

Perspektif Teori Agensi: *Tax Avoidance* pada Sektor Barang Konsumen Primer Periode 2022-2025

Rossa Amalia¹⁾, Amanah Hijriah^{2*)}

Universitas Tanjungpura, Indonesia¹⁾, Universitas Tanjungpura, Indonesia²⁾
b1031231147@student.untan.ac.id¹⁾, amanah.hijriah@ekonomi.untan.ac.id²⁾

*Corresponding Author

Submitted: 24 Juni 2026

Accepted: 26 Juli 2026

Published: 1 Oktober 2026

ABSTRACT

Taxes are a crucial source of state revenue for national development and the provision of public services. Tax revenues not only reflect taxpayer compliance but also serve as a benchmark for the state's ability to regulate economic activity, maintain economic stability, and improve public welfare. However, efforts to optimize tax revenues still face various obstacles, one of which is tax avoidance. Previous research on the effect of profitability, sales growth, and capital intensity on tax avoidance has shown inconsistent results, so it cannot be adequately explained whether this inconsistency is caused by differences in industry context or observation period. This study examines the influence of several factors that can encourage companies to engage in tax avoidance, such as profitability, sales growth, and capital intensity. The method used in this research is quantitative. The population in this study includes primary consumer goods companies listed on the Indonesia Stock Exchange from 2022 to 2025. A purposive sampling technique was used to select 48 companies, which were then analyzed using SPSS 27. The results of the analysis indicate that profitability, individually, has a positive effect on tax avoidance, while sales growth and capital intensity have no effect on tax avoidance. Simultaneously, these three variables influence tax avoidance. This research contributes to the literature on tax avoidance by providing empirical evidence from a specific sector, thus explaining the discrepancies between previous studies.

Keywords: Capital Intensity; Primary Consumer Goods Companies; Profitability; Sales Growth; Tax Avoidance

PENDAHULUAN

Berdasarkan Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP), pajak merupakan kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat (pajak.go.id, 2022). Besarnya penerimaan pajak tidak hanya mencerminkan kepatuhan wajib pajak tetapi juga menjadi tolok ukur kemampuan negara dalam mengatur aktivitas ekonomi masyarakat, menjaga stabilitas ekonomi dan mendorong kesejahteraan masyarakat.

Dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN), pemerintah menetapkan target penerimaan pajak setiap tahunnya. Target dan realisasi pajak tahun 2022-2023 menunjukkan adanya fluktuasi. Pada tahun 2022, realisasi pajak mencapai Rp1.716,77 triliun setara 115,6% dari target APBN. Kemudian meningkat secara nominal pada tahun 2023 dengan realisasi sebesar Rp1.869,23 triliun, tetapi pencapaian terhadap target turun menjadi 108,8% dari target APBN 2023. Namun, kondisi surplus realisasi pajak tersebut tidak berlangsung lama. Realisasi penerimaan pajak pada tahun 2024 hanya menyentuh Rp1.932,4 triliun atau 97,2% dari target dan semakin memburuk pada tahun 2025 ketika realisasi turun menjadi Rp1.917,6 triliun atau hanya 87,6% dari target APBN yang ditetapkan (Pajakku.com, 2026).

Meskipun pajak memegang peranan yang sangat krusial bagi keberlangsungan negara, usaha untuk meningkatkan penerimaan pajak masih dihadapkan pada banyaknya tantangan, diantaranya

praktik penghindaran pajak. *Tax avoidance* merupakan bentuk penghindaran pajak yang dijalankan sesuai dengan ketentuan yang berlaku tanpa melakukan pelanggaran tujuan menekan kewajiban pajak, sehingga kontribusi perusahaan terhadap negara dapat berkurang (Santi, Dosinta, & Desyana, 2025). Perilaku *tax avoidance* dapat dijelaskan dengan sudut pandang teori agensi, di mana kepentingan yang berbeda antara pihak manajemen selaku agen dan pemegang saham selaku prinsipal memicu manajemen untuk mengambil keputusan yang menguntungkan perusahaan, seperti strategi penghematan beban pajak guna memaksimalkan laba bersih yang diperoleh perusahaan (Jensen & Meckling, 1976).

Terdapat indikasi tindakan *tax avoidance* pada perusahaan sektor barang konsumen primer di Indonesia, salah satunya PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk yang diduga memanfaatkan skema *treaty shopping* lewat perusahaan afiliasinya, yaitu Comfeed Trading BV yang berlokasi di Belanda sehingga mengakibatkan tunggakan Pajak Penghasilan (PPh) sebesar Rp23,994 miliar (Sindonews.com, 2020). Praktik *tax avoidance* tidak hanya terjadi pada sektor barang konsumen primer, tetapi juga ditemukan pada sektor lain. Pada sektor energi misalnya, PT Adaro Energy Tbk juga diduga terlibat dalam praktik penghindaran pajak melalui mekanisme *transfer pricing*, yakni dengan menjual batu bara ke perusahaan berelasi di Singapura dengan harga yang jauh lebih rendah dibanding harga pasar, sehingga keuntungan tercatat di Singapura bukan di Indonesia, yang mengakibatkan pembayaran pajak lebih rendah sebesar US\$125 juta dari yang seharusnya disetorkan (Kompasiana.com, 2022). Berbagai fenomena ini menegaskan bahwa praktik *tax avoidance* masih menjadi persoalan yang serius bagi sistem perpajakan Indonesia sehingga diperlukan pemahaman mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhinya, seperti profitabilitas, *sales growth*, maupun *capital intensity* yang dimiliki perusahaan.

Faktor pertama yang diduga berpengaruh terhadap *tax avoidance*, yaitu profitabilitas. Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari kegiatan operasional. Peningkatan laba akan diikuti oleh meningkatnya kewajiban pajak, sehingga perusahaan berpotensi melakukan praktik *tax avoidance* (Putri, Falatifah, & Karlinah, 2025). Penelitian terdahulu oleh (Ernawati & Dharmawan, 2025; Lestari, Maulidia, & Yunita, 2025; Niandari & Novelia, 2022) mengungkapkan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh yang positif terhadap *tax avoidance*, yang mengindikasikan bahwa perusahaan dengan profitabilitas tinggi lebih berpotensi melakukan penghindaran pajak untuk meminimalkan kewajiban pajaknya. Berbeda dengan penelitian sebelumnya, (Aini & Ikram, 2025; Prayoga, Desyana, & Ikhsan, 2024; Silalahi & Simbolon, 2023) menyimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh signifikan antara profitabilitas dan *tax avoidance*. Kondisi ini memperlihatkan bahwa perusahaan yang memperoleh laba tinggi lebih memilih menjaga kredibilitasnya di hadapan otoritas pajak.

Selain profitabilitas, *sales growth* juga dikaitkan dengan penghindaran pajak. *Sales growth* menunjukkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan secara berkelanjutan yang berimplikasi pada bertambahnya laba sekaligus kewajiban pajak yang ditanggung, sehingga dapat memotivasi pihak manajemen untuk menekan kewajiban perpajakan perusahaan (Novitasari, Srikalimah, & Munari, 2025). Temuan dari penelitian (Ainniyya, Sumiati, & Susanti, 2021; Purba, Taufik, & A, 2025; Susan & Faizal, 2023) mengemukakan bahwa *sales growth* menjadi salah satu faktor yang mendorong meningkatnya kecenderungan perusahaan melakukan *tax avoidance*. Dengan demikian, perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan lebih tinggi cenderung termotivasi untuk melakukan upaya penghindaran pajak. Adapun penelitian yang dilakukan (Azis & Sari, 2022; Firmansyah & Bahri, 2022; Putri et al., 2025; Sholihah & Rahmiati, 2024) menyatakan bahwa *sales growth* tidak memengaruhi praktik *tax avoidance*, sebab peningkatan volume penjualan tidak selalu berbanding lurus dengan kenaikan laba sehingga dapat menimbulkan agresivitas perencanaan pajak.

Faktor selanjutnya, yaitu *capital intensity* yang mencerminkan seberapa besar investasi perusahaan dalam bentuk aset tetap sehingga menimbulkan beban depresiasi yang dapat digunakan untuk menekan beban pajak (Wansu & Dura, 2024). Adapun hasil penelitian oleh (Lukito & Sandra, 2021; Niandari & Djasmanuddin, 2025; Widyastuti, Meutia, & Candrakanta, 2022) mengungkapkan bahwa *capital intensity* terbukti berkontribusi secara positif dalam mendorong *tax avoidance*, semakin tinggi tingkat intensitas modal perusahaan, semakin besar pula peluang manajemen untuk memanfaatkan celah biaya depresiasi dalam meminimalkan beban pajak. Akan

tetapi, penelitian lain yang dilakukan oleh (Anggraini & Trisnawati, 2025; Julianty, Ulupui, & Nasution, 2023; Lestari et al., 2025; Safitra & Totanan, 2025; Yasmin & Fitriyah, 2024) menunjukkan tidak ditemukannya pengaruh *capital intensity* terhadap *tax avoidance* yang mengindikasikan bahwa tingginya proporsi kepemilikan aset tetap tidak mendorong manajemen melakukan praktik penghindaran pajak.

Perbedaan hasil penelitian terdahulu terkait pengaruh profitabilitas, *sales growth*, dan *capital intensity* terhadap penghindaran pajak hingga saat ini belum memperoleh penjelasan yang memadai berdasarkan perspektif teoritis, karena terdapat perbedaan konteks industri, periode pengamatan, dan regulasi perpajakan di Indonesia, sehingga temuan dari satu sektor atau periode tidak dapat digeneralisasi. Akibatnya, terdapat kesenjangan yang belum terjawab mengenai konflik keagenan antara manajemen dan pemegang saham sebagaimana dijelaskan dalam teori agensi. Hal ini menjadi persoalan yang mendesak untuk dikaji lebih lanjut, mengingat *tax ratio* Indonesia masih tergolong rendah dan sektor barang konsumen primer menjadi salah satu kontributor ekonomi terbesar.

Kebaruhan penelitian ini terletak pada fokus spesifik terhadap sektor barang konsumen primer khususnya pada tahun 2022 sampai 2025 yang selama ini masih cukup terbatas dan penerapan teori agensi untuk menjelaskan mekanisme *tax avoidance* pada periode tersebut pasca berlakunya Undang-Undang No. 7 Tahun 2021 yang menetapkan tarif PPh badan menjadi 22% dan pemulihan perekonomian Indonesia pasca pandemi. Sektor ini dipilih karena memiliki karakteristik permintaan yang cukup stabil terhadap kebutuhan pokok meskipun kondisi ekonomi berfluktuasi sehingga berpotensi rentan terhadap *tax avoidance* sebagai upaya menekan beban pajak yang terus bertambah seiring dengan meningkatnya kinerja keuangan perusahaan. Dengan adanya pembatasan ini, penelitian dapat menjelaskan mengapa hasil penelitian terdahulu dapat berbeda beda dikarenakan adanya perbedaan sektor dan tarif pajak yang ditetapkan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan sejauh mana profitabilitas, *sales growth*, dan *capital intensity* memengaruhi *tax avoidance* dengan ditinjau dari sudut pandang teori agensi pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2022 hingga 2025. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya sekedar mengkaji ulang hubungan antar variabel, melainkan menghasilkan penjelasan teoritis berbasis teori agensi mengenai mekanisme *tax avoidance* dalam konteks regulasi perpajakan dan kondisi perekonomian di Indonesia saat ini. Secara teori, penelitian ini menunjukkan bahwa kekuatan konflik keagenan dalam mendorong *tax avoidance* tidak selalu sama melainkan bergantung pada sejauh mana suatu indikator kinerja keuangan dapat mendorong perilaku tersebut. Penelitian ini berkontribusi untuk melengkapi kajian literatur tentang *tax avoidance* dengan memberikan bukti empiris dari salah satu sektor tertentu sehingga dapat menjelaskan mengapa hasil penelitian sebelumnya terdapat hasil yang berbeda.

STUDI LITERATUR

Agency Theory

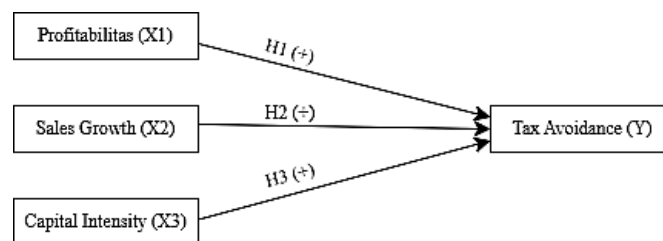
Penelitian berlandaskan pada teori keagenan (*agency theory*) yang membahas suatu hubungan di mana satu pihak atau lebih yang berkedudukan sebagai prinsipal mempercayakan sejumlah tugas dan tanggung jawab kepada manajemen sebagai agen dalam hal pengambilan keputusan manajerial untuk menjalankan operasional perusahaan demi memenuhi kepentingan prinsipal (Jensen & Meckling, 1976). Menurut Lestari et al. (2025), ketidakselarasan kepentingan dalam hubungan keagenan sering memunculkan konflik antara prinsipal yang berorientasi pada pengoptimalan imbal hasil investasi, sementara agen lebih berfokus pada kepentingan pribadi, seperti mendapatkan bonus atau insentif. Dalam konteks ini, praktik *tax avoidance* dimanfaatkan agen sebagai instrumen untuk meningkatkan laba setelah pajak demi memenuhi ekspektasi pemegang saham. Namun, di sisi lain praktik tersebut dapat memicu risiko keagenan berupa potensi sanksi hukum dan kerusakan citra perusahaan dalam jangka panjang yang akan merugikan pemegang saham. Hubungan keagenan ini tercermin melalui variabel penelitian, di mana tingkat profitabilitas yang tinggi akan menjadi motivasi bagi manajemen untuk melakukan penghematan pajak, sementara *sales growth* dan *capital intensity* menggambarkan skala ekspansi dan investasi perusahaan dalam bentuk aset tetap untuk meminimalkan beban pajak. Dinamika keagenan ini semakin kompleks pada periode

2022-2025, di mana terdapat perubahan tarif PPh badan menjadi 22% dan pemulihan ekonomi pasca pandemi.

Tax Avoidance

Menurut Aritonang, Arief, & Ika (2024), *tax avoidance* dapat diartikan sebagai suatu upaya yang ditempuh oleh wajib pajak dengan memanfaatkan celah yang ada dalam ketentuan perpajakan guna menekan jumlah kewajiban pajak yang harus ditanggung. Meskipun tidak melanggar hukum, tindakan ini berpotensi mengurangi penerimaan negara yang semestinya dapat dimanfaatkan untuk mendanai pembangunan infrastruktur serta penyelenggaraan layanan publik. Permasalahan keagenan dalam *tax avoidance* dapat timbul akibat adanya asimetri informasi antara pemerintah dan perusahaan. Pemerintah selaku otoritas pemungut pajak berupaya mengoptimalkan penerimaan negara dari sektor perpajakan, sementara manajemen perusahaan cenderung lebih berfokus pada upaya memperoleh keuntungan yang optimal (Raki, Desyana, & Astarani, 2025). Dalam penelitian ini, *Effective Tax Rate* (ETR) digunakan sebagai indikator untuk mengukur *tax avoidance*, yaitu dengan membandingkan beban pajak dengan laba sebelum pajak. Semakin kecil angka ETR yang dihasilkan, semakin besar indikasi terjadinya *tax avoidance*, sementara angka ETR yang besar justru menandakan minimnya praktik tersebut (Silalahi & Simbolon, 2023).

Kerangka Penelitian



Gambar 1. Kerangka Penelitian

Sumber: Peneliti (2026)

Pengaruh Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance*

Dalam perspektif teori keagenan, ketidakseimbangan kepentingan antara pemegang saham dan manajemen dapat dipengaruhi oleh ketidakseimbangan akses informasi. Sebagai pihak yang menjalankan operasional perusahaan, manajemen memperoleh informasi internal secara lebih menyeluruh dibandingkan pemegang saham sehingga berpotensi menimbulkan konflik (Jensen & Meckling, 1976). Salah satu indikator yang mencerminkan keberhasilan agen dalam menjalankan tugasnya adalah profitabilitas, yaitu ukuran kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba baik melalui aktivitas penjualan maupun hasil investasi (Rusliyawati, 2023). Tinggi rendahnya profitabilitas mencerminkan baik buruknya kinerja pengelolaan perusahaan oleh manajemen selaku agen, namun keberhasilan tersebut sekaligus memperbesar keleluasaan manajemen atas laba yang dihasilkan termasuk dalam menentukan strategi perpajakan. Menurut Rini & Januarti (2025), semakin meningkat laba yang diraih perusahaan, kewajiban pajak yang mesti dipenuhi pun turut meningkat, sehingga memotivasi manajemen untuk menempuh cara yang legal dalam menekan beban pajak tersebut guna memaksimalkan laba bersih yang diterima oleh pemegang saham. Setelah ditetapkannya Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan mengenai penetapan tarif PPh badan dan penguatan pengawasan transaksi perpajakan mendorong perusahaan untuk lebih selektif dalam mengalihkan strategi penghematan pajak secara legal. Dengan demikian, hubungan profitabilitas terhadap *tax avoidance* pada periode ini tidak hanya mencerminkan motivasi efisiensi laba, tetapi juga sebagai bentuk respons strategis perusahaan terhadap perubahan regulasi tersebut. Hasil penelitian terdahulu oleh (Ernawati & Dharmawan, 2025; Lestari et al., 2025; Niandari & Novelia, 2022) menunjukkan bahwa peningkatan profitabilitas suatu perusahaan diikuti oleh semakin besarnya peluang melakukan *tax avoidance*.

H1: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

Pengaruh *Sales Growth* Terhadap *Tax Avoidance*

Perbedaan akses informasi antara manajemen dan pemegang saham menjadi salah satu akar konflik kepentingan dalam teori agensi, di mana manajemen memiliki peran langsung dalam menjalankan aktivitas operasional perusahaan, sehingga akses terhadap informasi internal yang dimilikinya lebih luas dibanding pemegang saham (Jensen & Meckling, 1976). Dalam teori agensi, manajemen sebagai agen berupaya meningkatkan kinerja perusahaan untuk memperoleh penilaian baik dari prinsipal. Tingginya pertumbuhan penjualan yang dicapai manajemen turut memperbesar keleluasaan mereka dalam mengelola laba yang dihasilkan, termasuk dalam menentukan strategi perpajakan yang tidak sepenuhnya dapat diawasi secara langsung oleh pemegang saham. Perusahaan dengan volume penjualan yang tinggi umumnya akan memperoleh laba yang lebih signifikan, karena pendapatan yang dihasilkan dari penjualan juga meningkat, yang pada akhirnya mendorong manajemen untuk melakukan praktik *tax avoidance* (Ernawati & Dharmawan, 2025). Hubungan ini menjadi semakin relevan dalam konteks sektor barang konsumen primer pasca berlakunya Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan. Perubahan tarif PPh badan berimplikasi pada perusahaan dengan pertumbuhan penjualan tinggi, karena kenaikan laba kena pajak yang dihasilkan tidak diimbangi dengan penurunan tarif. Kondisi ini mendorong perusahaan dengan *sales growth* yang tinggi untuk lebih aktif mencari celah penghematan pajak yang legal guna menjaga laba bersih perusahaan. Seiring dengan meningkatnya pertumbuhan penjualan perusahaan, kecenderungan pihak manajemen untuk menjalankan praktik *tax avoidance* akan semakin meningkat sebagaimana terlihat dari penelitian (Ainniyya et al., 2021; Purba et al., 2025; Susan & Faizal, 2023) mengungkapkan bahwa *sales growth* memberikan pengaruh yang positif terhadap *tax avoidance*.

H2: *Sales growth* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

Pengaruh *Capital Intensity* terhadap *Tax Avoidance*

Menurut Jensen & Meckling (1976), keterbatasan pengawasan yang dilakukan pemegang saham terhadap aktivitas manajemen dapat menciptakan asimetri informasi. Akibatnya, kepentingan antara mereka berpotensi menjadi tidak selaras, termasuk dalam pengambilan keputusan terkait investasi. *Capital intensity* mencerminkan jumlah investasi perusahaan yang dalam bentuk aset tetap sehingga menghasilkan beban depresiasi yang dapat dimanfaatkan sebagai pengurang kewajiban pajak (Sari & Indrawan, 2022). Peningkatan investasi pada aset tetap menyebabkan beban penyusutan perusahaan ikut bertambah. Kondisi tersebut dapat menurunkan laba kena pajak, sehingga jumlah pajak yang harus dibayarkan menjadi lebih kecil. Situasi ini memberi ruang bagi manajemen untuk mengoptimalkan beban depresiasi guna menekan kewajiban pajak, sekaligus memaksimalkan laba bersih yang dilaporkan kepada pemegang saham. Selaras dengan sejumlah temuan riset sebelumnya oleh (Lukito & Sandra, 2021; Niandari & Djasmanuddin, 2025; Widyastuti et al., 2022) menemukan bahwa *capital intensity* memberikan pengaruh yang searah terhadap praktik ini.

H3: *Capital intensity* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

METODE

Studi ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan fokus pada pengujian hipotesis menggunakan analisis statistik terhadap numerik. Data yang digunakan bersumber dari Bursa Efek Indonesia. Populasi penelitian meliputi seluruh perusahaan sektor barang konsumen primer yang tercatat di BEI selama periode 2022 sampai 2025, yaitu sejumlah 129 perusahaan. Sampel dipilih menggunakan teknik *purposive sampling* berdasarkan kriteria tertentu yang telah disesuaikan dengan tujuan penelitian.

Tabel 1. Kriteria Pemilihan Sampel

No.	Kriteria Pemilihan Sampel	Jumlah
1	Perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di BEI	129
2	Perusahaan yang tidak konsisten mempublikasikan laporan keuangan selama periode 2022-2025	(24)

3	Perusahaan yang mencatat kerugian pada periode penelitian	(35)
4	Perusahaan yang masuk dalam kategori pemantauan khusus di BEI	(7)
5	Perusahaan yang tidak menggunakan mata uang Rupiah	(1)
	Total sampel yang memenuhi kriteria	62
	Data outlier	(14)
	Jumlah sampel perusahaan yang terpilih (48 x 4)	192

Sumber: Peneliti (2026)

Dari keseluruhan 129 perusahaan yang terdaftar, terdapat 62 perusahaan yang memenuhi kriteria yang ditetapkan. Selanjutnya dilakukan pendeteksian data *outlier* menggunakan metode *Casewise Diagnostics* dengan batas nilai *standardized residual* pada rentang 2 sampai 3. Nilai tersebut mencakup batasan standar deviasi untuk mengukur jarak penyimpangan dalam model regresi. Observasi yang melampaui batas tersebut dikategorikan sebagai data *outlier*. Proses ini menghasilkan eliminasi terhadap 14 perusahaan, sehingga sampel akhir yang digunakan dalam penelitian ini adalah 48 emiten dengan total 192 data pengamatan. Eliminasi terhadap 14 perusahaan yang teridentifikasi sebagai *outlier* digunakan untuk menjaga validitas hasil penelitian.

Definisi Operasional Penelitian

Tax Avoidance

Salah satu strategi pengelolaan pajak yang dilakukan secara legal untuk menekan kewajiban pajak tanpa menyimpang dari aturan yang berlaku (Aritonang et al., 2024). Pengukuran variabel ini menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR) yang mempunyai arah berlawanan dengan *tax avoidance*. Tingginya nilai ETR mencerminkan rendahnya kecenderungan perusahaan dalam melakukan praktik ini, sebaliknya nilai ETR yang rendah mengindikasikan tingginya *tax avoidance*.

$$ETR = \frac{\text{Beban pajak}}{\text{Laba sebelum pajak}}$$

Profitabilitas

Seiring dengan meningkatnya laba yang didapat perusahaan, kewajiban pajak yang harus dipenuhi pun semakin bertambah. Hal ini mendorong perusahaan untuk menjalankan strategi *tax avoidance* sebagai upaya meminimalkan beban pajak (Rini & Januarti, 2025). Mengacu pada penelitian Adelia & Asalam (2024) variabel profitabilitas diukur menggunakan *Return on Assets* dengan rumus sebagai berikut.

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

Sales Growth

Menggambarkan sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan pendapatan selama periode tertentu (Ernawati & Dharmawan, 2025). Mengacu pada penelitian Oktiana, Rachmawati, Rohmaniyah, & Alfian (2026) pengukuran *sales growth* dalam penelitian ini menggunakan rumus sebagai berikut.

$$SG = \frac{\text{Net Sales}_t - \text{Net Sales}_{t-1}}{\text{Net Sales}_{t-1}}$$

Capital Intensity

Semakin besar tingkat intensitas modal perusahaan, maka semakin besar juga beban depresiasi yang dapat dimanfaatkan (Oktiana et al., 2026). Merujuk pada penelitian yang dilakukan oleh Anggraini & Trisnawati (2025) *capital intensity* dapat diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut.

$$CI = \frac{\text{Aset Tetap}}{\text{Total Aset}}$$

Teknik Pengumpulan Data

Teknik dokumentasi digunakan sebagai metode pengumpulan data dalam penelitian. Proses tersebut dilaksanakan dengan menghimpun dan menelaah berbagai data sekunder yang bersumber dari laporan keuangan maupun dokumen lain yang mendukung pelaksanaan penelitian.

Teknik Analisis Data

Analisis data pada penelitian ini mencakup statistik deskriptif, analisis regresi linear berganda, uji asumsi klasik serta pengujian hipotesis dengan keseluruhan pengolahan data menggunakan perangkat lunak SPSS versi 27. Penelitian ini menggunakan regresi linear berganda dengan pendekatan *pooled* melalui SPSS, yang di mana untuk menguji ketiga variabel independen terhadap variabel dependen secara umum pada seluruh sampel. Regresi data panel tidak digunakan pada penelitian ini dikarenakan bukan untuk menyoroiti heterogenitas individu antar perusahaan maupun antar periode, sehingga estimasi *pooled* dinilai sudah cukup memadai. Adapun persamaan regresi linear berganda yang diterapkan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Keterangan:

Y : *Tax Avoidance* (ETR)

α : Konstanta

$\beta_1 X_1$: Koefisien Regresi Variabel Profitabilitas (X1)

$\beta_2 X_2$: Koefisien Regresi Variabel *Sales Growth* (X2)

$\beta_3 X_3$: Koefisien Regresi Variabel *Capital Intensity* (X3)

e : Error

Untuk memastikan model regresi linear berganda tetap layak digunakan pada data berstruktur panel, penelitian ini melengkapi analisis dengan pengujian asumsi klasik secara menyeluruh. Pengujian ini bertujuan untuk memastikan bahwa model regresi yang terbentuk tidak berpotensi menimbulkan bias akibat penggabungan data lintas sektor dan periode sehingga hasil estimasi koefisien regresi dapat diinterpretasikan secara valid. Apabila seluruh asumsi klasik terpenuhi, model regresi linear berganda dapat dinyatakan telah memenuhi kriteria *Best Linear Unbiased Estimator* (BLUE) dan layak digunakan untuk menguji hipotesis penelitian.

HASIL

Uji Statistik Deskriptif

Tabel 2. Statistik Deskriptif

	N	Min	Max	Mean	Std. Dev
Profitabilitas (X1)	192	0.003	0.342	0.103	0.064
Sales Growth (X2)	192	-0.404	6.489	0.148	0.488
Capital Intensity (X3)	192	0.003	0.782	0.332	0.173
Tax Avoidance (Y)	192	0.129	0.323	0.220	0.032
Valid N (listwise)	192				

Sumber: Data diolah SPSS 27 (2026)

Pada variabel profitabilitas, nilai terendah 0,003 dan tertinggi 0,342 dengan rata-rata 0,103 dan standar deviasi 0,064 yang mengindikasikan bahwa tingkat profitabilitas antar perusahaan tidak menyimpang jauh dari nilai rata-ratanya. Sebaran yang relatif kecil ini konsisten dengan karakteristik sektor barang konsumen primer sebagai industri *defensive*, di mana permintaan yang stabil membuat profitabilitas antar perusahaan tidak bervariasi.

Sales growth memiliki sebaran nilai dari -0,404 hingga 6,489 dengan rata-rata 0,148 dan standar deviasi 0,488 yang mencerminkan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan sangat bervariasi. Nilai ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan mengonversi pemulihan ekonomi pasca pandemi menjadi pertumbuhan penjualan sangat bergantung pada strategi dan posisi pasar, bukan semata pada kondisi sektor secara umum.

Kemudian variabel *capital intensity* mempunyai jarak nilai antara 0,003 hingga 0,782 dengan rata-rata 0,332 dan standar deviasi 0,173 yang mencerminkan adanya variasi yang cukup signifikan pada intensitas penggunaan aset tetap antar perusahaan. Sebaran ini mengindikasikan perbedaan strategi produksi antar perusahaan, dari yang minim aset tetap hingga yang investasinya didominasi

aset tetap, sehingga membuka perbedaan ruang pemanfaatan beban depresiasi sebagai instrumen pajak.

Adapun variabel terikat, yaitu *tax avoidance* yang diproksikan dengan *Effective Tax Rate* (ETR) memperlihatkan distribusi nilai dari 0,129 hingga 0,323 dengan rata-rata 0,2206 dan standar deviasi 0,0320 yang mengindikasikan bahwa kecenderungan praktik penghindaran pajak antar perusahaan memiliki tingkat variasi yang beragam. Karena nilai *Effective Tax Rate* (ETR) berbanding terbalik dengan *tax avoidance*, sehingga rata-rata ETR yang berada di bawah tarif PPh badan, yaitu 22% mengindikasikan bahwa secara umum praktik *tax avoidance* dalam skala moderat dengan tingkat yang relatif sama antar perusahaan. Apabila nilai ETR rendah, hal tersebut mengindikasikan tingginya *tax avoidance* pada perusahaan, sementara ETR yang tinggi menunjukkan rendahnya kecenderungan perusahaan untuk menjalankan *tax avoidance*.

Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 3. Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	0.223	0.006		37.186	< .001
	Profitabilitas (X1)	-0.087	0.036	-0.176	-2.456	0.015
	Sales Growth (X2)	-0.003	0.005	-0.040	-0.554	0.580
	Capital Intensity (X3)	0.022	0.013	0.117	1.626	0.106

a. Dependent Variable: Tax Avoidance

Sumber: Data diolah SPSS 27 (2026)

Merujuk pada hasil pengolahan data pada tabel di atas, didapat konstanta (α) senilai 0,223 dengan koefisien regresi untuk masing-masing variabel, yakni profitabilitas (ROA) sebesar -0,087, *sales growth* sebesar -0,003, dan *capital intensity* senilai 0,022, sehingga persamaan regresi yang terbentuk sebagai berikut.

$$ETR = 0,223 - 0,087X1 - 0,003X2 + 0,022X3 + e$$

Konstanta senilai 0,223 bermakna bahwa ketika keseluruhan variabel bebas bernilai nol, ETR akan tetap berada pada angka 0,223. Profitabilitas memiliki korelasi negatif terhadap ETR, di mana setiap kenaikan profitabilitas akan berdampak pada penurunan ETR sebesar 0,087, hal ini berarti semakin meningkatnya profitabilitas, maka semakin besar pula potensi perusahaan dalam menjalankan *tax avoidance*. Hal yang sama berlaku pada *sales growth*, di mana setiap kenaikan pertumbuhan penjualan akan menurunkan ETR sebesar 0,003 sehingga mengindikasikan kecenderungan *tax avoidance* yang lebih tinggi. Sementara itu, *capital intensity* memiliki korelasi positif terhadap ETR, di mana setiap kenaikan pada variabel tersebut akan mendorong peningkatan ETR sebesar 0,022, yang mengindikasikan penurunan kemungkinan perusahaan untuk menjalankan *tax avoidance*, artinya perusahaan yang memiliki aset tetap lebih besar justru cenderung melakukan pembayaran pajak mendekati tarif normal, bukan memanfaatkan depresiasi sebagai instrumen penghindaran pajak.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Tabel 4. Uji Normalitas

One-Kolmogorov-Smirnov Test	
Unstandardized Residual	
N	192

Test Statistic	.056
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c	.200

Sumber: Data diolah SPSS 27 (2026)

Uji normalitas dilakukan menggunakan metode *One-Sample Kolmogorov Smirnov* dan menghasilkan nilai signifikan sebesar 0,200. Angka tersebut melebihi signifikansi 0,05, sehingga data dinyatakan telah memenuhi asumsi distribusi normal. Oleh karena itu, data dapat digunakan sebagai dasar untuk melanjutkan analisis pada tahapan uji asumsi klasik lainnya.

Uji Multikolinearitas

Tabel 5. Uji Multikolinearitas

Coefficients			
Model		Collinearity Statistic	
		Tolerance	VIF
1	Profitabilitas (X1)	0.990	1.010
	Sales Growth (X3)	0.997	1.003
	Capital Intensity (X3)	0.991	1.009

a. Dependent Variable: Tax Avoidance

Sumber: Data diolah SPSS 27 (2026)

Merujuk pada hasil pengujian multikolinearitas, seluruh variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini memperlihatkan nilai *Tolerance* > 0,10 dan nilai *VIF* < 10, yaitu *Profitabilitas* (*Tolerance*= 0,990; *VIF*= 1,010), *Sales Growth* (*Tolerance*= 0,997; *VIF*= 1,003), dan *Capital Intensity* (*Tolerance*= 0,991; *VIF*= 1,009). Hasil tersebut menunjukkan bahwa model regresi yang dihasilkan dalam penelitian tidak mengandung masalah multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Tabel 6. Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	0.029	0.004		7.29	< .001
	Profitabilitas (X1)	-0.040	0.023	-0.124	-1.711	0.089
	Sales Growth (X2)	-0.002	0.003	-0.058	-0.804	0.423
	Capital Intensity (X3)	0.006	0.009	0.052	0.717	0.474

a. Dependent Variable: ABRESID

Sumber: Data diolah SPSS 27 (2026)

Mengacu pada hasil uji glejser, seluruh variabel bebas dalam penelitian ini memiliki tingkat signifikansi > 0,05. *Profitabilitas* mempunyai nilai signifikansi 0,089, *Sales Growth* 0,423 dan *Capital Intensity* mencatat sebesar 0,474. Artinya tidak ada pola ketidakseragaman dalam model regresi yang dipakai, sehingga model ini dinyatakan terlepas dari permasalahan heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Tabel 7. Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0.133 ^a	0.018	0.002	0.02794	2.084

a. Predictors: (Constant), LAG_X3, LAG_X2, LAG_X1

b. Dependent Variable: LAG_Y

Sumber: Data diolah SPSS 27 (2026)

Pada pengujian autokorelasi tahap awal, diperoleh nilai *Durbin Watson* sebesar 1,075, yang menunjukkan bahwa model penelitian ini masih terindikasi mengalami gejala autokorelasi yang mengakibatkan asumsi klasik ini belum dapat terpenuhi. Setelah dilakukan transformasi data, nilai *Durbin Watson* menunjukkan angka sebesar 2,084, yaitu $dU < DW < (4-dU)$ yang berada pada rentang $1,7956 < 2,084 < 2,2044$ sehingga dapat dikatakan bahwa persamaan regresi dalam penelitian ini sudah tidak terdapat autokorelasi.

Uji Hipotesis

Uji Parsial (Uji t)

Tabel 8. Uji t

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	0.223	0.006		37.186	< .001
	Profitabilitas (X1)	-0.087	0.036	-0.176	-2.456	0.015
	Sales Growth (X2)	-0.003	0.005	-0.040	-0.554	0.580
	Capital Intensity (X3)	0.022	0.013	0.117	1.626	0.106

a. Dependent Variable: Tax Avoidance

Sumber: Data diolah SPSS 27 (2026)

Berdasarkan hasil uji t, variabel profitabilitas memiliki nilai t hitung -2,456 dan signifikansi 0,015 ($p < 0,05$) yang mengindikasikan bahwa profitabilitas memiliki pengaruh negatif terhadap ETR. Hal ini bermakna bahwa peningkatan profitabilitas berbanding terbalik dengan nilai ETR yang diperoleh. Dikarenakan nilai ETR berkorelasi negatif dengan *tax avoidance*, maka rendahnya nilai ETR tersebut mengindikasikan tingginya *tax avoidance* pada perusahaan, sehingga dapat dinyatakan bahwa H1 diterima, yaitu profitabilitas memberikan pengaruh positif terhadap *tax avoidance*. *Sales growth* memperoleh t hitung -0,554 dan signifikansi 0,580 ($p > 0,05$) yang menunjukkan tidak berpengaruhnya *sales growth* terhadap ETR. Temuan tersebut membuktikan bahwa *sales growth* tidak memberikan pengaruh secara signifikan terhadap *tax avoidance*, sehingga H2 ditolak. *Capital intensity* memiliki nilai t hitung 1,626 dan nilai sig. 0,106 ($p > 0,05$) yang menunjukkan bahwa intensitas modal tidak berpengaruh terhadap ETR. Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa *capital intensity* bukan merupakan faktor yang memengaruhi *tax avoidance*, artinya H3 dinyatakan ditolak.

Uji Simultan (Uji F)

Uji F dilakukan untuk menganalisis apakah seluruh variabel bebas secara bersamaan mampu memberikan pengaruh yang kuat terhadap variabel terikat. Suatu variabel dapat dikatakan berpengaruh signifikan jika nilai signifikansi yang dihasilkan tidak melebihi angka 0,05.

Tabel 9. Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.008	3	.003	2.722	.046 ^b
	Residual	.188	188	.001		
	Total	.196	191			

a. Dependent Variable: Tax Avoidance

b. Predictors: (Constant), Capital Intensity, Sales Growth, Profitabilitas

Sumber: Data diolah SPSS 27 (2026)

Hasil pengujian simultan (uji F), dihasilkan nilai hitung sebesar 2,722 dengan nilai sig. 0,046 yang menunjukkan bahwa $0,046 < 0,05$. Temuan ini membuktikan bahwa profitabilitas, *sales growth*, dan *capital intensity* secara simultan terbukti memengaruhi *tax avoidance*.

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 10. Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.204 ^a	.042	.026	.0316077
Predictors: (Constant), Capital Intensity, Sales Growth, Profitabilitas				
Dependent Variable: Tax Avoidance				

Sumber: Data diolah SPSS 27 (2026)

Hasil analisis menghasilkan nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,026. Angka tersebut menunjukkan bahwa kontribusi profitabilitas, *sales growth*, dan *capital intensity* dalam menjelaskan perubahan *tax avoidance* sebesar 2,6%, sedangkan 97,4% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dianalisis dalam penelitian. Meskipun nilai koefisien determinasi tergolong rendah, model penelitian ini tetap valid dan memiliki reliabilitas secara teoritis dalam menjelaskan pengaruh spesifik dari profitabilitas, *sales growth*, dan *capital intensity* terhadap penghindaran pajak. Nilai tersebut tidak membatalkan signifikansi dari koefisien regresi, sehingga model tetap mampu memberikan kesimpulan yang objektif mengenai hubungan antar-variabel penelitian.

PEMBAHASAN

Pengaruh Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance*

Pada penelitian ini *tax avoidance* diukur menggunakan proksi *Effective Tax Rate* (ETR), di mana semakin kecil nilai ETR yang dihasilkan, semakin besar indikasi praktik *tax avoidance*, sebaliknya semakin besar nilai ETR menunjukkan semakin kecilnya praktik *tax avoidance*. Berdasarkan pengujian hipotesis 1 (H1) ditemukan bahwa profitabilitas memberi pengaruh negatif dan signifikan terhadap ETR. Mengacu pada hubungan berbanding terbalik tersebut, menurunnya ETR sejalan dengan meningkatnya profitabilitas ini bermakna bahwa profitabilitas justru berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*, sehingga hipotesis 1 diterima. Temuan tersebut dapat dijabarkan melalui mekanisme konflik keagenan yang dipicu oleh ketimpangan informasi antara agen dan prinsipal, di mana manajemen memiliki informasi lebih lengkap dibanding pemegang saham. Asimetri informasi ini memberi manajemen keleluasaan dalam memanfaatkan laba untuk kepentingannya, termasuk dalam menentukan strategi perpajakan yang tidak sepenuhnya diawasi secara langsung oleh pemegang saham. Kondisi ini mendorong manajemen untuk menerapkan strategi pengelolaan pajak yang legal untuk menurunkan kewajiban perpajakan sehingga laba bersih perusahaan dapat dioptimalkan.

Stabilitas permintaan pada sektor barang konsumen primer menjaga profitabilitas perusahaan untuk tetap terjaga meskipun perekonomian sedang berada dalam fase pemulihan pasca pandemi sehingga asimetri informasi antara manajemen dan pemegang saham cenderung terbentuk secara berkelanjutan. Kepastian tarif PPh badan sebesar 22% sejak diberlakukannya Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan memberi acuan kepada manajemen dalam mengarahkan keleluasaan ke penghematan pajak yang lebih terstruktur. Hasil riset ini mendukung penelitian (Ernawati & Dharmawan, 2025; Lestari et al., 2025; Niandari & Novelia, 2022) yang menyatakan bahwa kenaikan tingkat profitabilitas dapat mendorong perusahaan melakukan *tax avoidance* demi menjaga besaran laba yang diperoleh.

Secara teoritis, temuan ini memperkuat relevansi teori agensi, yang tidak hanya dipengaruhi oleh profitabilitas semata, melainkan juga oleh adanya kesenjangan informasi yang membuka peluang bagi manajemen untuk bertindak sesuai kepentingan pribadinya. Implikasi praktis dari penelitian ini menegaskan bahwa pentingnya optimalisasi tata keola perusahaan, terutama melalui

pengawasan pemegang saham, sehingga kebijakan perpajakan yang diterapkan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Pengaruh *Sales Growth* Terhadap *Tax Avoidance*

Pada uji hipotesis kedua (H2) menunjukkan bahwa *sales growth* tidak memberikan pengaruh terhadap ETR yang mengindikasikan bahwa peningkatan maupun penurunan *sales growth* tidak berdampak pada *tax avoidance*. Dengan demikian, hipotesis kedua dinyatakan ditolak. Temuan riset ini tidak selaras dengan teori agensi yang mengasumsikan bahwa pertumbuhan penjualan semestinya memotivasi manajemen untuk menekan kewajiban perpajakan melalui *tax avoidance*. Dalam perspektif teori keagenan, manajemen memiliki informasi yang lebih lengkap dibanding pemegang saham. Apabila pertumbuhan penjualan diikuti oleh peningkatan laba, kondisi tersebut berpotensi mendorong manajemen merancang strategi perpajakan yang bertujuan meminimalkan kewajiban pajak perusahaan. Akan tetapi, hasil penelitian ini membuktikan bahwa *sales growth* tidak mempunyai pengaruh terhadap *tax avoidance*. Hal tersebut mengindikasikan bahwa peningkatan penjualan pada sektor barang konsumen belum diikuti dengan peningkatan laba yang cukup sehingga tidak mendorong manajemen untuk memanfaatkan kesenjangan informasi dalam menerapkan strategi perpajakan.

Temuan ini sejalan dengan penelitian (Azis & Sari, 2022; Firmansyah & Bahri, 2022; Putri et al., 2025; Sholihah & Rahmiati, 2024) bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Hal tersebut dapat terjadi karena peningkatan penjualan tidak selalu diikuti dengan bertambahnya laba maupun beban pajak perusahaan. Akibatnya, perubahan *sales growth* belum mampu mendorong perusahaan untuk melakukan praktik ini. Secara kontekstual pada periode 2022-2025, perusahaan sektor barang konsumen primer di Indonesia menghadapi realitas ekonomi pasca pandemi yang diikuti dengan fluktuasi harga bahan baku, kenaikan biaya logistik maupun inflasi yang membuat ekspansi penjualan kerap diiringi dengan kenaikan beban operasional sehingga tidak dapat menghasilkan laba yang besar. Kepastian tarif PPh badan sebesar 22% sejak berlakunya Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan juga mengurangi ketidakpastian yang dapat mendorong manajemen mencari celah dalam menentukan strategi perpajakan. Temuan ini menambah bukti empiris yang mendukung pengembangan teori agensi dengan menegaskan bahwa pertumbuhan penjualan tidak secara langsung mendorong *tax avoidance*, melainkan menjadi relevan jika diikuti dengan kenaikan laba yang signifikan.

Pengaruh *Capital Intensity* Terhadap *Tax Avoidance*

Hasil pengujian pada hipotesis ketiga (H3) memperlihatkan bahwa *capital intensity* tidak memiliki pengaruh terhadap ETR. Hal ini mengindikasikan bahwa tinggi rendahnya proporsi aset tetap tidak memengaruhi tingkat praktik *tax avoidance*, sehingga hipotesis ketiga ditolak. Berdasarkan sudut pandang teori agensi, manajemen memiliki penguasaan informasi yang lebih mendalam terkait pengelolaan aset tetap dibandingkan pemegang saham, sehingga berpeluang memanfaatkan kebijakan penyusutan sebagai strategi perpajakan apabila memberikan manfaat ekonomi bagi perusahaan. Oleh karena itu, secara teoritis *capital intensity* diperkirakan memiliki pengaruh terhadap keputusan manajemen dalam melakukan *tax avoidance*. Hasil analisis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa proporsi aset tetap pada perusahaan sektor ini belum cukup memberi manfaat ekonomi yang mampu mendorong manajemen dalam melakukan *tax avoidance*.

Secara kontekstual perusahaan sektor barang konsumen primer lebih mengandalkan kekuatan merek, koyalitas pelanggan dan jaringan distribusi dibandingkan kepemilikan aset tetap sehingga manfaat pajak dari biaya penyusutan relatif terbatas. Dengan demikian, konflik keagenan yang diprediksi teori agensi tidak terwujud karena potensi penghematan pajak melalui biaya depresiasi aset tetap tidak memotivasi manajemen untuk menjalankan praktik *tax avoidance*. Analisis tersebut diperkuat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Anggraini & Trisnawati, 2025; Julianty et al., 2023; Lestari et al., 2025; Safitra & Totanan, 2025; Yasmin & Fitriyah, 2024) yang menunjukkan bahwa *capital intensity* tidak berperan sebagai faktor utama dalam menentukan praktik *tax avoidance*. Teori agensi memperkuat temuan penelitian ini dengan menunjukkan bahwa konflik keagenan dalam pengelolaan aset tetap tidak selalu mendorong *tax avoidance*, tetapi bergantung pada besarnya manfaat ekonomi yang diperoleh dari aset tetap. Secara praktis, *capital*

intensity belum dapat dijadikan indikator utama dalam menilai potensi *tax avoidance* pada perusahaan sektor barang konsumen primer.

KESIMPULAN

Dari hasil uji hipotesis yang telah dilakukan, secara parsial ketiga variabel ini menunjukkan hasil yang berbeda-beda. Profitabilitas terbukti berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak, sedangkan *sales growth* dan *capital intensity* tidak berpengaruh. Namun, apabila diuji secara bersamaan ketiga variabel tersebut menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap *tax avoidance*. Kontribusi teoritis dari penelitian ini terletak pada perluasan cakupan teori agensi guna menjelaskan perilaku *tax avoidance* yang terjadi pada sektor barang konsumen primer. Temuan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* mendukung teori agensi mengenai dorongan manajemen memanfaatkan asimetri informasi untuk mengoptimalkan laba bersih yang optimal. Sementara *sales growth* dan *capital intensity* yang tidak memiliki pengaruh menunjukkan bahwa dorongan manajemen untuk melakukan *tax avoidance* tidak semata-mata timbul dari peningkatan penjualan maupun besarnya proporsi aset tetap perusahaan.

Dalam penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Cakupan sampel hanya terbatas pada satu sektor industri. Penelitian hanya menggunakan tiga variabel independen dalam menjelaskan *tax avoidance*, sehingga model penelitian yang terbentuk dinilai belum cukup memadai untuk menggambarkan keseluruhan faktor yang memengaruhi variabel dependen tersebut. Selain itu, penelitian ini dianalisis menggunakan regresi linear berganda bukan regresi data panel. Berdasarkan keterbatasan tersebut, penelitian di masa mendatang disarankan untuk memperluas sampel ke sektor-sektor lainnya, seperti pertambangan, kesehatan, atau indeks saham ESG dan IDX dan mempertimbangkan model regresi data panel. Selain itu, disarankan untuk menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi *tax avoidance*, seperti kepemilikan manajerial, *leverage*, dan *inventory intensity* atau menyertakan variabel *intervening* guna menghasilkan temuan yang lebih representatif.

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 & Jurnal Akuntansi*, 8(1), 652–660. <https://doi.org/10.33395/owner.v8i1.1843>
- Aini, N. Q., & Ikram, S. (2025). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak (Tax Avoidance). *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 9(1). <https://doi.org/10.31955/mea.v9i1.5247>
- Ainniyya, S. M., Sumiati, A., & Susanti, S. (2021). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance. *Owner*, 5(2), 525–535. <https://doi.org/10.33395/owner.v5i2.453>
- Anggraini, N., & Trisnawati, R. (2025). Pengaruh CEO Tenure, Capital Intensity, Thin Capitalization, Sales Growth dan Financial Distress Terhadap Tax Avoidance. 6(1). <https://doi.org/10.38035/jafm.v6i1.1680>
- Aritonang, S. P. S., Arief, M., & Ika, D. (2024). Pengaruh Likuiditas, Profitabilitas dan Leverage Terhadap Tax Avoidance Dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (Jebma)*, 4(3), 1858–1875. <https://doi.org/10.47709/jebma.v4i3.4738>
- Azis, A. A., & Sari, I. R. (2022). Pengaruh Capital Intensity, Sales Growth, dan Kepemilikan Institusional Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris pada perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI periode 2017-2021). *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis Dan Keuangan*, 2(6), 311–324. <https://doi.org/10.55047/transekonomika.v2i6.290>
- Ernawati, L., & Dharmawan, N. A. S. (2025). Pengaruh Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tax Avoidance. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi)*, 16(01), 190–199. <https://doi.org/10.59653/jimat.v2i02.696>

- Firmansyah, M. Y., & Bahri, S. (2022). Pengaruh Leverage, Capital Intensity, Sales Growth, dan Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Sains Dan Humaniora*, 6(3), 430–439. <https://doi.org/10.23887/jppsh.v6i3.53401>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Julianty, I., Ulupui, I. G. K. A., & Nasution, H. (2023). Pengaruh Financial Distress dan Capital Intensity terhadap Tax Avoidance dengan Ukuran Perusahaan sebagai Pemoderasi. *Jurnal Informasi, Perpajakan, Akuntansi, Dan Keuangan Publik*, 18(2), 257–280. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25105/jipak.v18i2.17171>
- Kompasiana.com. (2022). Salah Satu Perusahaan yang Melakukan Praktik Penghindaran Pajak (Tax Avoidance) dengan Transfer Pricing. Retrieved from Kompasiana.com website: <https://www.kompasiana.com/devie1203/628da44fbb44867a55461ff2/salah-satu-perusahaan-yang-melakukan-praktik-penghindaran-pajak-tax-avoidance-dengan-transfer-pricing>
- Lestari, I. S., Maulidia, R., & Yunita, K. (2025). Pengaruh Profitabilitas, Inventory Intensity, dan Capital Intensity terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Sektor Energi yang Terdaftar di BEI Periode 2021–2024. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 7(10), 3229–3243. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v7i10.8528>
- Lukito, D. P., & Sandra, A. (2021). Pengaruh Capital Intensity, Profitabilitas, dan Financial Distress Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi*, 10(2), 114–125. <https://doi.org/https://doi.org/10.46806/ja.v10i2.803>
- Niandari, N., & Djasmanuddin, D. (2025). Penghindaran Pajak dengan Strategi Kebijakan Struktur Aset dan Struktur Modal. *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, 6(2), 578–585. <https://doi.org/10.47065/jbe.v6i2.7383>
- Niandari, N., & Novelia, F. (2022). Profitabilitas, leverage, inventory, intensity ratio dan praktek penghindaran pajak. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 6(3), 2304–2314. <https://doi.org/https://doi.org/10.33395/owner.v6i3.911>
- Novitasari, M., Srikalimah, S., & Munari, M. (2025). Peran Profitability sebagai Moderasi: Sales Growth, Transfer Pricing, Capital Intensity dan Tax Avoidance. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 9(2), 1569–1581. <https://doi.org/10.33395/owner.v9i2.2712>
- Oktiana, D. F., Rachmawati, R., Rohmaniyah, & Alfian, N. (2026). Pengaruh Capital Intensity, Inventory Intensity, dan Sales Growth terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Manufaktur. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 10(2), 1081–1092. <https://doi.org/https://doi.org/10.33395/owner.v10i2.3255>
- pajak.go.id. (2022). PENGERTIAN PAJAK. Retrieved from pajak.go.id website: <https://pajak.go.id/id/pajak>
- Pajakku.com. (2026). Penerimaan Pajak 2025 Hanya Tercapai 87,6% Target APBN, Shortfall Tembus Rp271,7 T! Retrieved from Pajakku.com website: <https://pajakku.com/artikel/penerimaan-pajak-2025-hanya-tercapai-876-target-apbn-shortfall-tembus-rp2717-t>
- Prayoga, I., Desyana, G., & Ikhsan, S. (2024). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Umur Perusahaan Terhadap Praktik. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi (JEA)*, 6(3), 898–912. <https://doi.org/https://doi.org/10.24036/jea.v6i3.1670>
- Purba, E. T. B., Taufik, T., & A, A. A. (2025). Pengaruh Sales Growth, Leverage dan Fix Asset Intensity Terhadap Tax Avoidance dengan Institutional Ownership sebagai Variabel Moderasi. *Media Akuntansi Perpajakan*, 10(1), 181–195. <https://doi.org/http://journal.uta45jakarta.ac.id/index.php/MAP>
- Putri, V. R., Falatifah, M., & Karlinah, Lady. (2025). Pengaruh Profitabilitas, Firm Size dan Sales Growth terhadap Tax Avoidance. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 9(2), 1334–1356. <https://doi.org/https://doi.org/10.33395/owner.v9i2.2679>
- Raki, E. Y. A., Desyana, G., & Astarani, J. (2025). Pengaruh Transfer Pricing, Leverage, Ukuran Perusahaan, dan Intensitas Modal Terhadap Tax Avoidance. *LITERA: Jurnal Literasi Akuntansi*, 5(2), 104–115. <https://doi.org/10.55587/jla.v5i2.165>

- Rini, T. S., & Januarti, I. (2025). Pengaruh Kinerja Keuangan terhadap Tax avoidance dengan Earning management sebagai Intervening. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 9(2), 655–665. <https://doi.org/10.33395/owner.v9i2.2622>
- Rusliyawati, R. (2023). Pengaruh CSR, Profitabilitas, dan Leverage Terhadap Manajemen Laba dengan Kualitas Audit sebagai Variabel Moderasi. *JAAKFE UNTAN (Jurnal Audit Dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura)*, 12(1), 73–89. <https://doi.org/10.26418/jaakfe.v12i1.62072>
- Safitra, I. N., & Totanan, C. (2025). The Effect of Capital Intensity, Profitability, and Leverage on Tax Avoidance. In *International Journal of Science and Society* (Vol. 7). <https://doi.org/https://doi.org/10.54783/ijssoc.v7i1.1375>
- Santi, Dosinta, N. F., & Desyana, G. (2025). Determinan Tax Avoidance Pada Emiten LQ45 dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Pemoderasi. *LITERA: Jurnal Literasi Akuntansi*, 5(2), 92–103. <https://doi.org/10.55587/jla.v5i2.163>
- Sari, M. R., & Indrawan, I. G. A. (2022). Pengaruh kepemilikan instutional, capital intensity dan inventory intensity terhadap Tax Avoidance. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 6(4), 4037–4049. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i4.1092>
- Sholihah, E. F. M., & Rahmiati, A. (2024). Pengaruh Leverage, Sales Growth, Kompensasi Rugi Fiskal dan Koneksi Politik terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI Tahun 2017-2022). *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 8(1), 186–199. <https://doi.org/10.33395/owner.v8i1.1887>
- Silalahi, F. M., & Simbolon, R. F. (2023). Pengaruh Financial Distress dan Profitabilitas terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Sub Sektor Farmasi yang Terdaftar di BEI tahun 2020-2022. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 7(1), 2478–2487. <https://doi.org/https://doi.org/10.31539/costing.v7i1.7990>
- Sindonews.com. (2020). Dirjen Pajak Menang, Japfa Comfeed Wajib Bayar Tunggakan PPH Rp23,9 Miliar. Retrieved from Sindonews.com website: <https://nasional.sindonews.com/read/233022/13/dirjen-pajak-menang-japfa-comfeed-wajib-bayar-tunggakan-pph-rp239-miliar-1605442265>
- Susan, A. N., & Faizal, A. (2023). Pengaruh Leverage, Capital Intensity, Sales Growth, dan Kepemilikan Institusional Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Ekonomi Trisakti*, 3(1), 877–888. <https://doi.org/10.25105/jet.v3i1.15878>
- Wansu, E. E., & Dura, J. (2024). Pengaruh Ukuran Perusahaan Dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance (Perusahaan Pertambangan di Bursa Efek Indonesia). *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 8(1), 749–759. <https://doi.org/https://doi.org/10.33395/owner.v8i1.1871>
- Widyastuti, S. M., Meutia, I., & Candrakanta, A. B. (2022). The Impact of Leverage, Profitability, Capital Intensity and Corporate Governance on Tax Avoidance Sari. *Integrated Journal of Business and Economics*, 6(1), 13–27. <https://doi.org/10.33019/ijbe.v5i3.334>
- Yasmin, A. O., & Fitriyah, F. (2024). The Effect of Sales Growth, Capital Intensity and Leverage on Tax Avoidance. *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis Dan Keuangan*, 4(3), 359–373. <https://doi.org/10.55047/transekonomika.v4i3.676>