif, yaitu sebesar 1.188961 yang menunjukkan adanya korelasi positif terhadap *tax avoidance*. Di sisi lain, hasil pengujian *sales growth* yang disimbolkan dengan SG menunjukkan nilai probabilitas 0.2983 atau di atas 0.05. Hal ini berarti secara parsial, *sales growth* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Adapun nilai koefisien *sales growth* memiliki nilai negatif sebesar -0.378160. Oleh karena itu, angka negatif menunjukkan adanya korelasi negatif antara *sales growth* dengan *tax avoidance*.

Uji F

Berdasarkan hasil output pengujian, terlihat bahwa nilai probabilitas (F-statistic) menunjukkan angka 0.000254 yang lebih kecil atau di bawah angka 0.05. Hal ini berarti secara simultan atau keseluruhan, variabel independen, yaitu profitabilitas, *firm size*, dan *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

PEMBAHASAN

Pengaruh Profitabilitas terhadap Tax Avoidance

Sesuai dengan hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan dan dibahas pada bagian hasil, ditemukan bahwa secara parsial, profitabilitas berpengaruh negatif signifikan terhadap *tax avoidance*. Hal ini berarti semakin nilai ROA meningkat, maka nilai CETR semakin menurun. Tetapi, perlu diingat bahwa CETR memiliki interpretasi negatif, yang berarti jika nilainya mengalami penurunan menandakan kenaikan *tax avoidance*. Dengan demikian semakin tinggi tingkat profitabilitas perusahaan akan mendorong peningkatan upaya *tax avoidance*. Hasil ini mendukung penelitian terdahulu oleh Sari dan Somoprawiro (2020), Maynardito (2022), serta Yantri (2022) bahwa profitabilitas memiliki pengaruh negatif terhadap *tax avoidance*.

Namun hasil ini bertentangan dengan penelitian oleh Adelia dan Asalam (2024) yang menghasilkan hasil uji sebaliknya bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Apabila dikaitkan dengan teori agensi, salah satu komponen dalam menghitung profitabilitas, yaitu nilai laba bersih (*net income*) menjadi indikator yang dapat digunakan untuk menilai kinerja manajer sebagai agen (Scott, 2015). Oleh karena itu, manajer akan berusaha meningkatkan optimalisasi laba bersih melalui pengelolaan aset dan pengurangan beban pajak agar dapat memenuhi ekspektasi investor. Lebih lanjut, ketika perusahaan mencapai profitabilitas yang tinggi, maka secara otomatis laba nya juga mengalami kenaikan, sehingga perusahaan diharapkan juga akan membayar pajak yang tinggi (Prasetya & Muid, 2022). Di lain sisi, manajer selaku pengelola perusahaan memiliki tendensi untuk melakukan penghindaran pajak dalam rangka mempertahankan nilai laba bersihnya.

Pengaruh Firm Size terhadap Tax Avoidance

Seperti yang disajikan dalam hasil pengujian hipotesis dan yang telah dibahas pada bagian hasil, disimpulkan bahwa secara parsial, *firm size* berpengaruh positif signifikan terhadap *tax avoidance*. Hal ini berarti semakin tinggi nilai *firm size* akan mengakibatkan nilai CETR yang semakin tinggi

juga. Nilai CETR yang semakin tinggi mengindikasikan bahwa perusahaan cenderung melakukan tindakan *tax avoidance* yang rendah. Dengan demikian, hasil ini sejalan dengan penelitian oleh Mayndarto (2022), Heidy dan Ngadiman (2021) dan Karlinah et al. (2024) yang menyatakan bahwa *firm size* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Namun hal ini tidak sesuai dengan penelitian Melawari dan Ahalik (2023) dengan hasil *firm size* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*.

Jika dihubungkan dengan teori kepatuhan dan teori agensi, manajer sebagai agen yang bekerja bagi perusahaan dengan ukuran yang besar akan cenderung lebih berhati-hati dalam mengelola perusahaan dan menghindari tindakan riskan seperti penghindaran pajak demi meminimalkan resiko investasi. Hal ini terjadi karena aktivitas perusahaan besar cenderung akan lebih disorot oleh pemerintah sebagai figur otoritas yang juga merupakan bagian dari stakeholder (Imanuella & Damayanti, 2022). Dengan demikian, maka perusahaan dengan skala yang lebih besar akan berusaha untuk menghindari upaya *tax avoidance* demi menjaga reputasi perusahaan yang diperhatikan oleh pemerintah.

Pengaruh Sales Growth terhadap Tax Avoidance

Berdasarkan hasil pengujian yang disajikan dan dibahas pada bagian sebelumnya terkait dengan pengujian hipotesis, dapat disimpulkan bahwa secara parsial, *sales growth* tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Hasil ini mendukung beberapa penelitian terdahulu seperti penelitian Astuti et al. (2020), Mahdiana dan Amin (2020), serta Monica et al. (2023) bahwa *sales growth* tidak berpengaruh atau berpengaruh tidak signifikan terhadap *tax avoidance*. Sementara itu, hasil penelitian ini tidak mendukung penelitian dari Safitri dan Damyanti (2021) yang menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

Sesuai dengan teori agensi yang juga mendasari adanya teori terkait dengan kompensasi eksekutif (manajerial), apabila manajer sebagai agen memiliki orientasi terhadap kinerja perusahaan di waktu yang pendek, maka manajer akan berfokus pada peningkatan nilai laba bersih agar kinerjanya dianggap baik bagi perusahaan (Scott, 2015). Kendati demikian, nilai laba bersih tidak hanya dipengaruhi oleh penjualan, namun juga oleh banyaknya beban yang ditanggung perusahaan. Penjualan yang tinggi tidak selalu menjamin laba yang diperoleh juga tinggi (Santika, 2023). Alasan lainnya adalah, ketika perusahaan memiliki *sales growth* yang tinggi, maka ukuran perusahaan dan total aset yang dimilikinya juga semakin besar. Situasi ini akan menyulitkan perusahaan dalam melakukan *tax planning* sebagai salah satu upaya *tax avoidance* (Astuti et al., 2020). Dengan kata lain, *sales growth* tidak mendorong secara signifikan kecenderungan tindakan *tax avoidance* pada manajer.

KESIMPULAN

Pada dasarnya pajak merupakan suatu kontribusi wajib pada negara yang seharusnya dipenuhi oleh seluruh wajib pajak.. Namun, pada kenyataannya masih terdapat ketidakselarasan sudut pandang antara pemerintah dengan wajib pajak. Bagi wajib pajak atau perusahaan, pajak yang dibayarkan merupakan beban yang dapat menggerus nilai laba bersihnya. Oleh karena itu, praktik *tax avoidance* dipilih sebagai upaya wajib pajak atau perusahaan untuk memanfaatkan loophole yang ada dan legal. Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian yang telah dilakukan oleh penulis, dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Secara parsial, profitabilitas berpengaruh negatif signifikan terhadap *tax avoidance*
2. Secara parsial, *firm size* berpengaruh positif signifikan terhadap *tax avoidance*
3. Secara parsial, *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*
4. Secara simultan, profitabilitas, *firms size*, dan *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Adapun masih terdapat beberapa keterbatasan dalam penelitian ini, seperti pada banyaknya sampel yang mencakup 31 perusahaan dan terbatas pada sub-sektor *food and beverage* sepanjang 2020-2022. Bagi peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan mengambil sampel dari sub-sektor lain serta menggunakan tahun buku terbaru agar hasil penelitian lebih relevan.

REFERENSI

- Adelia, C., & Asalam, A. G. (2024). Pengaruh Transfer Pricing, Leverage, Dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Sub Sektor Makanan Dan Minuman BEI Tahun 2018-2021. *Owner: Riset Dan Jurnal Akuntansi*, 8(1), 652–660. <https://doi.org/https://doi.org/10.33395/owner.v8i1.1843>
- Akbar, D. M., & Harahap, K. (2021). Pengaruh Implementasi Sistem Enterprise Resource Planning (ERP) terhadap Kualitas Informasi Akuntansi. *Jurnal Akuntansi, Keuangan & Perpajakan Indonesia (JAKPI)*, 9(1).
- Anggreani, R., & Febrianti, M. (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tax Avoidance pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 21(1a–2), 185–192. <https://doi.org/https://doi.org/10.34208/jba.v21i1a-2.755>
- Arens, A. A., Elder, R. J., Beasley, M. S., & Hogan, C. E. (2020). *Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach* (17th ed.). Pearson Education Limited.
- Astuti, D. F., Dewi, R. R., & Fajri, R. N. (2020). Pengaruh Corporate Governance dan Sales Growth terhadap Tax Avoidance di Bursa Efek Indonesia (BEI) 2014-2018. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 4(1), 210–215. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v4i1.101>
- Badan Pusat Statistik. (2024, January 24). *Realisasi Pendapatan Negara (Milyar Rupiah), 2019-2021*. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTA3MCMY/realisasi-pendapatan-negara-milyar-rupiah-.html>
- CIPS Indonesia. (2023). Pentingnya Perdagangan bagi UMK di Sektor F&B Indonesia. In *Center for Indonesian Policy Studies*.
- Dang, C., Li, Z. F., & Yang, C. (2018). Measuring Firm Size in Empirical Corporate Finance. *Journal of Banking & Finance*, 86, 159–176. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2017.09.006>
- Direktorat Statistik Industri. (2022). *Direktori Industri Manufaktur Indonesia 2022*. Badan Pusat Statistik. <https://www.bps.go.id/id/publication/2022/09/30/cbc730b4a2e4ebc36749998c/direktori-industri-manufaktur-indonesia--2022.html>
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25* (9th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hamidah. (2019). *Manajemen Keuangan* (1st ed.). Mitra Wacana Media.
- Haryanti, A. D. (2021). Pengaruh Karakter Eksekutif, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance. *Ekonomi, Keuangan, Investasi Dan Syariah (EKUITAS)*, 3(2), 163–168. <https://doi.org/https://doi.org/10.47065/ekuitas.v3i2.1106>
- Hayes, R., Wallage, P., & Gortemaker, H. (2020). *Prinsip-Prinsip Pengauditan: International Standards on Auditing*. Salemba Empat.
- Heidy, M., & Ngadiman. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Multinational Dan Thin Capitalization Terhadap Tax Avoidance Dalam Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Dalam BEI Pada Tahun 2015-2019. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 3(2), 578–587. <https://doi.org/https://doi.org/10.24912/jpa.v3i2.11698>
- Hery. (2017). *Riset Akuntansi*. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Hery. (2018). *Analisis Laporan Keuangan*. Grasindo.
- Hidayat, I., & Gunawan, S. (2022). Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak, Sanksi Perpajakan, dan Kualitas Pelayanan Perpajakan terhadap Kepatuhan Wajib Pajak dalam Membayar Pajak Bumi dan Bangunan. *Jurnal Manajemen Dan Ilmu Pendidikan*, 4(1), 110–132. <https://doi.org/https://doi.org/10.36088/manazhim.v4i1.1625>
- Imanuella, K., & Damayanti, T. W. (2022). Analisis Tingkat Koneksi Politik Terhadap Tax Avoidance: Perusahaan Manufaktur di BEI Tahun 2015-2019. *Jurnal PETA: Penelitian Teori Dan Terapan Akuntansi*, 7(1), 38–60. <https://doi.org/https://doi.org/10.51289/peta.v7i1.499>
- Indonesia. (2021). *Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 Harmonisasi Peraturan Perpajakan*. <https://peraturan.bpk.go.id/Details/185162/uu-no-7-tahun-2021>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. *Economics Social Institutions*, 1, 163–231.

- Juhandi, N., Fahlevi, M., Abdi, M. N., & Noviantoro, R. (2019, October). Liquidity, Firm Size and Dividend Policy to the Value of the Firm (Study in Manufacturing Sector Companies Listed on Indonesia Stock Exchange). *Proceedings of the 2019 International Conference on Organizational Innovation (ICOI 2019)*. <https://doi.org/http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>
- Karlinah, Lady, Meutia, Hanifah, I. A., & Ismawati, I. (2024). How does Financial Performance Moderate the Effect of Corporate Governance Mechanisms on Tax Avoidance? *General Management*, 25(201), 292–302. <https://doi.org/https://doi.org/10.47750/QAS/25.201.32>
- Karlinah, Lady, Sugondo, L. Y., & Laurentya, V. (2024). Kesadaran Pajak sebagai Mediasi dalam Pengaruh Pengetahuan dan Pemahaman Perpajakan terhadap Kepatuhan Wajib Pajak UMKM. *Owner: Riset Dan Jurnal Akuntansi*, 8(3), 2235–2249. <https://doi.org/https://doi.org/10.33395/owner.v8i3.2296>
- Karlinah, Lady, Tallane, Y. Y., & Putri, V. R. (2024). Hubungan Capital Intensity Ratio, Firm Size, Digital Transformation terhadap Tax Avoidance dengan CSR sebagai Moderasi. *Owner: Riset Dan Jurnal Akuntansi*, 8(4), 4490–4506. <https://doi.org/https://doi.org/10.33395/owner.v8i4.2481>
- Kepramareni, P., Yuliasuti, I. A. N., & Suarningsih, N. W. A. (2020). Profitabilitas, Karakter Eksekutif, Kepemilikan Keluarga, dan Tax Avoidance Perusahaan. *Jurnal Bisnis Terapan*, 4(1), 93–105.
- Leksono, A. W., Albertus, S. S., & Vhalery, R. (2019). Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak pada Perusahaan Manufaktur yang Listing di BEI Periode Tahun 2013-2017. *Journal of Applied Business and Economic*, 5(4), 301–314.
- Mahdiana, M. Q., & Amin, M. N. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, dan Sales Growth terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 7(1), 127–138. <https://doi.org/https://doi.org/10.25105/jat.v7i1.6289>
- Mayndarto, E. C. (2022). Pengaruh Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Owner: Riset Dan Jurnal Akuntansi*, 6(1), 426–442. <https://doi.org/https://doi.org/10.33395/owner.v6i1.590>
- Melawati, D., & Ahalik. (2023). Pengaruh Firm Size, Capital Intensity dan Beban Pajak Tangguhan terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Tahun 2020 –2022. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Bisnis Syariah*, 6(2), 4015–4029. <https://doi.org/https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i2.5218>
- Monica, G. C., Ginting, R. R., & Simorangkir, E. N. (2023). The Profitability, Leverage, and Sales Growth on tax Avoidance through Company Size as Moderating Variable on Manufacturing Companies in Sector of Consumer Goods Listed on the Indonesia Stock Exchange 2019-2021. *International Journal of Social Science Research and Review*, 6(5), 141–150. <https://doi.org/https://doi.org/10.47814/ijssrr.v6i5.1247>
- Nadya, K. (2023, February 14). Ini 8 Sektor Industri Penyumbang Pajak Terbesar di Indonesia, Penerimaan 2022 Lampau Target. *IDX Channel*. <https://www.idxchannel.com/economics/ini-8-sektor-industri-penyumbang-pajak-terbesar-di-indonesia-penerimaan-2022-lampau-target>
- Norisa, I., Dewi, R. R., & Wijayanti, A. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Likuiditas, dan Sales Growth terhadap Tax Avoidance. *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis, Dan Keuangan*, 2(4), 107–118. <https://doi.org/https://doi.org/10.55047/transekonomika.v2i4.146>
- Novriyanti, I., & Dalam, W. W. W. (2020). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penghindaran Pajak. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 5(1), 24–35. <https://doi.org/https://doi.org/10.30871/jaat.v5i1.1862>
- Oats, L., & Tuck, P. (2019). Corporate tax avoidance: is taxtransparency the solution? *Accounting and Business Research*, 49(5), 565–583. <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/00014788.2019.1611726>

- Pitaloka, S., & Merkusiwati, N. K. L. A. (2019). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Komite Audit, dan Karakter Eksekutif Terhadap Tax Avoidance. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 27(2), 1202–1230. <https://doi.org/https://doi.org/10.24843/EJA.2019.v27.i02.p14>
- Prasetya, G., & Muid, D. (2022). Pengaruh Profitabilitas dan Leverage terhadap Tax Avoidance. *Diponegoro Journal of Accounting*, 11(1), 1–6. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- Prastiyanti, S., & Mahardhika, A. S. (2022). Analisis Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Firm Size, dan Profitabilitas Terhadap Tindakan Tax Avoidance. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 4(4), 513–526. <https://doi.org/https://doi.org/10.32639/jimmba.v4i4.136>
- Putri, I. G. A. P. T., & Rahyuda, H. (2020). Effect of Capital Structure and Sales Growth on Firm Value with Profitability as Mediation. *International Research Journal of Management, IT & Social Sciences*, 7(1), 145–155. <https://doi.org/https://doi.org/10.21744/irjmis.v7n1.833>
- Safitri, N., & Damayanti, T. W. (2021). Sales Growth dan Tax Avoidance dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Variabel Pemoderasi. *Perspektif Akuntansi*, 4(2), 175–216. <https://doi.org/https://doi.org/10.24246/persi.vXiX.p175-216>
- Salwah, S., & Herianti, E. (2019). Pengaruh Aktivitas Thin Capitalization terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Riset Bisnis*, 3(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.35814/jrb.v3i1.978>
- Santika, A. (2023). Pengaruh Operating Capacity Terhadap Kondisi Financial Distress. *JAMANE: Jurnal Akuntansi, Manajemen, Dan Ekonomi*, 2(1), 1–9. <https://doi.org/https://doi.org/10.56248/jamane.v2i1.53>
- Sari, K., & Somoprawiro, R. M. (2020). Pengaruh Corporate Governance, Koneksi Politik, dan Profitabilitas terhadap Potensi Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi*, 9(1), 90–103.
- Sari, S. T., Supriatiningsih, Karlinah, Lady, Riyadi, T., & Syauqi, A. (2024). The Effect Of Profitability, Financial Distress, Firm Size On Tax Avoidance With Moderation By Institutional Ownership. *Journal of Research in Business and Management*, 12(5), 260–271. <https://doi.org/https://www.questjournals.org/jrbm/papers/vol12-issue5/1205260271.pdf>
- Scott, W. R. (2015). *Financial Accounting Theory* (M. Farrell & K. McGill, Eds.; 7th ed.). Pearson.
- Sugiyono. (2019). *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Susanti, D., & Satyawan, M. D. (2020). Pengaruh Advertising Intensity, Inventory Intensity, dan Sales Growth terhadap Agresivitas Pajak. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 91. <https://doi.org/https://doi.org/10.26740/akunesa.v9n1.p%25p>
- Tanjaya, C., & Nazir, N. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 8(2), 189–208. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25105/jat.v8i2.9260>
- Tax Justice Network. (2021). *The State of Tax Justice 2021*. <https://taxjustice.net/reports/the-state-of-tax-justice-2021/>
- Tebiono, J. N., & Sukadana, I. B. N. (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tax Avoidance pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 21(1a–2), 121–130. <https://doi.org/https://doi.org/10.34208/jba.v21i1a-2.749>
- Wahyudi, S. M. (2020). Effect of Leverage, Profitability, Sales Growth toward Company Values. *International Journal of Management Studies and Social Science Research*, 2(4), 161–169. <https://doi.org/https://www.ijmsssr.org/paper/IJMSSSR00209.pdf>
- Waladi, Ahsan, & Prastiwi, D. (2022). Pengaruh Sales Growth, Capital Intensity, dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 11(1), 25–35. <https://doi.org/https://doi.org/10.26740/akunesa.v11n1.p25-35>
- Warih, A. A. (2019). The Effect of Firm Size and Audit Committee towards Companies' Tax Avoidance. *Eurasia: Economics & Business*, 7(25), 31–38. <https://doi.org/https://doi.org/10.18551/econeurasia.2019-06>
- Yantri, O. (2022). Pengaruh Return on Assets, Leverage dan Firm Size terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Sektor Energi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2021. *Reviu Akuntansi, Manajemen, Dan Bisnis*, 2(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.35912/rambis.v2i2>

Yulyanti, S., Abbas, D. S., Hidayat, I., & Watiyarramah, W. (2022). Pengaruh Intensitas Asset Tetap, Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan dan Leverage terhadap Tax Avoidance. *JUMBIWIRA : Jurnal Manajemen Bisnis Kewirausahaan*, 1(3), 24–32.
<https://doi.org/https://doi.org/10.56910/jumbiwira.v1i3.256>