



**PENGARUH KEPEMILIKAN MANAJERIAL, *CAPITAL INTENSITY*,
SALES GROWTH, DAN PROFITABILITAS TERHADAP *TAX*
*AVOIDANCE***

**(Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Barang Konsumen Primer yang
Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024)**

SKRIPSI

Oleh:

LUKAS KRISNA

20220100034

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

KONSENTRASI AKUNTANSI KEUANGAN DAN PERPAJAKAN

FAKULTAS BISNIS

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

2026



**PENGARUH KEPEMILIKAN MANAJERIAL, *CAPITAL INTENSITY*,
SALES GROWTH, DAN PROFITABILITAS TERHADAP *TAX*
*AVOIDANCE***

**(Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Barang Konsumen Primer yang
Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024)**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar
Sarjana Pada Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis
Universitas Buddhi Dharma Tangerang
Jenjang Pendidikan Strata 1**

**Oleh:
LUKAS KRISNA
20220100034**

**FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA
TANGERANG
2026**

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

LEMBAR PERSETUJUAN USULAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Lukas Krisna
NIM : 20220100034
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh Kepemilikan Manajerial, *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance* (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Barang Konsumen Primer yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024)

Usulan skripsi ini telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dalam pembuatan Skripsi.

Tangerang, 11 September 2025

Menyetujui,

Pembimbing,

Mengetahui,

Ketua Program Studi,



Etty Herijawati, S.E., M.M.
NUPTK : 2748748649230102



Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.
NUPTK : 1433746647130352

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh Kepemilikan Manajerial, *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance* (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Barang Konsumen Primer yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024)

Disusun oleh,

Nama Mahasiswa : Lukas Krisna

NIM : 20220100034

Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Bisnis

Skripsi ini kami setuju untuk dipertahankan di depan Tim Penguji Universitas Buddhi Dharma sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar **Sarjana Akuntansi (S.Ak.)**.

Tangerang, 18 Desember 2025

Menyetujui,

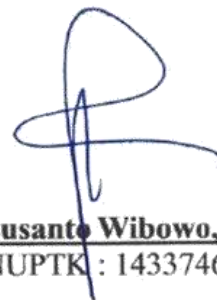
Mengetahui,

Pembimbing,

Ketua Program Studi,



Etty Herijawati, S.E., M.M.
NUPTK : 2748748649230102



Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.
NUPTK : 1433746647130352

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

REKOMENDASI KELAYAKAN MENGIKUTI SIDANG SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Etty Herijawati, S.E., M.M.

Kedudukan : Pembimbing

Menyatakan bahwa,

Nama Mahasiswa : Lukas Krisna

NIM : 20220100034

Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Bisnis

Judul Skripsi : Pengaruh Kepemilikan Manajerial, *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance* (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Barang Konsumen Primer yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024)

Telah layak untuk mengikuti sidang skripsi.

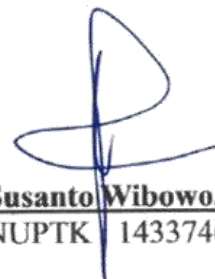
Menyetujui,
Pembimbing,



Etty Herijawati, S.E., M.M.
NUPTK : 2748748649230102

Tangerang, 18 Desember 2025

Mengetahui,
Ketua Program Studi,



Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.
NUPTK : 1433746647130352

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Lukas Krisna
NIM : 20220100034
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh Kepemilikan Manajerial, *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance* (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Barang Konsumen Primer yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024)

Telah dipertahankan dan dinyatakan **LULUS** pada Yudisium dalam Predikat “**DENGAN PUJIAN**” oleh Tim Penguji pada hari Jumat, tanggal 30 Januari 2026.

Nama Penguji

Tanda Tangan

Ketua Penguji : Susanto Wibowo, S.E., M.Akt.
NUPTK : 1433746647130352

Penguji I : Peng Wi, S.E., M.Akt.
NUPTK : 3938754655130212

Penguji II : Yopie Chandra, S.E., M.Akt.
NUPTK : 2546743644130062

Dekan Fakultas Bisnis,



Rr. Dian Anggraeni, S.E., M.Si.
NUPTK : 9759751652230072



SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis, skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana di Universitas Buddhi Dharma ataupun Universitas lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan, dan original. Penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dosen pembimbing.
3. Dalam karya tulis tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis dengan jelas dan dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Karya tulis, skripsi ini tidak terdapat (kebohongan) pemalsuan, seperti buku, artikel, jurnal, data sekunder, data responden, data kuesioner, pengolahan data, dan pemalsuan tanda tangan dosen atau Ketua Program Studi atau Dekan Fakultas Bisnis yang dibuktikan dengan keasliannya.
5. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah saya peroleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Buddhi Dharma.

Tangerang, 18 Desember 2025

Yang membuat pernyataan,



Lukas Krisna

NIM: 20220100034

UNIVERSITAS BUDDHI DHARMA

TANGERANG

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Dibuat oleh,

NIM : 20220100034
Nama : Lukas Krisna
Jenjang Studi : Strata 1 (S1)
Jurusan : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan

Dengan ini menyetujui untuk memberikan ijin kepada pihak Universitas Buddhi Dharma, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah kami yang berjudul: “Pengaruh Kepemilikan Manajerial, *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance* (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Barang Konsumen Primer yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024)”, beserta perangkat yang diperlukan (apabila ada).

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini pihak Universitas Buddhi Dharma berhak menyimpan, mengalih media atau formatkan, mengelola dalam pangkalan data (*database*), mendistribusikannya dan menampilkan atau mempublikasikannya di *internet* atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta karya ilmiah tersebut.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan Universitas Buddhi Dharma, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 05 Maret 2026

Penulis,



Lukas Krisna

PENGARUH KEPEMILIKAN MANAJERIAL, *CAPITAL INTENSITY*, *SALES GROWTH*, DAN PROFITABILITAS TERHADAP *TAX AVOIDANCE*
(Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Barang Konsumen Primer yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024)

ABSTRAK

Tujuan dilaksanakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas terhadap *tax avoidance* secara parsial maupun simultan pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024. Dalam mengukur *tax avoidance* sebagai variabel dependen, rumus yang digunakan *Cash Effective Tax Rate*. Sebagai variabel independen, kepemilikan manajerial memakai rasio kepemilikan manajerial, *capital intensity* memakai *capital intensity ratio*, *sales growth* memakai *sales growth ratio*, dan profitabilitas memakai *net profit margin*.

Jenis penelitian ini diklasifikasikan penelitian kuantitatif dengan analisis regresi linear berganda menjadi teknik analisis data yang digunakan. Seluruh data sekunder dan pengujian statistik diolah menggunakan *Microsoft Excel 2021* serta program SPSS 27. Dengan teknik *purposive sampling*, didapat jumlah sampel 20 perusahaan dengan 80 jumlah data penelitian selama periode penelitian 4 tahun.

Dari hasil uji statistik, secara parsial diketahui kepemilikan manajerial berpengaruh positif signifikan ($0,006 < 0,05$) terhadap *tax avoidance*, *capital intensity* tidak berpengaruh signifikan ($0,808 > 0,05$) terhadap *tax avoidance*, *sales growth* berpengaruh negatif signifikan ($0,000 < 0,05$) terhadap *tax avoidance*, serta profitabilitas berpengaruh negatif signifikan ($0,005 < 0,05$) terhadap *tax avoidance*. Selanjutnya, kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas secara simultan berpengaruh signifikan ($0,000 < 0,05$) terhadap *tax avoidance*.

Kata Kunci: *Tax Avoidance*, Kepemilikan Manajerial, *Capital Intensity*, *Sales Growth*, Profitabilitas

THE EFFECT OF MANAGERIAL OWNERSHIP, CAPITAL INTENSITY, SALES GROWTH, AND PROFITABILITY ON TAX AVOIDANCE

(Empirical Study in Primary Consumer Goods Sector Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange for the period 2021–2024)

ABSTRACT

The purpose of this research is to determine the effect of managerial ownership, capital intensity, sales growth, and profitability on tax avoidance both partially and simultaneously in primary consumer goods sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the period 2021–2024. To measure tax avoidance as the dependent variable, the formula used is the Cash Effective Tax Rate. As the independent variables, managerial ownership uses the managerial ownership ratio, capital intensity uses the capital intensity ratio, sales growth uses the sales growth ratio, and profitability uses the net profit margin.

This research is classified as quantitative, by using multiple linear regression analysis as the data analysis technique. All secondary data and statistical tests were processed using Microsoft Excel 2021 and SPSS 27 program. By using the purposive sampling technique, a sample of 20 companies was obtained with 80 research data during the 4-year research period.

From the results of statistical test, it is partially known that managerial ownership has a significant positive effect ($0,006 < 0,05$) on tax avoidance, capital intensity has no significant effect ($0,808 > 0,05$) on tax avoidance, sales growth has a significant negative effect ($0,000 < 0,05$) on tax avoidance, and profitability has a significant negative effect ($0,005 < 0,05$) on tax avoidance. Furthermore, managerial ownership, capital intensity, sales growth, and profitability simultaneously have a significant effect ($0,000 < 0,05$) on tax avoidance.

Keywords: ***Tax Avoidance, Managerial Ownership, Capital Intensity, Sales Growth, Profitability***

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan segala puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas semua limpahan rahmat, kasih, serta karunia-Nya, penulis telah diberikan kesehatan, kemudahan, dan kekuatan untuk menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Kepemilikan Manajerial, *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance* (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Barang Konsumen Primer yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024)”** yang berhasil diselesaikan dengan baik serta sesuai dengan waktu yang sudah ditetapkan. Penulisan skripsi ini memiliki tujuan untuk memenuhi kewajiban dan juga persyaratan kelulusan sebagai tugas akhir dalam mencapai gelar Sarjana Strata 1 Akuntansi (S.Ak) pada program studi akuntansi dengan konsentrasi akuntansi keuangan dan perpajakan di Universitas Buddhi Dharma Tangerang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penyelesaian skripsi ini tidak akan terwujud tanpa dukungan moral maupun material berbagai pihak, khususnya kedua orang tua serta keluarga yang senantiasa selalu memberikan dukungan, perhatian, dan juga semangat. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus dan apresiasi yang setinggi-tingginya kepada:

1. Ibu Assoc. Prof. Dr. Limajatini, S.E., M.M., B.K.P., C.T.C., C.M.A. selaku Rektor Universitas Buddhi Dharma Tangerang.

2. Ibu Rr. Dian Anggraeni, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Buddhi Dharma Tangerang.
3. Bapak Susanto Wibowo, S.E., M.Akt. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Strata 1 (S1) Universitas Buddhi Dharma Tangerang.
4. Ibu Etty Herijawati, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang sudah menyediakan waktu, memberikan pengetahuan, masukan, motivasi, semangat, serta kritikan yang membangun, sehingga penulis berhasil menyelesaikan seluruh proses penyusunan skripsi ini dengan baik dan tepat pada waktunya.
5. Bapak dan Ibu Dosen Pengajar Fakultas Bisnis Universitas Buddhi Dharma Tangerang yang namanya tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang telah memberikan ilmu, bimbingan, serta wawasan kepada penulis sejak awal perkuliahan hingga tahap akhir penyelesaian skripsi ini.
6. Keluarga tercinta, terutama Mama, Papa, dan kakak maupun keponakan penulis, yang selalu menjadi sumber kekuatan, memberikan kasih sayang, motivasi, dukungan moral maupun material, serta doa yang tiada henti. Juga kepada para sahabat, rekan, dan orang terdekat yang berada di sekeliling penulis, terutama Randi Gunawan, Bunga Kenyitin, Elsa Milinda, Fernando Franciskus, serta seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang selalu ada memberikan semangat, perhatian, kesabaran, dan dukungan kepada penulis.

Besar harapan penulis agar skripsi ini dapat menjadi hasil penelitian yang bermanfaat, memberikan kontribusi positif, serta menambah wawasan bagi para pembaca. Disadari juga bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat

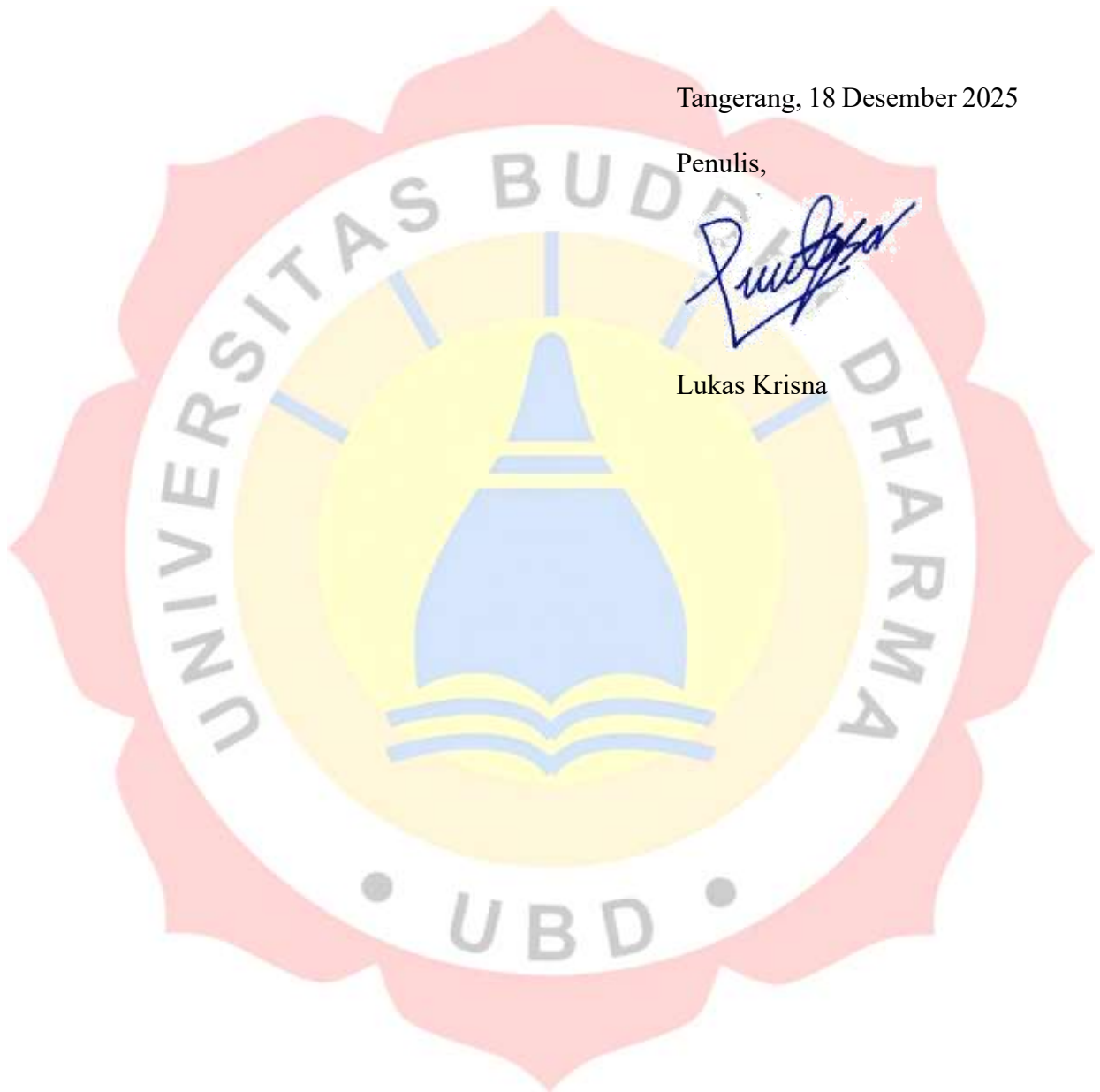
berbagai kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan maupun pengembangan penelitian yang lebih baik di masa mendatang terutama pada bidang akuntansi keuangan dan perpajakan.

Tangerang, 18 Desember 2025

Penulis,



Lukas Krisna



DAFTAR ISI

Halaman

JUDUL LUAR

JUDUL DALAM

LEMBAR PERSETUJUAN USULAN SKRIPSI

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

REKOMENDASI KELAYAKAN MENGIKUTI SIDANG SKRIPSI

LEMBAR PENGESAHAN

SURAT PERNYATAAN

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

ABSTRAK i

ABSTRACT ii

KATA PENGANTAR..... iii

DAFTAR ISI..... vi

DAFTAR TABEL ix

DAFTAR GAMBAR..... xi

DAFTAR LAMPIRAN xii

BAB I PENDAHULUAN..... 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Identifikasi Masalah..... 14

C. Rumusan Masalah..... 15

D. Tujuan Penelitian 16

E. Manfaat Penelitian 17

F. Sistematika Penulisan Skripsi	19
BAB II LANDASAN TEORI.....	21
A. Gambaran Umum Teori	21
1. Laporan Keuangan	21
2. Teori Keagenan (<i>Agency Theory</i>).....	24
3. <i>Tax Avoidance</i> (Penghindaran Pajak)	26
4. Kepemilikan Manajerial.....	43
5. <i>Capital Intensity</i> (Intensitas Modal).....	49
6. <i>Sales Growth</i> (Pertumbuhan Penjualan).....	57
7. Profitabilitas	64
B. Hasil Penelitian Terdahulu	70
C. Kerangka Pemikiran.....	76
D. Perumusan Hipotesis.....	77
BAB III METODE PENELITIAN	83
A. Jenis Penelitian.....	83
B. Objek Penelitian.....	83
C. Jenis dan Sumber Data.....	84
D. Populasi dan Sampel.....	85
E. Teknik Pengumpulan Data	87
F. Operasionalisasi Variabel Penelitian.....	88
G. Teknik Analisis Data	93
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	101
A. Deskripsi Hasil Data Penelitian	101

1. Variabel Dependen (Terikat)	104
2. Variabel Independen (Bebas)	113
B. Analisis Hasil Penelitian	143
1. Hasil Uji Statistik Deskriptif	143
2. Hasil Uji Asumsi Klasik	147
3. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	154
4. Hasil Uji Hipotesis	157
5. Hasil Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R-squared</i>)	161
C. Pembahasan	162
1. Pengaruh Kepemilikan Manajerial Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	163
2. Pengaruh <i>Capital Intensity</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	164
3. Pengaruh <i>Sales Growth</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	166
4. Pengaruh Profitabilitas Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	167
5. Pengaruh Kepemilikan Manajerial, <i>Capital Intensity</i> , <i>Sales Growth</i> , dan Profitabilitas Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	169
BAB V PENUTUP	170
A. Kesimpulan	170
B. Saran	172
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
SURAT KETERANGAN RISET	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 Data <i>Tax Ratio</i> Indonesia Periode 2021–2024	3
Tabel II.1 Jenis-Jenis Pengukuran <i>Tax Avoidance</i>	36
Tabel II.2 Klasifikasi Pajak atau <i>Tax Planning Framework</i>	38
Tabel II.3 Perbandingan GAAP <i>Effective Tax Rate</i> (GAAP ETR) dengan <i>Cash Effective Tax Rate</i> (CETR).....	41
Tabel II.4 Klasifikasi Tingkat Agresivitas Pajak.....	42
Tabel II.5 Hasil Penelitian Terdahulu.....	70
Tabel III.1 Data Operasional Variabel Penelitian.....	92
Tabel III.2 Pengambilan Keputusan Uji <i>Durbin-Watson</i> (DW Test).....	96
Tabel IV.1 Kriteria Pemilihan Sampel.....	102
Tabel IV.2 Daftar Sampel Perusahaan.....	103
Tabel IV.3 Hasil Perhitungan Metode <i>Cash Effective Tax Rate</i> (CETR)	105
Tabel IV.4 Perusahaan dengan <i>Cash Effective Tax Rate</i> (CETR) di Bawah Tarif <i>Statutory</i>	111
Tabel IV.5 Hasil Perhitungan Rasio Kepemilikan Manajerial	114
Tabel IV.6 Hasil Perhitungan <i>Capital Intensity Ratio</i>	121
Tabel IV.7 Hasil Perhitungan <i>Sales Growth Ratio</i>	128
Tabel IV.8 Hasil Perhitungan <i>Net Profit Margin</i> (NPM)	136
Tabel IV.9 Hasil Uji Statistik Deskriptif	143
Tabel IV.10 Hasil Uji Normalitas Data Pendekatan <i>Kolmogorov-Smirnov</i>	148
Tabel IV.11 Hasil Uji Multikolinearitas	149

Tabel IV.12 Hasil Uji Heteroskedastisitas Penjelasan <i>Uji Spearman's Rho</i>	152
Tabel IV.13 Hasil Uji Autokorelasi Pendekatan Uji <i>Durbin-Watson (DW Test)</i> 153	153
Tabel IV.14 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	155
Tabel IV.15 Hasil Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji <i>T-Test</i>).....	157
Tabel IV.16 Hasil Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji <i>F-Test</i>).....	160
Tabel IV.17 Hasil Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R-Squared</i>).....	162



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 Kerangka Pemikiran	77
Gambar IV.1 Hasil Uji Normalitas Data Pendekatan P-P Plot.....	147
Gambar IV.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas Penjelasan Pola Grafik <i>Scatterplot</i>	151



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Sampel Perusahaan

Lampiran 2 Hasil Perhitungan Variabel *Tax Avoidance* (CETR)

Lampiran 3 Hasil Perhitungan Variabel Kepemilikan Manajerial (KM)

Lampiran 4 Hasil Perhitungan Variabel *Capital Intensity* (CAPINT)

Lampiran 5 Hasil Perhitungan Variabel *Sales Growth* (SG)

Lampiran 6 Hasil Perhitungan Variabel Profitabilitas (NPM)

Lampiran 7 Tabel *Durbin-Watson*

Lampiran 8 Tabel T (Uji T-Test)

Lampiran 9 Tabel F (Uji F-Test)

Lampiran 10 Contoh Laporan Keuangan Perusahaan Sebagai Sampel

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah negara yang kaya akan sumber daya alam dan memiliki populasi terbesar di dunia. Dengan status negara berkembang, Indonesia mengandalkan penerimaan pajak sebagai sumber utama bagi penerimaan negara. Pajak digunakan pemerintah dalam membiayai segala kebutuhan dan pengeluaran negara terutama untuk pembangunan nasional. Sebagai fondasi utama dalam mewujudkan tujuan negara, pembangunan nasional dapat mencapai kemakmuran masyarakat yang adil dan sejahtera melalui pengembangan sumber daya manusia serta pembangunan infrastruktur yang memadai. Peran aktif dari masyarakat juga turut membantu dalam tercapainya pembangunan suatu negara. Keberhasilan ini bukan hanya tanggung jawab dari pihak pemerintah saja. Oleh sebab itu, pemerintah terus melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan kesadaran masyarakat Indonesia agar patuh dalam melakukan kewajibannya membayar pajak berdasarkan Undang-Undang yang berlaku.

Pajak sifatnya memaksa sebagai setoran wajib atas penghasilan masyarakat, baik orang pribadi atau badan yang dibayarkan kepada negara. Dijelaskan oleh (Salmon *et al.*, 2025, p. 58) ketentuan Pasal 1 angka 1 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Perubahan Ketiga Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan menegaskan bahwa Pajak adalah 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. Hal ini untuk membantu keberhasilan pembangunan nasional serta memenuhi kewajiban perpajakan. Bagi Indonesia, pajak memiliki kontribusi penting sebagai sumber paling tinggi penerimaan negara dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Dengan potensi yang dimiliki, pajak tentunya menjadi salah satu aset negara untuk meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi nasional. Di kalangan masyarakat, masih banyak pandangan yang menyatakan bahwa membayar pajak kepada negara tidak akan memberikan manfaat yang signifikan untuk kepentingan publik. Hal tersebut karena manfaat yang diperoleh hanya akan dinikmati oleh pihak pemerintah maupun penyelenggara negara. Dari pandangan perusahaan, pajak dianggap sebagai beban wajib yang disetorkan kepada negara melalui Direktorat Jenderal Pajak (DJP) yang bisa merugikan. Beban atas pajak akan membuat laba bersih yang diperoleh perusahaan menjadi lebih kecil. Sebagai upaya dalam memaksimalkan laba, hal ini berpotensi membuat perusahaan mencari celah untuk melakukan praktik *tax avoidance*.

Presiden Indonesia, Prabowo Subianto pada awal bulan September 2025 telah melakukan *reshuffle* kabinet untuk pertama kalinya. Salah satu pergantian menteri yang dilakukan adalah dengan mengganti Menteri Keuangan Indonesia, Sri Mulyani Indrawati dengan mantan Ketua Dewan Komisiner Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), Purbaya Yudhi Sadewa. Berdasarkan informasi yang disampaikan oleh (Wikanto, 2025) rasio pajak Indonesia pernah mencapai 14% terhadap produk domestik bruto pada tahun 2012, dan sejak saat itu rasio pajak semakin turun,

hingga menjadi 8,42% pada semester I 2025. Kondisi tersebut tentunya akan menjadi tantangan dan tugas sulit yang menanti kedepannya bagi Purbaya Yudhi Sadewa. Praktik *tax avoidance* yang sering dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan akan berpengaruh terhadap besaran *tax ratio* Indonesia setiap tahunnya. Berikut data *tax ratio* Indonesia untuk periode 2021–2024.

Tabel I.1
Data *Tax Ratio* Indonesia Periode 2021–2024
(Dalam Triliun Rupiah)

Tahun	Total Penerimaan Perpajakan	Produk Domestik Bruto/PDB	<i>Tax Ratio</i> (%)
2021	Rp 1.547,84	Rp 16.970,80	9,12%
2022	Rp 2.034,55	Rp 19.588,40	10,39%
2023	Rp 2.154,21	Rp 20.892,40	10,31%
2024	Rp 2.232,67	Rp 22.139,00	10,08%

Sumber: www.bps.go.id, www.kemenkeu.go.id, diolah peneliti (2025)

Dilihat dari Tabel I.1 di atas, bisa disimpulkan besarnya *tax ratio* Indonesia cenderung mengalami penurunan dalam beberapa tahun terakhir. *Tax ratio* berfungsi untuk mengukur kinerja pemerintah dalam mengoptimalkan penerimaan pajak berdasarkan perbandingan antara total penerimaan pajak dengan Produk Domestik Bruto (PDB). Pada tahun 2021, tercatat *tax ratio* adalah 9,12%. Lalu naik menjadi 10,39% di tahun 2022. Kemudian, *tax ratio* mengalami penurunan menjadi 10,31% di tahun 2023, dan selanjutnya kembali mengalami penurunan di tahun 2024 menjadi 10,08%. Penurunan *tax ratio* terjadi karena laju pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) lebih pesat dibandingkan dengan penerimaan pajak, tingginya pertumbuhan ekonomi nasional tidak diimbangi dengan penerimaan

pajak yang diperoleh negara. Hal tersebut disebabkan oleh berbagai faktor, salah satunya masih banyak sektor ekonomi dan bisnis di Indonesia yang kontribusi pajaknya masih belum optimal. Bisa juga berasal dari pendapatan yang tidak terjangkau oleh sistem pajak saat ini. Rendahnya *tax ratio* juga mendapat perhatian dari Mari Elka Pangestu yang menjabat sebagai Wakil Ketua Dewan Ekonomi Nasional (DEN). Diinformasikan oleh (Syarahil, 2025) Mari Elka juga menyoroti rasio pajak Indonesia yang hanya 8,4 persen pada semester I 2025, padahal capaian *tax ratio* di kawasan ASEAN bisa tembus 16 persen. Fenomena ini menunjukkan adanya tantangan bagi Direktorat Jenderal Pajak (DJP) maupun Kementerian Keuangan Indonesia sebagai lembaga resmi pemerintah. *Tax ratio* yang rendah dapat diartikan bahwa kemungkinan di Indonesia masih banyak wajib pajak yang melakukan praktik *tax avoidance*. Praktik tersebut dilakukan untuk memperkecil jumlah beban pajak. Dampak dari adanya hal ini tentu dapat menghambat upaya pemerintah dalam meningkatkan keberhasilan pembangunan nasional maupun laju pertumbuhan ekonomi.

Berita tentang adanya fenomena penghindaran pajak di Indonesia salah satunya dimuat dalam Laporan *Tax Justice Network* yang berjudul “*The State of Tax Justice 2023*”. Indonesia diperkirakan telah mengalami kerugian dari adanya praktik penghindaran pajak hingga 2,74 miliar dolar Amerika Serikat (AS) atau sekitar Rp 44 triliun yang berasal dari penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan. Kemudian, sebesar 69,8 juta dolar Amerika Serikat (AS) atau sekitar Rp 1 triliun berasal dari pelarian aset ke luar negeri. Kurs rupiah yang digunakan untuk menghitung total kerugian ini menurut Keputusan Menteri Keuangan Nomor

27/KM.10/KF.4/2024 senilai Rp 16.343 per dolar Amerika Serikat (AS) yang berlaku dari tanggal 26 Juni 2024 sampai tanggal 02 Juli 2024. (Faradina, 2025)

Kemudian, fenomena mengenai dugaan penghindaran pajak di Indonesia kembali mengemuka di tahun 2024. Hal tersebut disampaikan oleh adik dari Presiden Indonesia terpilih Prabowo Subianto, Hashim Djojohadikusumo. Diberitakan oleh (Nasly, 2024) sebanyak 300 pengusaha di Indonesia diduga melakukan penghindaran pajak yang jumlahnya mencapai sekitar Rp 300 triliun, informasi ini didapat dari Menteri Koordinator Bidang Kemaritiman dan Investasi saat itu, Luhut Binsar Pandjaitan, serta Kepala Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan (BPKB), Muhammad Yusuf Ateh, bahwa berdasarkan dari laporan yang diterima, para pengusaha yang diduga melakukan penghindaran pajak ini sebagian besar berasal dari sektor perkebunan kelapa sawit. Dengan adanya dugaan penghindaran pajak senilai Rp 300 triliun yang sebagian besar terjadi di industri perkebunan kelapa sawit, tentunya akan menjadi tantangan dan masalah serius bagi pemerintahan. Industri ini menjadi salah satu bagian penting dari sektor barang konsumen primer atau *consumer non-cyclical* yang berkontribusi sebagai salah satu sumber utama penerimaan pajak negara, sehingga adanya praktik penghindaran pajak yang dilakukan akan merugikan negara dari sektor penerimaan pajak. Oleh sebab itu, negara akan kehilangan besarnya potensi sumber pendapatan yang seharusnya dapat dimanfaatkan dan dioptimalkan untuk keberhasilan pembangunan nasional serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia.

Dalam upaya untuk mengurangi beban pajak, perusahaan sering kali melakukan praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*) sebagai salah satu bagian

dari strategi perencanaan pajak (*tax planning*). Praktik penghindaran pajak atau *tax avoidance* sebagai sebuah upaya secara legal dan wajar yang dilakukan oleh wajib pajak untuk memperkecil jumlah beban pajaknya. Hal tersebut dilakukan wajib pajak dengan memanfaatkan celah yang ada pada peraturan perundang-undangan perpajakan tanpa melanggar ketentuan hukum yang berlaku. Akan tetapi, upaya ini dianggap sebagai suatu tindakan yang tidak diperkenankan jika dilihat dari sisi etika dan kepatuhan wajib pajak. Perusahaan yang selalu melakukan praktik *tax avoidance* dapat dianggap tidak etis dan bisa merusak nama baik perusahaan. Selain itu, praktik *tax avoidance* juga sering menimbulkan masalah dan tantangan bagi pemerintahan terutama berpotensi merugikan negara di sektor penerimaan pajak. Oleh sebab itu, pemerintah terus melakukan berbagai upaya dalam mengeluarkan berbagai kebijakan untuk meminimalisasi terjadinya praktik *tax avoidance* di Indonesia.

Sistem pajak yang diberlakukan oleh pemerintah Indonesia salah satunya adalah *self-assessment system*. *Self-assessment system* menjadi sebuah sistem kepercayaan yang diberikan oleh negara kepada wajib pajak untuk menghitung dan melaporkan pembayaran pajaknya secara mandiri kepada pemerintah melalui Direktorat Jenderal Pajak (DJP). Tujannya adalah untuk membangun kepercayaan wajib pajak terhadap pemerintah dan meningkatkan kepatuhan wajib pajak di Indonesia. Namun, sistem ini juga dapat membuka celah bagi wajib pajak untuk melakukan praktik *tax avoidance*. Hal tersebut dilakukan wajib pajak dengan tidak melaporkan beban pajaknya sesuai dengan kebijakan yang berlaku. Praktik *tax avoidance* ini masih banyak dilakukan di berbagai sektor bisnis dan ekonomi, salah

satunya adalah di sektor barang konsumen primer atau *consumer non-cyclical*. Sektor barang konsumen primer terdiri dari perusahaan-perusahaan industri yang memproduksi ataupun mendistribusikan produk dan jasa yang siap dikonsumsi maupun digunakan sebagai kebutuhan pokok atau secara primer oleh masyarakat. Sektor tersebut memiliki kontribusi penting bagi Indonesia karena merupakan salah satu potensi paling besar sebagai sumber penerimaan pajak negara, baik melalui aktivitas ekonomi, produksi, dan juga kegiatan ekspor-impor. Meskipun demikian, faktanya masih banyak perusahaan di sektor ini yang kurang transparan dalam melaporkan pengelolaan pajaknya, baik untuk kepentingan publik maupun pemerintah.

Diberitakan di tahun 2024 oleh (Rachman, 2024) Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati saat itu mengumumkan penerimaan pajak hingga paruh pertama tahun 2024 hanya Rp 893,8 triliun atau turun 7,9% dari realisasi semester I 2023 sebesar Rp 970,2 triliun, dan realisasi pada semester I 2024 itu pun baru sebesar 44,9% dari target penerimaan pajak untuk tahun tersebut Rp 1.988,9 triliun, padahal tahun lalu sudah 53,4% dari target Rp 1.818,2 triliun, serta jika berdasarkan sektor usaha utama penyumbang pajak yang turun di antaranya industri pengolahan, seperti setoran pajak sektor industri manufaktur yang persentasenya 25,23% itu hanya senilai Rp 214,86 triliun atau turun 15,4% secara neto, padahal semester I 2023 masih tumbuh 8%, kemudian Sri Mulyani mengatakan, turunnya penerimaan pajak dari industri pengolahan dipengaruhi oleh adanya peningkatan restitusi dan penurunan PPh Badan Tahunan terutama pada subsektor terkait komoditas misalnya sawit, logam, dan pupuk.

Salah satu bagian dari industri pengolahan dan manufaktur adalah perusahaan-perusahaan di sektor barang konsumen primer atau *consumer non-cyclical*. Perusahaan di sektor barang konsumen primer ini terdiri dari berbagai subsektor, yakni perdagangan ritel barang primer, makanan dan minuman, rokok, serta produk rumah tangga tidak tahan lama. Dengan aktivitas ekonomi serta aktivitas operasional yang sangat besar dan kompleks, tentunya penerimaan pajak dari sektor tersebut memiliki potensi penerimaan yang sangat besar. Tidak maksimalnya jumlah penerimaan pajak dari sektor-sektor seperti industri pengolahan dan manufaktur yang dipengaruhi oleh peningkatan restitusi dan penurunan PPh Badan Tahunan, tidak menutup kemungkinan masih adanya perusahaan-perusahaan terutama di sektor barang konsumen primer yang melakukan praktik *tax avoidance* sampai saat ini. Perusahaan akan mencoba mengubah pendapatan dan beban-beban yang mereka miliki demi mengurangi dan menghindari nilai pajak yang harus dibayarkan.

Disampaikan oleh (Yudi, 2025) Menteri Keuangan saat ini Purbaya Yudhi Sadewa mengatakan akan mengejar para penunggak pajak, dan Kementerian Keuangan juga sudah mengantongi 200 penunggak pajak besar yang sudah inkrah atau berkekuatan hukum tetap, serta Purbaya berpendapat negara akan berpotensi menerima penerimaan hingga Rp 60 triliun dengan menagih para penunggak pajak tersebut. Informasi yang diberikan Purbaya Yudhi Sadewa menunjukkan bahwa masih ditemukannya berbagai upaya wajib pajak untuk melakukan praktik *tax avoidance*, sehingga tidak menutup kemungkinan juga praktik ini sudah dilakukan selama bertahun-tahun, namun masih belum terungkap oleh Direktorat Jenderal

Pajak (DJP). Kondisi tersebut tentunya menjadi tantangan dan membuat pemerintah akan kesulitan dalam mengoptimalkan potensi pajak di berbagai sektor strategis. *Tax avoidance* yang dilakukan perusahaan-perusahaan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, yakni bisa dipengaruhi oleh faktor kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas.

Faktor pertama yang bisa berpengaruh terhadap *tax avoidance* adalah kepemilikan manajerial. Kepemilikan manajerial menunjukkan seberapa besar kepemilikan saham manajemen di sebuah perusahaan dibandingkan dengan jumlah saham perusahaan yang beredar. Menurut (Yuliyanti & Cahyonowati, 2023) kepemilikan manajerial pada perusahaan memperlihatkan keberadaan kepentingan yang sama antara manajemen serta *stakeholder*. Dengan kata lain, ketika manajer, direksi, maupun dewan komisaris memiliki sebagian besar kepemilikan saham perusahaan, tentunya kepentingan mereka menjadi sepadan dengan para pemegang saham lainnya. Hal ini akan memberikan pihak manajemen rasa tanggung jawab dan motivasi yang lebih besar untuk selalu membuat keputusan strategis bagi perusahaan. Pihak manajemen akan merasakan langsung keuntungan ataupun kerugian yang dihasilkan dari keputusan yang diambil. Pihak manajemen juga akan cenderung lebih teliti dalam mengambil keputusan terutama yang berisiko tinggi. Dari sisi perencanaan pajak, tingginya kepemilikan manajerial dapat membuat pihak manajemen untuk lebih hati-hati dalam melakukan praktik penghindaran pajak atau *tax avoidance*. Kesalahan atau risiko yang diakibatkan dari tindakan *tax avoidance* bisa berdampak negatif terhadap nama baik maupun nilai saham perusahaan yang dapat merugikan kepentingan pemegang saham, termasuk juga

kepentingan pihak manajemen. Walaupun pihak manajemen akan lebih hati-hati dalam mengambil keputusan yang berisiko, akan tetapi dengan nilai saham yang dimiliki bisa membuat mereka termotivasi untuk mengurangi nilai pajak demi meningkatkan laba serta nilai saham perusahaan.

Hasil penelitian sebelumnya mengenai pengaruh kepemilikan manajerial terhadap *tax avoidance* juga masih ditemukan adanya inkonsistensi. Dari hasil penelitian menurut (Rahmi *et al.*, 2025) menyatakan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan hasil penelitian lainnya menurut (Melsandy & Trisnawati, 2024) menyatakan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Di sisi lain, hasil penelitian menurut (Sari, 2023) serta (Prayoga & Sumantri, 2023) menyatakan bahwa kepemilikan manajerial tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*.

Faktor kedua yang bisa berpengaruh terhadap *tax avoidance* adalah *capital intensity*. *Capital intensity* atau intensitas modal berfungsi sebagai indikator yang digunakan untuk menganalisa seberapa besar kekayaan perusahaan dilihat dari besaran investasi terhadap aset terutama dalam bentuk aset tetap. Semakin besarnya pertumbuhan perusahaan, maka akan semakin besar juga kebutuhan akan modal dalam bentuk aset tetap untuk mendukung kegiatan operasionalnya. Dengan demikian, *capital intensity* dapat mengukur seberapa efisien penggunaan modal yang dialokasikan perusahaan terhadap aset tetap untuk menghasilkan pendapatan. Seiring waktu, nilai aset tetap selain tanah akan mengalami penyusutan atau penurunan nilai aset yang dicatat sebagai beban dalam laporan keuangan perusahaan. Besarnya nilai aset tetap yang dimiliki perusahaan dapat membuat nilai

beban penyusutan yang ada pada aset tersebut menjadi meningkat. Tingginya nilai beban penyusutan akan semakin mengurangi laba yang akan dikenakan pajak. Sesuai pendapat (S. Wibowo *et al.*, 2021) *capital intensity* berhubungan dengan *asset-asset* yang dimiliki perusahaan yang mana setiap *asset* tersebut menimbulkan beban depresiasi yang dapat mengurangi beban pajak suatu perusahaan. Hal ini memungkinkan perusahaan dapat memanfaatkan besarnya beban tersebut untuk melakukan praktik *tax avoidance*. Walaupun demikian, perusahaan tidak dapat dianggap menaikkan intensitas modalnya untuk menghindari pajak jika peningkatan tersebut memang disebabkan oleh penggunaan aset tetap untuk kebutuhan investasi dan operasional perusahaan yang sebenarnya.

Hasil penelitian sebelumnya mengenai pengaruh *capital intensity* terhadap *tax avoidance* juga masih ditemukan adanya inkonsistensi. Dari hasil penelitian menurut (Januwito, 2022) menyatakan bahwa *capital intensity* berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan hasil penelitian lainnya menurut (Virhan & Aprilyanti, 2022) menyatakan bahwa *capital intensity* berpengaruh negatif signifikan terhadap *tax avoidance*. Di sisi lain, hasil penelitian menurut (Nisa & Fitriyah, 2025) serta (Desiana & S. Wibowo, 2023) menyatakan bahwa *capital intensity* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Faktor ketiga yang bisa berpengaruh terhadap *tax avoidance* adalah *sales growth*. *Sales growth* atau pertumbuhan penjualan berfungsi sebagai indikator yang digunakan untuk menganalisa pencapaian perusahaan dilihat dari jumlah pertambahan penjualan setiap tahunnya. Menurut (Iqbal *et al.*, 2022) *sales growth* merupakan aktivitas yang menilai pertumbuhan penjualan dari tahun ke tahun yang

dapat mengalami peningkatan ataupun penurunan dan dapat digunakan sebagai alat untuk memprediksi seberapa besar *profit* yang akan diperoleh perusahaan pada tahun-tahun mendatang. Tingginya pertumbuhan penjualan atau *sales growth* mencerminkan efisiensi dari kinerja penjualan dalam mengoptimalkan investasi perusahaan untuk meningkatkan pendapatan. Akan tetapi, pertumbuhan penjualan yang semakin meningkat akan semakin besar juga penghasilan yang diperoleh perusahaan. Sesuai pendapat (Sumantri *et al.*, 2022) peningkatan jumlah penjualan dari waktu ke waktu yang diperoleh perusahaan cenderung akan meningkatkan laba. Hal tersebut berpengaruh terhadap besaran laba yang akan dikenakan pajak. Dengan semakin besarnya beban pajak yang dimiliki karena nilai *sales growth* yang meningkat, maka perusahaan akan berupaya untuk mengurangi beban pajaknya dengan melakukan praktik *tax avoidance*.

Hasil penelitian sebelumnya mengenai pengaruh *sales growth* terhadap *tax avoidance* juga masih ditemukan adanya inkonsistensi. Dari hasil penelitian menurut (Fadhillah, 2023) menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh positif signifikan terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan hasil penelitian lainnya menurut (Kulimno, 2025) menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh negatif signifikan terhadap *tax avoidance*. Di sisi lain, hasil penelitian menurut (Desilie & Suhendra, 2022) serta (Estevania & Wi, 2022) menyatakan bahwa *sales growth* tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*.

Faktor keempat yang bisa berpengaruh terhadap *tax avoidance* adalah profitabilitas. Profitabilitas berfungsi sebagai indikator yang digunakan untuk menganalisa kinerja perusahaan dari sisi keuangan terutama dalam memperoleh

penghasilan. Menurut (Fitriana, 2024, p. 45) rasio profitabilitas merupakan rasio penilaian atau perbandingan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba dari pendapatan yang terkait dengan penjualan, *asset*, dan ekuitas atas dasar pengukuran tertentu. Rasio ini yang akan menunjukkan keberhasilan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan (Nirawati *et al.*, 2022). *Net profit margin* (NPM) adalah bagian dari rasio profitabilitas. Rasio tersebut menjadi salah satu yang digunakan untuk mengukur seberapa besar laba bersih yang dihasilkan perusahaan dari setiap penjualan ataupun pendapatan. Artinya, *net profit margin* menunjukkan seberapa efisien perusahaan dalam mengendalikan beban-bebannya (termasuk operasional, non-operasional, maupun pajak) untuk menghasilkan laba dari penjualan. Tingginya nilai *net profit margin* yang dimiliki, maka mencerminkan pengelolaan manajemen keuangan yang sangat efisien dalam menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Namun, perolehan laba yang tinggi dapat membuat beban pajak yang dibayarkan menjadi lebih besar juga. Hal ini membuat perusahaan akan cenderung melakukan praktik *tax avoidance*. Meskipun demikian, dengan semakin baik nilai *net profit margin* dari sebuah perusahaan akan menunjukkan kinerja keuangan yang optimal, sehingga menurut (Hasanah & Faisol, 2023) perusahaan yang mendapatkan laba dianggap tidak melakukan penghindaran pajak karena dapat mengatur pendapatan dan pembayaran pajaknya.

Hasil penelitian sebelumnya mengenai pengaruh profitabilitas terhadap *tax avoidance* juga masih ditemukan adanya inkonsistensi. Dari hasil penelitian menurut (Suwanta & Herijawati, 2022) menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan hasil penelitian

lainnya menurut (Tohady & Sitorus, 2023) menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Di sisi lain, hasil penelitian menurut (Prastya & Handayani, 2024) serta (Riyadi & Takarini, 2023) menyatakan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Berdasarkan uraian dan fenomena yang telah dijelaskan pada latar belakang di atas, serta masih adanya inkonsistensi hasil penelitian terdahulu mengenai pengaruh kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas terhadap *tax avoidance*, maka peneliti tertarik serta termotivasi untuk menguji kembali dan melakukan penelitian dengan mengambil judul: **“Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Capital Intensity, Sales Growth, dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Barang Konsumen Primer yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024)”**.

B. Identifikasi Masalah

Dengan uraian yang telah dijelaskan sebelumnya pada latar belakang masalah di atas, maka peneliti mengidentifikasi adanya permasalahan antara lain:

1. Terdapat perbedaan kepentingan antara pemerintah dan wajib pajak mengenai perpajakan.
2. Kurangnya penerimaan negara terutama akibat *tax avoidance* dapat menghambat pembangunan nasional dan kesejahteraan masyarakat.
3. Di Indonesia, peraturan perundang-undangan perpajakan masih memiliki celah yang digunakan oleh wajib pajak untuk melakukan *tax avoidance*.

4. Tingginya kepemilikan manajerial dapat memungkinkan pihak manajemen termotivasi untuk mengurangi nilai pajak demi meningkatkan laba perusahaan.
5. Perusahaan dengan nilai *capital intensity* yang tinggi berpotensi mengurangi penghasilan kena pajak dengan memanfaatkan besarnya beban penyusutan aset tetap.
6. Meningkatnya nilai *sales growth* memungkinkan perusahaan melakukan *tax avoidance* untuk mengurangi bertambahnya nilai beban pajak yang dimiliki.
7. Tingginya nilai profitabilitas memperlihatkan perolehan laba yang tinggi. Dengan nilai beban pajak yang ikut tinggi memungkinkan perusahaan melakukan *tax avoidance*.

C. Rumusan Masalah

Dengan latar belakang penelitian dan identifikasi masalah yang sudah dijelaskan sebelumnya, penelitian ini menyatakan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah kepemilikan manajerial berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024?
2. Apakah *capital intensity* berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024?

3. Apakah *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024?
4. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024?
5. Apakah kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas secara simultan berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024?

D. Tujuan Penelitian

Dari uraian identifikasi dan rumusan masalah, penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Untuk melakukan pengujian dan mengetahui bagaimana pengaruh kepemilikan manajerial terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024.
2. Untuk melakukan pengujian dan mengetahui bagaimana pengaruh *capital intensity* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024.

3. Untuk melakukan pengujian dan mengetahui bagaimana pengaruh *sales growth* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024.
4. Untuk melakukan pengujian dan mengetahui bagaimana pengaruh profitabilitas terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024.
5. Untuk melakukan pengujian dan mengetahui bagaimana pengaruh kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas secara simultan terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi terhadap perkembangan ilmu pengetahuan terutama di bidang akuntansi keuangan dan perpajakan. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan bukti empiris yang memperkaya wawasan dan pengetahuan, khususnya mengenai hubungan antara kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas dengan *tax avoidance*. Peneliti berharap, penelitian ini dapat bermanfaat serta menjadi referensi bagi para pembaca dan penelitian lainnya di masa mendatang.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Adanya penelitian ini dapat membantu peneliti untuk memperluas pemahaman di bidang akuntansi keuangan dan perpajakan terutama mengenai hubungan antara kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas dengan *tax avoidance*.

b. Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Direktorat Jenderal Pajak (DJP) maupun Kementerian Keuangan Indonesia sebagai lembaga resmi pemerintah dalam merumuskan kebijakan perpajakan yang lebih efektif. Dengan memahami pengaruh kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas terhadap *tax avoidance*, pemerintah dapat mengambil langkah-langkah strategis untuk mengurangi praktik *tax avoidance* di Indonesia serta meningkatkan penerimaan negara.

c. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat menjadi panduan bagi manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan terkait *tax avoidance*. Dengan memahami pengaruh kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas terhadap *tax avoidance*, perusahaan dapat lebih hati-hati dalam mengambil keputusan terkait perpajakan. Tujuannya agar kebijakan perusahaan sejalan dengan aturan yang ada, hal ini penting untuk membangun kepercayaan publik dan memberikan kontribusi terbaik bagi pendapatan negara.

d. Bagi Investor

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan informasi yang berguna bagi investor. Dengan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi *tax avoidance*, investor dapat membuat keputusan investasi yang lebih cermat dan akurat, sehingga dapat meminimalkan risiko yang mungkin terjadi.

e. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi yang bermanfaat bagi peneliti lain yang ingin mengembangkan topik mengenai hubungan antara kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas dengan *tax avoidance* di masa mendatang.

F. Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk memberikan gambaran jelas dan terstruktur mengenai penelitian ini, maka sistematika penulisan skripsi disusun ke dalam 5 (lima) bab sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi pendahuluan yang menguraikan latar belakang masalah, identifikasi masalah, dan rumusan masalah, diikuti tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan landasan teori yang relevan dengan permasalahan penelitian. Di dalamnya dibahas gambaran umum teori mengenai variabel independen dan dependen, kemudian hasil

penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, serta perumusan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan metode penelitian yang digunakan. Mencakup mulai dari jenis peniltian, objek penelitian, jenis dan sumber data, kemudian populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, operasionalisasi variabel penelitian, serta teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan hasil penelitian dan pembahasan mengenai deskripsi data hasil penelitian variabel independen dan dependen, kemudian analisis hasil penelitian termasuk pengujian hipotesis, serta pembahasan temuan secara mendalam.

BAB V PENUTUP

Bab ini memuat ringkasan hasil penelitian. Meliputi kesimpulan akhir dari rangkaian pembahasan yang telah dilaksanakan, serta saran yang bisa menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya maupun masukan untuk berbagai pihak.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Gambaran Umum Teori

1. Laporan Keuangan

a. Pengertian Laporan Keuangan

Setiap perusahaan hakikatnya wajib menyusun laporan keuangan.

Menurut (Fitriana, 2024, p. 3) menjelaskan bahwa:

“Laporan keuangan yaitu laporan yang menyajikan informasi keuangan suatu entitas bisnis atau organisasi selama periode tertentu.”

Menurut (Rustiana *et al.*, 2022, p. 45) menjelaskan bahwa:

“Laporan keuangan adalah hasil dari aturan dan standar akuntansi, insentif peraturan, mekanisme pengawasan, dan proses pelaporan keuangan yang diatur oleh penegakan hukum.”

Menurut PSAK No. 1 Tahun 2015 di dalam buku (Astuti *et al.*, 2021, p. 5) menjelaskan bahwa:

“Laporan keuangan adalah penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas.”

Dari berbagai pendapat yang telah dijelaskan di atas oleh para cendekiawan maupun peneliti lainnya, maka dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan merupakan ringkasan informasi mengenai kinerja

keuangan perusahaan selama periode tertentu, baik digunakan untuk kepentingan internal perusahaan, publik, maupun pemerintah.

b. Tujuan Laporan Keuangan

Pada buku (Astuti *et al.*, 2021, p. 23) tujuan laporan keuangan dapat diuraikan sebagai berikut:

- a) Membagikan penjelasan mengenai informasi dari klasifikasi total aset perusahaan.
- b) Membagikan penjelasan mengenai informasi dari klasifikasi total liabilitas dan ekuitas perusahaan.
- c) Membagikan penjelasan mengenai informasi dari klasifikasi total penjualan atau pendapatan yang diterima perusahaan.
- d) Membagikan penjelasan mengenai informasi dari klasifikasi total atau jenis biaya yang dibayarkan perusahaan.
- e) Membagikan penjelasan mengenai informasi dari transformasi-transformasi pada aset, liabilitas, dan ekuitas perusahaan.
- f) Membagikan penjelasan mengenai informasi dari catatan atas laporan keuangan perusahaan.
- g) Membagikan penjelasan mengenai informasi dari kinerja manajemen perusahaan.
- h) Serta mengenai informasi lainnya.

Dengan tujuan laporan keuangan yang telah diuraikan pada penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi yang berguna bagi para pengguna

laporan keuangan, baik untuk kepentingan internal perusahaan, publik, maupun pemerintah, agar nantinya bisa dibuat keputusan bisnis dan juga regulasi pemerintah yang baik dan tepat.

c. Jenis Laporan Keuangan

Di dalam buku (Fitriana, 2024, pp. 3–5) berikut 5 jenis laporan keuangan menurut Pedoman Standar Akuntansi Keuangan (PSAK):

a) Laporan Neraca

“Salah satu jenis laporan keuangan yang paling umum dibuat oleh akuntan perusahaan adalah laporan neraca. Laporan untuk menunjukkan posisi keuangan sebuah perusahaan pada periode tertentu. Dalam laporan ini memuat posisi jumlah dan jenis aktivitas serta kewajiban dan ekuitas perusahaan.”

b) Laporan Laba Rugi

“Laporan laba rugi digunakan untuk menggambarkan hasil usaha perusahaan dalam periode tertentu. Di dalam laporan ini, terdapat berbagai data, seperti jumlah pendapatan, sumber pendapatan, hingga jumlah biaya dan jenis pengeluaran perusahaan dalam periode tersebut.”

c) Laporan Perubahan Modal

“Laporan perubahan modal berisi jumlah dan jenis modal yang dimiliki oleh perusahaan pada saat itu. Laporan keuangan ini juga berisi perubahan modal serta sebab yang menyertainya.”

d) Laporan Arus Kas

“Laporan ini menunjukkan arus kas masuk yang terdiri dari pendapatan atau pinjaman pihak lain serta arus keluar yang berupa biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan pada periode tertentu.”

e) Laporan CALK

“Laporan CALK merupakan singkatan dari Catatan Atas Laporan Keuangan. Format laporan keuangan jenis ini adalah memberikan

informasi mengenai penjelasan yang dianggap perlu sehingga menjadi lebih jelas. Tujuan laporan CALK adalah untuk memudahkan pengguna dalam memahami isi dari laporan keuangan tersebut.”

2. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

a. Pengertian Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Dalam struktur organisasi perusahaan sering kali terdiri dari pihak yang menjalankan fungsi kepemilikan dan pihak yang menjalankan fungsi manajemen, yang keduanya memiliki peran serta tanggung jawab berbeda. Menurut (Purba, 2023, p. 24) menjelaskan bahwa:

“Teori agensi merupakan teori yang menjelaskan hubungan yang terjadi antara pihak manajemen perusahaan selaku agen dengan pemilik perusahaan selaku pihak *principal*.”

Menurut (Subroto & Endaryati, 2024, p. 2) menjelaskan bahwa:

“Teori agensi adalah teori yang memaparkan hubungan diantara manajemen sebagai agen dengan pihak *stakeholder* sebagai pihak *principal*.”

Dijelaskan juga oleh (A. Wibowo, 2023, p. 9) bahwa:

“Agen atau agensi dipekerjakan oleh satu atau lebih orang, yang disebut *principal*, berdasarkan kontrak dan diberi kompensasi oleh *principal* untuk mencapai hasil yang diinginkan *principal*.”

Dari berbagai pendapat yang telah dijelaskan di atas oleh para cendekiawan maupun peneliti lainnya, maka dapat disimpulkan bahwa teori keagenan (*agency theory*) merupakan sebuah kerangka teori yang

menjelaskan dinamika hubungan kerja antara *principal* sebagai pemilik modal atau pemangku kepentingan dengan agen sebagai pihak manajemen atau pengelola perusahaan. Pihak *principal* disini umumnya disebut sebagai para pemilik modal yang memberi wewenang untuk pengambilan keputusan pada pihak agen atau manajemen dalam menjalankan kegiatan perusahaan mewakili *principal*.

b. Hubungan Teori Keagenan (*Agency Theory*) dengan *Tax Avoidance*

Pemisahan antara kepemilikan (*principal*) dan pengendalian (agen) biasanya sering mengakibatkan adanya konflik kepentingan. Pihak *principal* biasanya bertujuan untuk memaksimalkan kesejahteraan pemilik modal dan nilai perusahaan. Sementara, pihak agen atau manajemen biasanya memiliki kepentingan pribadi untuk memaksimalkan kompensasi atau bonus yang mereka terima maupun mengamankan posisi mereka di perusahaan. Adanya ketidaksamaan informasi antara agen dan *principal* juga dapat mengakibatkan terjadinya konflik kepentingan. Pihak agen atau manajemen umumnya memiliki akses informasi internal yang lebih mendalam mengenai kegiatan operasional maupun kinerja perusahaan dibandingkan dengan pihak *principal*. Hal tersebut bisa mendorong pihak agen atau manajemen untuk mengambil keputusan atau tindakan yang mengutamakan kepentingan pribadi, bahkan bisa merahasiakan sebagian informasi dari pihak *principal*.

Disampaikan oleh (Putri *et al.*, 2025) dalam konteks perpajakan, agen berperan penting dalam menentukan kebijakan perusahaan yang

berkaitan dengan kewajiban pajak. Dengan kepentingan yang dimiliki, pihak agen atau manajemen akan lebih termotivasi dalam memaksimalkan laba perusahaan, salah satunya dengan tindakan *tax avoidance* untuk mengurangi beban pajak perusahaan. Namun, tindakan *tax avoidance* yang berlebihan mengakibatkan konsekuensi bagi kesejahteraan pemilik modal. Adanya sanksi, denda, atau masalah reputasi akibat tindakan *tax avoidance* yang agresif dan dianggap melanggar regulasi dapat menarik perhatian dari otoritas pajak.

Pemerintah juga dapat dianggap sebagai *principal* karena memiliki hak atas sebagian laba perusahaan melalui mekanisme pemungutan pajak. Pemerintah mengharapkan perusahaan sebagai wajib pajak untuk mematuhi regulasi dan mengoptimalkan penerimaan negara melalui pajak. Akan tetapi, pihak manajemen sering kali menghindari pajak karena dianggap akan merugikan perolehan laba perusahaan. Oleh sebab itu, teori agensi digunakan sebagai dasar untuk menjelaskan konflik kepentingan antara pemilik modal, manajemen perusahaan, maupun pemerintah yang bisa mempengaruhi keputusan perusahaan terkait dengan tindakan *tax avoidance*.

3. *Tax Avoidance* (Penghindaran Pajak)

Dalam meminimalisasi besaran beban pajak, perusahaan umumnya akan memilih untuk melakukan tindakan *tax avoidance* (penghindaran pajak) sebagai salah satu bagian dari strategi *tax planning* (perencanaan pajak), yang dilakukan sebagai upaya dalam memaksimalkan perolehan laba perusahaan.

Menurut (Tambunan *et al.*, 2023, p. 9) menjelaskan bahwa:

“*Tax avoidance* merupakan perlawanan aktif yang dilakukan oleh wajib pajak untuk mengurangi pajak yang mereka bayarkan.”

Menurut (Kartikawati, 2021, p. 131) menjelaskan bahwa:

“Penghindaran pajak adalah suatu bentuk transaksi yang ditujukan untuk meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam ketentuan perpajakan.”

Menurut (S. Wibowo *et al.*, 2021) menjelaskan bahwa:

“*Tax Avoidance* atau penghindaran pajak adalah sebuah tindakan atau perilaku yang dilakukan wajib pajak pribadi atau badan usaha guna mengurangi beban pajak yang harus dibayarkan kepada pemerintah dengan cara yang legal.”

Dari berbagai pendapat yang telah dijelaskan di atas oleh para cendekiawan maupun peneliti lainnya, maka dapat disimpulkan bahwa *tax avoidance* atau penghindaran pajak merupakan sebuah upaya secara legal dan wajar yang dilakukan oleh wajib pajak untuk memperkecil jumlah beban pajaknya dengan memanfaatkan celah yang ada pada peraturan perundang-undangan perpajakan tanpa melanggar ketentuan hukum yang berlaku.

Dalam teori agensi, secara umum dapat dijelaskan bahwa tujuan dari pemilik modal atau *principal* adalah untuk memaksimalkan kesejahteraan pemilik modal dan nilai perusahaan. Sementara, tujuan dari pihak manajemen atau agen adalah untuk memaksimalkan kompensasi atau bonus yang mereka terima maupun mengamankan posisi mereka dengan memaksimalkan laba perusahaan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tujuan utama dari

perusahaan adalah untuk memaksimalkan laba yang sebesar-besarnya. Sehingga, untuk memperoleh laba yang semaksimal mungkin, perusahaan akan mengurangi beban-beban, termasuk beban pajak untuk memaksimalkan perolehan laba perusahaan. Oleh sebab itu, sebagai bagian dari strategi *tax planning* (perencanaan pajak), perusahaan sering kali akan berupaya untuk melakukan tindakan *tax avoidance* (penghindaran pajak) maupun *tax evasion* (penggelapan pajak).

Pada buku (Sumarsan, 2022, p. 5) perlawanan terhadap pajak dapat dibedakan menjadi perlawanan pasif dan perlawanan aktif. Berikut uraiannya:

a. Perlawanan Pasif

“Perlawanan pasif berupa hambatan yang mempersulit pemungutan pajak dan mempunyai hubungan erat dengan struktur ekonomi.”

b. Perlawanan Aktif

“Perlawanan aktif adalah semua usaha dan perbuatan yang secara langsung ditujukan kepada pemerintah (fiskus) dengan tujuan untuk menghindari pajak. Ada 3 cara perlawanan aktif terhadap pajak, yaitu: Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*), Pengelakan Pajak (*Tax Evation*), dan melalaikan pajak.”

Disampaikan oleh (Anindya, 2025) dalam pelaksanaannya di beberapa negara, *tax avoidance* diklasifikasikan menjadi 2 kategori, yaitu:

a. Penghindaran Pajak yang Diperkenankan (*Acceptable Tax Avoidance*)

“*Acceptable tax avoidance* adalah tindakan yang legal dan transparan, dilakukan untuk tujuan bisnis yang sah dan tidak melanggar prinsip-prinsip perpajakan, serta selaras dengan ketentuan undang-undang.”

b. Penghindaran Pajak yang Tidak Diperkenankan (*Unacceptable Tax Avoidance*)

“*Unacceptable tax avoidance* adalah tindakan melanggar hukum, dengan tujuan menghindari pajak secara tidak sah, dan bertentangan dengan semangat dan maksud undang-undang.”

Meskipun tindakan *tax avoidance* dianggap secara legal dan wajar, namun jika dilihat dari sisi etika dan kepatuhan wajib pajak, maka tindakan *tax avoidance* ini dapat dianggap sebagai suatu tindakan yang tidak diperkenankan. Selain mengurangi penerimaan negara, perusahaan yang selalu melakukan *tax avoidance* dapat dianggap tidak etis dan bisa merusak nama baik perusahaan. Tindakan *tax avoidance* yang agresif dan dianggap melanggar regulasi akan mengakibatkan adanya denda, sanksi, dan masalah reputasi bagi perusahaan yang dapat menarik perhatian dari otoritas pajak.

Di dalam buku (Tambunan *et al.*, 2023, pp. 47–48) dijelaskan oleh Ronen Palan bahwa suatu transaksi pajak dapat dianggap sebagai tindakan *tax avoidance* jika mempunyai karakteristik sebagai berikut:

- a. Wajib pajak berusaha agar jumlah pajak terutang dibayar menjadi lebih kecil dari yang seharusnya, hal tersebut dilakukan dengan memanfaatkan kewajaran dari interpretasi hukum pajak.
- b. Wajib pajak berkeinginan agar pajak dihitung hanya berdasarkan nilai aset atau laba yang dilaporkan tidak sesuai atas pencatatan yang sebenarnya.
- c. Wajib pajak selalu berupaya untuk menghindari membayar pajak tepat pada waktunya.

Disampaikan di dalam buku (Sihombing & Sibagariang, 2020, pp. 20–22) di Indonesia, berlaku 3 jenis sistem pemungutan pajak, yakni:

a. *Self-Assessment System*

Sistem pemungutan pajak yang memberikan kewenangan sepenuhnya kepada wajib pajak untuk menentukan jumlah pajak terutang. Dalam mekanisme ini, wajib pajak memiliki peran penting untuk melakukan perhitungan, penyetoran, hingga pelaporan pajak secara mandiri melalui Kantor Pelayanan Pajak (KPP) maupun platform administrasi digital pemerintah.

b. *Official Assessment System*

Sistem pemungutan pajak yang memberikan wewenang penuh kepada fiskus atau aparat perpajakan untuk menetapkan besaran pajak yang harus dibayar. Dalam mekanisme ini, wajib pajak cenderung bersikap pasif karena mengingat kewajiban pajak baru muncul secara resmi setelah pihak fiskus menerbitkan surat ketetapan pajak.

c. *Withholding System*

Dalam mekanisme ini, penentuan besaran pajak dilakukan pihak ketiga yang bukan wajib pajak maupun juga bukan fiskus atau aparat perpajakan.

Self-assessment system menjadi salah satu sistem pajak yang diberlakukan oleh pemerintah Indonesia. Meskipun bertujuan untuk membangun kepercayaan wajib pajak terhadap pemerintah dan meningkatkan kepatuhan wajib pajak di Indonesia, namun sistem tersebut dapat membuka celah bagi wajib pajak untuk melakukan tindakan *tax avoidance*. Hal ini

dilakukan wajib pajak dengan tidak melaporkan beban pajaknya sesuai dengan kebijakan yang berlaku.

Pada buku (Tambunan *et al.*, 2023, pp. 22–23) penghindaran pajak secara umum dilakukan dengan 3 cara, yaitu:

a. Menahan Diri

Yang dimaksud menahan diri yaitu wajib pajak tidak melakukan sesuatu yang bisa dikenai pajak.

b. Pindah Lokasi

Memindahkan lokasi usaha atau domisili dari lokasi yang tarif pajaknya tinggi ke lokasi yang tarif pajaknya rendah.

c. Penghindaran Pajak Secara Yuridis

Perbuatan dengan cara sedemikian rupa sehingga perbuatan-perbuatan yang dilakukan tidak terkena pajak. Biasanya dilakukan dengan memanfaatkan kekosongan atau ketidakjelasan Undang-Undang.

Adanya celah hukum pada Undang-Undang atau ketidakjelasan dalam peraturan perpajakan adalah cara yang sering kali digunakan oleh wajib pajak di Indonesia sebagai dasar yuridis potensial untuk melakukan praktik *tax avoidance*. Praktik ini terjadi karena melalui perencanaan pajak yang agresif, wajib pajak dapat memanfaatkan kelemahan atau kekosongan yang ada pada peraturan perundang-undangan perpajakan untuk mengurangi bertambahnya nilai beban pajak yang dimiliki. Fenomena tersebut secara hukum tidak melanggar Undang-Undang. Akan tetapi, praktik *tax avoidance* yang dilakukan berpotensi merugikan penerimaan negara secara signifikan. Oleh

sebab itu, perlu dilakukannya berbagai upaya oleh pemerintah untuk meminimalisasi terjadinya tindakan *tax avoidance* di Indonesia.

Untuk mengoptimalkan kewajiban perpajakannya, wajib pajak sering kali memanfaatkan adanya celah (*loopholes*) dan wilayah abu-abu (*grey area*) dalam peraturan perpajakan yang dapat mengarah pada praktik *tax avoidance*. Menurut (Fauzan *et al.*, 2023, p. 21) *loopholes* dijelaskan bahwa:

“*Loopholes* adalah celah yang dapat digunakan dalam peraturan untuk meminimalkan beban pajak.”

Kemudian, menurut (Fauzan *et al.*, 2023, p. 24) *grey area* dijelaskan bahwa:

“Salah satu cara melakukan *tax planning*, yaitu memanfaatkan area abu-abu dalam kode pajak, umumnya dikenal sebagai *grey area of tax*. *Grey area* adalah hal yang berpotensi ditafsirkan berbeda oleh banyak orang.”

Di dalam buku (Fauzan *et al.*, 2023, p. 22) disampaikan bahwa *loopholes* ini punya 2 makna lain, yaitu:

- a. Celah pajak (*loopholes*) ini merupakan kebijakan yang sengaja dimasukkan dalam peraturan perpajakan oleh pemerintah untuk mendorong dan mendukung kegiatan maupun sektor ekonomi tertentu.
- b. Celah pajak (*loopholes*) dalam peraturan perpajakan ini bukan disengaja pembuat undang-undang, *loopholes* ini bertentangan dengan jiwa maupun semangat peraturan perpajakan.

Pada buku (Fauzan *et al.*, 2023, p. 25) juga disampaikan bahwa *grey of area tax* bisa muncul karena adanya alasan sebagai berikut:

- a. Ketiadaan aturan yang seharusnya mengatur suatu persoalan, sehingga menciptakan beragam pandangan maupun penafsiran yang berbeda-beda.

- b. Peraturan yang berlaku memiliki ketidakjelasan atau ambigu.
- c. Peraturan yang berlaku terlalu banyak atau terjadi saling tumpang tindih.
- d. Terdapat ketidaksesuaian kepentingan dan cara penafsiran peraturan antara wajib pajak dengan otoritas pajak.

Dikutip dari (Manurung *et al.*, 2022) dijelaskan oleh Hutagaol bahwa terdapat berbagai faktor yang bisa menyebabkan terjadinya tindakan *tax avoidance*, antara lain:

a. Kesempatan (*Opportunities*)

“Adanya *self-assessment system* yang merupakan sistem yang memberikan kepercayaan penuh terhadap wajib pajak (WP) untuk menghitung, membayar, dan melaporkan sendiri kewajiban perpajakan kepada fiskus. Hal ini memberikan kesempatan kepada wajib pajak untuk melakukan tindakan penghindaran pajak.”

b. Lemahnya Penegakan Hukum (*Low Enforcement*)

“Wajib pajak (WP) berusaha untuk membayar pajak lebih sedikit dari yang seharusnya terutang dengan memanfaatkan kewajaran interpretasi hukum pajak. Wajib pajak memanfaatkan *loopholes* yang ada dalam peraturan perpajakan yang berlaku (*lawfull*).”

c. Manfaat dan Biaya (*Level of Penalty*)

“Perusahaan memandang bahwa penghindaran pajak memberikan keuntungan ekonomi yang besar dan sumber pembiayaan yang tidak mahal. Di dalam perusahaan terdapat hubungan antara pemegang saham sebagai *principal*, dan manajer sebagai agen. Pemegang saham yang merupakan pemilik perusahaan, mengharapakan beban pajak berkurang sehingga memaksimalkan keuntungan.”

d. Bila Terungkap Masalahnya Dapat Diselesaikan (*Negotiated Settlements*)

“Banyaknya kasus terungkapnya masalah penghindaran pajak yang dapat diselesaikan dengan bernegosiasi, membuat wajib pajak merasa leluasa untuk melakukan praktik penghindaran pajak dengan asumsi jika terungkap masalah dikemudian hari akan dapat diselesaikan melalui negosiasi.”

Disampaikan oleh (Tambunan *et al.*, 2023, pp. 28–29) wajib pajak besar memiliki kecenderungan untuk melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*). Perusahaan besar mempekerjakan konsultan hukum dan tim ahli hukum yang cerdas yang bertugas mencari dan memanfaatkan setiap celah dalam undang-undang pajak. Namun dijelaskan juga, jika wajib pajak besar berupaya menghindari pajak, mereka harus melaporkan laba yang sangat kecil. Jika laba terlihat kecil, kinerja perusahaan di mata publik akan dianggap negatif dan bisa menurunkan harga saham. Dampak ini juga akan merusak hubungan dengan mitra bisnis. Akibatnya mereka akan kehilangan relasi bisnis dan kerugian ini jauh lebih besar daripada potensi penghematan dari pengurangan tarif pajak.

Di dalam buku (Tambunan *et al.*, 2023, pp. 50–53) ada berbagai skema yang umumnya dilakukan oleh perusahaan-perusahaan untuk menghemat pengeluaran pajak, meliputi:

a. Transfer Pricing

“*Transfer Pricing* adalah kebijakan perusahaan dalam menentukan harga dalam transaksi baik barang maupun jasa yang dilakukan oleh pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. *Transfer pricing* biasanya dilakukan antara anak perusahaan dengan induk perusahaan. Dengan *transfer pricing*, perusahaan bisa mengatur biaya operasional transaksi antar perusahaan yang nantinya berpengaruh pada pajak terutang.”

b. Thin Capitalization

“Upaya penghindaran pajak dengan mengurangi beban pajak dengan menaikkan angka pinjaman yang berpengaruh terhadap besaran bunga sehingga mampu mengecilkan laba.”

c. *Treaty Shopping*

“Praktik *tax avoidance* yang dijalankan wajib pajak yang di negaranya tidak melakukan *tax treaty* (perjanjian penghindaran pajak berganda) dengan mendirikan anak perusahaan di negara yang memiliki aturan *tax treaty*. Selanjutnya, wajib pajak tersebut melakukan investasi melalui anak perusahaan sehingga investor dapat menikmati tarif pajak rendah.”

d. *Controlled Foreign Corporation (CFC)*

“Cara ini adalah cara yang belakangan populer yaitu wajib pajak mendirikan perusahaan pada negara *tax haven* atau negara yang menerapkan pajak rendah atau bahkan tidak menerapkan pajak sama sekali. Perusahaan yang didirikan masih dalam kendali perusahaan yang dimiliki oleh wajib pajak di luar negara *tax haven* tersebut. Selain untuk mendapatkan pungutan pajak rendah bahkan nol, metode ini juga bertujuan untuk menunda pengakuan penghasilan.”

Adanya sanksi hukum atas pelanggaran yang disebabkan oleh upaya wajib pajak dalam melakukan praktik *tax avoidance* yang dianggap tidak sesuai dengan regulasi perpajakan perlu dilakukan. Sebagai langkah penting untuk meningkatkan kepatuhan wajib pajak dan menjaga transparansi dalam pelaporan keuangan.

Menurut (Balapradhana *et al.*, 2025) menjelaskan bahwa:

“Sanksi pidana di bidang perpajakan di Indonesia merupakan upaya hukum represif untuk mengatasi pelanggaran dan kejahatan perpajakan yang merugikan negara. Sanksi ini diatur dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan dan aturan pendukung lainnya, mencakup kelalaian maupun kesengajaan, seperti penggelapan pajak dan pemalsuan dokumen.”

Disampaikan juga oleh (Sumarauw *et al.*, 2022) bahwa:

“Penerapan sanksi pidana terhadap kasus penghindaran pajak dengan demikian maka dapat dituntut dengan hukuman denda, hukuman penjara, dan pencabutan hak-hak tertentu berupa pencabutan izin usaha atau pengumuman keputusan hakim menyangkut reputasi perusahaan.”

Setiap upaya yang dilakukan wajib pajak dalam melakukan tindakan *tax avoidance* terutama jika hal tersebut bertentangan dengan Undang-Undang perpajakan akan dianggap sebagai kategori *unacceptable tax avoidance*. Tindakan yang dilakukan tersebut tentunya bisa mengurangi penerimaan keuangan negara dan juga akan mengurangi kepercayaan publik.

Pada buku (Ariefiara, 2022, pp. 32–34) dijelaskan oleh Hanlon dan Heitzman jenis pengukuran *tax avoidance* yang dapat dilihat pada Tabel II.1.

Tabel II.1
Jenis-Jenis Pengukuran *Tax Avoidance*

No.	Pengukuran	Rumus	Keterangan
1.	<i>GAAP ETR</i>	$\frac{\text{worldwide total income tax expense}}{\text{worldwide total pre – tax accounting income}}$	Total beban pajak, dibagi pendapatan buku sebelum pajak
2.	<i>Current ETR</i>	$\frac{\text{worldwide current income tax expense}}{\text{worldwide total pre – tax accounting income}}$	Beban pajak saat ini, dibagi pendapatan buku sebelum pajak
3.	<i>Cash ETR</i>	$\frac{\text{worldwide cash taxes paid}}{\text{worldwide total pre – tax accounting income}}$	Pajak tunai yang dibayarkan, dibagi pendapatan buku sebelum pajak
4.	<i>Long-run Cash ETR</i>	$\frac{\Sigma(\text{worldwide cash taxes paid})}{\Sigma(\text{worldwide total pre – tax accounting income})}$	Jumlah pajak tunai yang dibayarkan selama n tahun, dibagi jumlah pendapatan sebelum pajak selama n tahun
5.	<i>ETR Differential</i>	$\text{statutory ETR} - \text{GAAP ETR}$	Perbedaan antara GAAP

			ETR perusahaan dan ETR resmi
6.	<i>DTAX</i>	$\begin{aligned} &\text{error term from the following regression:} \\ &ETR \text{ differential} \times \text{pre-tax book income} \\ &= a + b \times \text{Controls} + e \end{aligned}$	Bagian differensial ETR yang tidak dapat dijelaskan
7.	<i>Total BTD</i>	$\begin{aligned} &\text{pre-tax book income} - \\ &((\frac{U.S.CTE+Fgn CTE}{U.S.STR}) - (NOL_t - NOL_{t-1})) \end{aligned}$	Selisih jumlah antara penghasilan kena pajak dengan jumlah dalam buku
8.	<i>Temporary BTD</i>	$\frac{\text{deferred tax expense}}{U.S.STR}$	Selisih jumlah antara penghasilan kena pajak dengan jumlah dalam buku
9.	<i>Abnormal Total BTD</i>	$\frac{\text{residual from BTD}}{\beta T A_{it} + \beta m_{it} + e_{it}} =$	Ukuran perbedaan total buku dikurangi pajak yang tidak dapat dijelaskan
10.	<i>Unrecognized Tax Benefit</i>	$\text{disclosed amount post} - \text{FIN48}$	Kewajiban pajak yang masih harus dibayar untuk pajak yang belum dibayar
11.	<i>Tax Shelter Activity</i>	$\text{indicator variable for firms accused of engaging in a tax shelter}$	Perusahaan yang diidentifikasi melalui pengungkapan perusahaan, pers, atau data rahasia IRS
12.	<i>Marginal Tax Rate</i>	$\text{simulated marginal tax rate}$	Nilai pajak saat ini atas pendapatan tambahan

Sumber: (Ariefiara, 2022, pp. 32–34)

Selanjutnya, untuk lebih memahami strategi perpajakan maka perlu untuk mengklasifikasikan strategi tersebut mulai dari yang bersifat legal hingga yang mengarah pada pelanggaran hukum atau ilegal. Rangkaian dari strategi perpajakan ini disebut sebagai *tax planning framework* dan disampaikan di dalam buku (Fauzan *et al.*, 2023, pp. 39–44) penjelasan mengenai klasifikasi tersebut dapat dilihat pada Tabel II.2.

Tabel II.2
Klasifikasi Pajak atau *Tax Planning Framework*

No.	Klasifikasi	Definisi	Dampak atau Pengaruh
1.	<i>Tax Planning</i>	Serangkaian aktivitas untuk menyusun kegiatan keuangan dalam meminimalkan beban pajak melalui cara yang legal maupun ilegal, mencakup kepatuhan (<i>compliance</i>) maupun ketidakpatuhan (<i>non-compliance</i>).	Dapat memaksimalkan pengembalian (<i>return</i>) setelah pajak penghasilan dan memanfaatkan fasilitas pajak yang ditawarkan pemerintah. Akan tetapi, berisiko dikoreksi jika ada aturan baru yang anti- <i>avoidance</i> .
2.	<i>Tax Avoidance</i>	Usaha pengurangan pajak perusahaan yang salah satunya dilakukan dengan mempengaruhi laba setelah pajak maupun melalui pemanfaatan investasi untuk memperoleh insentif pajak.	Memungkinkan penghematan pajak melalui prosedur yang diatur oleh ketentuan perpajakan (<i>tax saving</i>). Akan tetapi, tindakan yang dilakukan mencakup upaya yang bersifat legal, ilegal, hingga wilayah abu-abu (<i>grey area</i>) yang bersifat manipulatif terhadap peraturan pajak.

3.	<i>Tax Aggressiveness</i>	Bagian dari <i>tax avoidance</i> yang bersifat agresif, di mana perusahaan melakukan tindakan pengurangan pajak tanpa mempedulikan apakah cara tersebut legal, ilegal, ataupun berada di <i>grey area</i> .	Memberikan peluang pengurangan pajak yang maksimal karena memanfaatkan segala celah yang ada. Akan tetapi, semakin lemah peraturan yang mendukung pengurangan pajak, maka tindakan perusahaan akan dinilai semakin agresif dan meningkatkan kemungkinan audit oleh otoritas pajak.
4.	<i>Tax Sheltering</i>	Pengaturan transaksi sedemikian rupa seperti penggunaan <i>Special Purpose Vehicle</i> di negara <i>tax haven</i> untuk menghindari pajak tanpa adanya kerugian atau risiko ekonomi yang nyata.	Dapat menghindari pengenaan pajak dengan memanfaatkan fasilitas di negara suaka pajak (<i>tax haven</i>) tanpa risiko ekonomi yang nyata. Akan tetapi, tidak memiliki substansi ekonomi secara umum dan jika melanggar peraturan yang ada, maka dapat dikategorikan sebagai bagian dari <i>tax evasion</i> .
5.	<i>Tax Evasion</i>	Tindakan pengurangan pajak yang secara mendasar bersifat ilegal dan sering kali mengarah pada tindakan <i>fraud</i> atau kecurangan.	Mengakibatkan pembayaran pajak lebih kecil dari yang seharusnya. Tindakan ini merupakan kecurangan (<i>fraud</i>) yang disengaja dan melanggar aturan pajak yang berlaku, serta berisiko adanya sanksi pidana.

Sumber: (Fauzan *et al.*, 2023, pp. 39–44)

Pada buku (Tambunan *et al.*, 2023, pp. 67–70) dijelaskan juga beberapa cara untuk mendeteksi tingkat *tax avoidance*, meliputi:

a. *GAAP Effective Tax Rate* (GAAP ETR)

Menurut (Tambunan *et al.*, 2023, pp. 67–68) menjelaskan bahwa:

“GAAP ETR menggambarkan presentase total beban pajak penghasilan yang dibayarkan perusahaan dari seluruh total laba sebelum pajak.”

GAAP Effective Tax rate (GAAP ETR) diukur menggunakan:

$$GAAP\ ETR = \frac{\text{beban pajak penghasilan}}{\text{laba sebelum pajak}}$$

Sumber: (Tambunan *et al.*, 2023, p. 68)

b. *Cash Effective Tax Rate* (CETR)

Menurut (Tambunan *et al.*, 2023, p. 69) menjelaskan bahwa:

“Untuk menghitung CETR adalah dengan membagi *cash tax paid* (pembayaran pajak secara kas yang terdapat pada arus kas operasi (laporan arus kas)) dibagi dengan *pre-tax income* (laba sebelum pajak) pada laporan laba rugi perusahaan.”

Cash Effective Tax Rate (CETR) diukur menggunakan:

$$CETR = \frac{\text{pembayaran pajak}}{\text{laba sebelum pajak}}$$

Sumber: (Tambunan *et al.*, 2023, p. 70)

Dalam bidang akuntansi keuangan dan perpajakan, *GAAP effective tax rate* (GAAP ETR) dan *Cash Effective Tax Rate* (CETR) adalah dua proksi yang paling umum digunakan untuk mengukur tingkat *tax avoidance* yang dilakukan oleh perusahaan. Berdasarkan informasi di dalam buku (Tambunan *et al.*, 2023, pp. 67–70) berikut adalah perbandingan mendalam antara keduanya yang dapat dilihat pada Tabel II.3.

Tabel II.3
Perbandingan GAAP *Effective Tax Rate* (GAAP ETR) dengan
***Cash Effective Tax Rate* (CETR)**

No.	Keterangan	GAAP <i>Effective Tax Rate</i> (GAAP ETR)	<i>Cash Effective Tax Rate</i> (CETR)
1.	Definisi	Rasio jumlah beban pajak penghasilan terhadap laba sebelum pajak.	Rasio jumlah kas yang benar-benar dikeluarkan untuk membayar pajak terhadap laba sebelum pajak.
2.	Dasar Pengukuran	Menggunakan <i>accrual basis</i> , yaitu pada beban di laporan laba rugi.	Menggunakan <i>cash basis</i> , yaitu pada kas yang dibayarkan di laporan arus kas.
3.	Fokus Utama	Menunjukkan beban pajak berdasarkan prinsip <i>accrual basis</i> .	Menunjukkan aliran kas keluar untuk pajak berdasarkan prinsip <i>cash basis</i> .
4.	Tujuan Analisis	Mengukur beban pajak secara keseluruhan berdasarkan prinsip akuntansi.	Mengukur efektivitas perencanaan pajak atau strategi <i>tax avoidance</i> yang dilakukan dilihat dari jumlah kas yang dikeluarkan.
5.	Kelebihan	Lebih memberikan gambaran beban pajak dari transaksi periode berjalan secara keseluruhan termasuk kewajiban pajak masa depan (pajak tangguhan).	Tidak dipengaruhi oleh estimasi akrual atau pos-pos non-kas, sehingga sulit dilakukan manipulasi oleh metode akuntansi karena berdasarkan aliran kas keluar.

6.	Kelemahan	Sering kali tidak mencerminkan jumlah pajak yang sebenarnya dibayar pada tahun berjalan karena adanya penyesuaian akuntansi (pajak tangguhan) yang belum tentu dibayar dalam waktu dekat.	Nilai yang dihasilkan terkadang sangat fluktuatif atau naik-turun secara drastis jika adanya restitusi pajak atau pembayaran tunggakan pajak tahun lalu.
----	-----------	---	--

Sumber: (Tambunan *et al.*, 2023, pp. 67–70)

Kemudian, dari penjelasan (Febriani, 2025) diperoleh informasi bahwa dalam mengukur tingkat agresivitas pajak, digunakan tarif pajak *statutory* atau tarif pajak resmi sebagai indikator utama, yang saat ini di Indonesia secara umum berlaku sebesar 22%. Klasifikasi ini didasarkan pada selisih antara nilai GAAP *Effective Tax Rate* (GAAP ETR) atau *Cash Effective Tax Rate* (CETR) terhadap tarif pajak resmi tersebut yang penjelasannya dapat dilihat pada Tabel II.4.

Tabel II.4
Klasifikasi Tingkat Agresivitas Pajak

No.	Nilai GAAP ETR / CETR	Klasifikasi	Penjelasan
1.	> 22%	Kurang agresif / patuh	Perusahaan melakukan perencanaan pajak yang wajar dan membayar pajak mendekati atau sesuai dengan tarif yang ditetapkan pemerintah.
2.	< 22%	Agresif	Perusahaan cenderung aktif menggunakan celah hukum untuk menekan besaran pajak secara signifikan.

Sumber: (Febriani, 2025)

Dalam mengukur seberapa besar upaya *tax avoidance*, maka metode pengukuran pada penelitian ini menggunakan *Cash Effective Tax Rate* (CETR). Rumus tersebut digunakan karena menggambarkan nilai pajak yang telah dibayarkan perusahaan pada periode yang bersangkutan dan lebih mencerminkan efektivitas perencanaan pajak atau strategi *tax avoidance* yang dilakukan dilihat dari jumlah kas yang dikeluarkan perusahaan. Rendahnya nilai *cash effective tax rate* (CETR) yang dihasilkan menandakan tingginya atau semakin agresif tingkat *tax avoidance* yang dilakukan oleh wajib pajak.

4. Kepemilikan Manajerial

a. Pengertian Kepemilikan Manajerial

Dalam struktur kepemilikan perusahaan, pihak manajemen juga memiliki kesempatan dan bisa berperan sebagai pihak pemegang saham.

Menurut (Rustan, 2023, pp. 11–12) menjelaskan bahwa:

“Kepemilikan manajerial mencerminkan saham yang menjadi milik manajemen baik itu komisaris maupun direksi, yang digambarkan oleh banyaknya saham manajemen dalam pengambilan keputusan perusahaan.”

Di buku (Fadrul *et al.*, 2023, p. 36) menurut Downes dan Goodman bahwa:

“Kepemilikan manajerial yaitu para pemegang saham yang juga berarti dalam hal ini sebagai pemilik dalam perusahaan dan pemilik manajer secara aktif ikut dalam pengambilan keputusan pada suatu perusahaan yang bersangkutan.”

Menurut (Lajar & Marsudi, 2021) menjelaskan bahwa:

“Ketika pihak manajemen ikut andil dalam struktur kepemilikan saham perusahaan, hal itu disebut kepemilikan manajerial. Dalam hal ini manajer juga bertindak sebagai pemegang saham.”

Dari berbagai pendapat yang telah dijelaskan di atas oleh para cendekiawan maupun peneliti lainnya, maka dapat disimpulkan bahwa kepemilikan manajerial merupakan gambaran yang menunjukkan besaran kepemilikan saham manajemen di sebuah perusahaan yang mereka kelola dan secara aktif turut berperan dalam menetapkan kebijakan serta pengambilan keputusan strategis sebagai pemegang saham perusahaan.

b. Tingkatan Kepemilikan Manajerial

Dari penjelasan (Budiningsih *et al.*, 2021) diperoleh informasi bahwa terdapat 5 tingkatan kepemilikan manajerial yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) *Low Level of Managerial Ownership* (0%–5%)

Pada tingkat ini, para manajemen memiliki sedikit saham perusahaan. Oleh karenanya, perilaku mereka sangat didominasi oleh faktor-faktor eksternal, seperti tekanan dari pasar (disiplin eksternal), pengawasan dari pihak luar (pengendalian eksternal), maupun bonus atau imbalan yang ditawarkan perusahaan untuk memotivasi mereka (intensif internal).

b) *Intermediate Level of Managerial Ownership* (5%–25%)

Pada tingkat ini, kepentingan manajemen mulai selaras dengan kepentingan pemegang saham. Namun, benturan kepentingan masih terjadi. Manajemen cenderung mencari keuntungan pribadi, seperti dengan meningkatkan pengeluaran yang tidak perlu ataupun untuk

memastikan posisi mereka aman, bahkan jika hal itu nantinya akan merugikan nilai perusahaan.

c) *High Levels of Managerial Ownership* (40%–50%)

Meskipun kepemilikan manajerial sudah tinggi, namun mereka masih belum memiliki kendali penuh atas perusahaan. Dengan demikian, pengawasan serta tekanan dari faktor-faktor eksternal masih berlaku dan mempengaruhi keputusan mereka.

d) *High Levels of Managerial Ownership* (>50%)

Pada tingkat ini, para manajemen memiliki kekuasaan penuh atas perusahaan karena menguasai lebih dari separuh saham. Kepemilikan di atas 50% membuat pengawasan serta tekanan dari faktor-faktor eksternal menjadi hampir tidak ada. Kurangnya pengawasan ini dapat menyebabkan nilai perusahaan menurun.

e) *Very High Levels of Managerial Ownership* (100%)

Pada titik ini, pihak manajemen otomatis bertindak sebagai pemilik tunggal perusahaan. Semua keputusan dan kendali berada di pihak manajemen sepenuhnya tanpa adanya pemisahan yang berarti antara manajemen dengan kepemilikan.

c. Tujuan dan Manfaat Kepemilikan Manajerial

Apabila struktur kepemilikan dalam sebuah perusahaan dapat dikelola dengan baik dan efektif, maka perusahaan bisa memperoleh berbagai keuntungan dan juga akan lebih mudah untuk meraih sasaran serta tujuan bisnisnya.

Menurut (Rustan, 2023, p. 12) menjelaskan bahwa:

“Kepemilikan saham oleh manajerial akan mempengaruhi kinerja manajemen dalam mengoptimalkan perusahaan. Hal ini akan berpengaruh positif terhadap kelangsungan hidup perusahaan.”

Menurut (Marsinah, 2021) menjelaskan bahwa:

“Semakin besar kepemilikan saham pada pihak manajerial, maka pihak manajerial akan bekerja lebih proaktif dalam mewujudkan kepentingan pemegang saham dan akhirnya akan meningkatkan kepercayaan, kemudian nilai perusahaan juga akan naik.”

Dengan demikian, kelebihan dari adanya kepemilikan manajerial di sebuah perusahaan bisa diuraikan sebagai berikut:

- a) Adanya kepemilikan manajerial bisa mengurangi konflik kepentingan pemegang saham dan pihak manajemen, ini karena kepentingan pihak manajemen cenderung sama dengan kepentingan pemegang saham.
- b) Adanya kepemilikan manajerial bisa menaikkan nilai perusahaan, ini karena pihak manajemen punya motivasi dan dorongan yang kuat untuk lebih mengoptimalkan aset dan sumber daya perusahaan.
- c) Adanya kepemilikan manajerial bisa membuat pihak manajemen untuk lebih cermat dan hati-hati dalam pengambilan keputusan maupun strategi bisnis yang berisiko, ini karena risiko yang diambil bisa berdampak pada kepentingan dan nilai saham yang mereka miliki.

d. Hubungan Kepemilikan Manajerial dengan *Tax Avoidance*

Pada buku (Purba, 2023, p. 24) teori agensi merupakan teori yang menjelaskan hubungan yang terjadi antara pihak manajemen perusahaan

selaku agen dengan pemilik perusahaan selaku pihak *principal*. Terdapatnya pemisahan antara kepemilikan (*principal*) dan pengendalian (agen) biasanya sering mengakibatkan adanya konflik kepentingan. Disampaikan oleh (Rustan, 2023, p. 12) perusahaan yang memiliki kepemilikan manajerial akan membuat para manajer perusahaan tersebut secara otomatis juga bertindak sebagai pemegang saham. Menurut Jensen di dalam buku (Fadrul *et al.*, 2023, p. 36) menyatakan semakin besar proporsi kepemilikan manajemen pada perusahaan akan dapat menyatukan kepentingan antara manajer dengan pemegang saham. Dengan kata lain, kepentingan pihak manajemen (agen) dapat menjadi lebih selaras dengan kepentingan para pemegang saham (*principal*).

Adanya kesamaan kepentingan dengan pihak *principal*, pihak manajemen juga akan ikut merasakan risiko maupun mendapatkan keuntungan sebagai pemilik. Ketika kepemilikan manajerial tinggi, pihak manajemen cenderung bertindak untuk memaksimalkan nilai perusahaan dan menyeimbangkan risiko. Oleh sebab itu, pihak manajemen akan lebih hati-hati dalam mengambil risiko, termasuk risiko dalam mengambil keputusan *tax avoidance*. Namun di satu sisi, tingginya kepemilikan manajerial juga bisa mendorong motivasi pihak manajemen untuk lebih meningkatkan perolehan laba pada laporan keuangan perusahaan, termasuk salah satunya dalam memilih keputusan *tax avoidance*. Hal tersebut dilakukan untuk memberikan keuntungan bagi kepemilikan saham maupun kepentingan yang pihak manajemen miliki.

e. Rumus Kepemilikan Manajerial

Dari penjelasan di dalam buku (Rustan, 2023, pp. 10–15) diperoleh informasi bahwa dalam mengukur proporsi kepemilikan saham yang terdapat pada sebuah perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

a) Kepemilikan Institusional (*Institutional Ownership*)

Menurut (Rustan, 2023, pp. 10–11) menjelaskan bahwa:

“Merupakan proporsi pemegang saham yang dimiliki oleh pemilik institusional seperti perusahaan asuransi, bank, perusahaan investasi, dan perusahaan lain kecuali anak perusahaan dan institusi lain yang memiliki hubungan istimewa (perusahaan afiliasi dan perusahaan asosiasi).”

Kepemilikan Institusional diukur menggunakan:

$$KI = \frac{\text{jumlah saham yang dimiliki institusional}}{\text{jumlah saham yang beredar}}$$

Sumber: (Rustan, 2023, p. 15)

b) Kepemilikan Manajerial (*Managerial Ownership*)

Menurut (Rustan, 2023, pp. 10–11) menjelaskan bahwa:

“Merupakan proporsi pemegang saham dari pihak manajemen yang secara aktif ikut dalam pengambilan keputusan perusahaan (direktur dan komisaris).”

Kepemilikan manajerial diukur menggunakan:

$$KM = \frac{\text{jumlah saham yang dimiliki manajemen}}{\text{jumlah saham yang beredar}}$$

Sumber: (Rustan, 2023, p. 12)

Penelitian ini lebih berfokus pada besaran proporsi pemegang saham yang dimiliki dari pihak manajemen, sehingga dalam mengukur seberapa besar kepemilikan manajerial yang ada pada sebuah perusahaan, maka metode pengukuran yang bisa digunakan adalah rasio kepemilikan manajerial. Rasio tersebut digunakan untuk memberi gambaran perbandingan antara besaran kepemilikan saham manajemen dengan total seluruh saham perusahaan yang beredar. Dengan metode pengukuran menggunakan rasio kepemilikan manajerial, maka dapat dengan mudah melihat seberapa besar proporsi pemegang saham yang dimiliki dari pihak manajemen.

5. *Capital Intensity* (Intensitas Modal)

a. Pengertian *Capital Intensity* (Intensitas Modal)

Semakin besar sebuah perusahaan, maka umumnya semakin besar juga nilai *capital intensity* atau intensitas modal yang dimiliki perusahaan.

Pada buku (Goh & Erika, 2022, p. 46) menurut Wiley menjelaskan bahwa:

“Rasio *capital intensity* merupakan kebalikan dari rasio perputaran total aset. Semakin tinggi rasio, semakin besar kebutuhan modal perusahaan untuk menghasilkan penjualan yaitu semakin besar intensif modal perusahaan. Perusahaan yang intensif modal cenderung lebih berisiko daripada perusahaan yang mengurangi penggunaan aset tetap. Intensitas modal yang tinggi biasanya dikaitkan dengan aset tetap yang tinggi.”

Menurut (Sumantri *et al.*, 2022) menjelaskan bahwa:

“*Capital intensity* digunakan untuk melihat seberapa efisien perusahaan dalam menggunakan aset untuk menghasilkan penjualan.”

Menurut (S. Wibowo *et al.*, 2021) menjelaskan bahwa:

“*Capital intensity ratio* adalah aktivitas investasi yang dilakukan perusahaan yang dikaitkan dengan investasi dalam bentuk aset tetap (intensitas modal).”

Dijelaskan oleh Wiley di dalam buku (Goh & Erika, 2022, p. 46) rasio *capital intensity* merupakan kebalikan dari rasio perputaran total aset. Dapat diartikan bahwa rasio perputaran total aset lebih menunjukkan seberapa efisien perusahaan dalam menghasilkan lebih banyak penjualan dengan jumlah aset tertentu. Sementara, *capital intensity ratio* lebih menunjukkan seberapa besar perusahaan membutuhkan lebih banyak aset (modal) untuk menghasilkan penjualan tertentu. Dari berbagai pendapat yang telah dijelaskan di atas oleh para cendekiawan maupun peneliti lainnya, maka dapat disimpulkan bahwa *capital intensity* atau intensitas modal merupakan gambaran yang menunjukkan seberapa besar kekayaan perusahaan dilihat dari besaran investasi terhadap aset terutama dalam bentuk aset tetap, yang dapat berfungsi juga untuk menganalisa kebutuhan modal perusahaan (terutama aset tetap) untuk menghasilkan lebih banyak penjualan.

b. Jenis *Capital Intensity* (Intensitas Modal)

Disampaikan di dalam buku (Rachmawati *et al.*, 2023, pp. 95–96) modal atau *capital* mempunyai beberapa jenis yang perlu diketahui, hal tersebut meliputi:

a) Jenis Modal Usaha Berdasarkan Sumber Modal

1) Sumber Modal Internal

“Sumber modal internal merupakan modal yang didapatkan dari perusahaan itu sendiri. Biasanya dari hasil penjualan atau laba ditahan.”

2) Sumber Modal Eksternal

“Sedangkan sumber modal eksternal adalah modal yang berasal dari luar perusahaan atau dana yang diperoleh dari para kreditur ataupun dari pemegang saham, yang dapat ambil bagian dalam perusahaan.”

b) Jenis Modal Usaha Berdasarkan Fungsi

1) Modal Perseorangan

“Modal perseorangan adalah modal yang berasal dari seseorang yang memiliki fungsi untuk memudahkan berbagai aktivitas dan memberikan laba kepada pemiliknya. Contoh modal perseorangan yaitu deposito, *property* pribadi, saham, dan lainnya.”

2) Modal Sosial

“Modal sosial dapat dijelaskan sebagai modal yang dimiliki oleh masyarakat dimana ia akan memberikan keuntungan bagi masyarakat secara umum dalam melakukan kegiatan produksi. Contoh modal sosial untuk pembuatan jalan raya, pelabuhan, pasar, dan lainnya.”

c) Jenis Modal Usaha Berdasarkan Wujud

1) Modal Konkret (Aktif)

“Modal konkret adalah modal aktif yang berarti dapat dilihat secara kasat mata atau berwujud. Yang termasuk di dalamnya seperti bahan baku, tempat, mesin, peralatan, gudang, dan bentuk sarana prasarana lainnya.”

2) Modal Abstrak (Pasif)

“Modal abstrak adalah kebalikan dari modal konkret dimana tidak dapat terlihat secara kasat mata. Meskipun begitu, modal ini juga

penting untuk keberlangsungan perusahaan seperti *skill* tenaga kerja, hak cipta, dan legalitas pendirian perusahaan.”

c. Karakteristik dari *Capital Intensity* (Intensitas Modal)

Fokus dari penelitian ini lebih kepada besaran modal yang diinvestasikan perusahaan terhadap aset terutama dalam bentuk aset tetap.

Sesuai pendapat (Sapitri & Hunein, 2022) menjelaskan bahwa:

“Intensitas modal didefinisikan sebagai rasio antara aset tetap seperti peralatan, mesin, dan berbagai properti terhadap total aset. Rasio ini menggambarkan seberapa besar aset perusahaan diinvestasikan dalam bentuk aset tetap.”

Dalam sebuah perusahaan, pihak manajemen mempunyai peran dan tanggung jawab untuk membuat keputusan yang strategis bagi perusahaan, termasuk keputusan investasi terhadap aset terutama dalam bentuk aset tetap.

Pada buku (Arieftiara, 2022, p. 20) berdasarkan PSAK 16 terdapat definisi dari aset tetap yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

“Aset berwujud perusahaan yang dimiliki dengan tujuan untuk menghasilkan dan menyediakan barang ataupun jasa kepada pihak lain atau untuk kebutuhan administratif dengan tidak bermaksud untuk dijual dalam jangka waktu beberapa periode ke depan dan memiliki manfaat ekonomis.”

Seiring berjalannya waktu, nilai aset tetap selain tanah akan mengalami penyusutan atau penurunan nilai aset yang dicatat sebagai beban dalam laporan keuangan perusahaan.

Disampaikan juga oleh (Sahrir *et al.*, 2021) bahwa:

“Aset tetap adalah aset yang dimiliki perusahaan yang digunakan dalam kegiatan operasional dan memiliki batas masa manfaat dalam penggunaannya yang disertai dengan adanya depresiasi yang bisa dimanfaatkan untuk meminimalkan beban pajak.”

Dijelaskan oleh Suandy di dalam buku (Goh & Erika, 2022, pp. 22–23) karakteristik dari aset yang dapat disusutkan dijelaskan berikut ini:

a) Digunakan dalam Kegiatan Usaha

Aset yang boleh disusutkan adalah aset yang dipakai dalam usaha atau menjalankan usaha. Aset ini dapat dibedakan menjadi aset bisnis, aset campuran, dan aset pribadi. Untuk aset campuran dapat disusutkan sebagian sesuai dengan yang digunakan dalam kegiatan usaha.

b) Nilainya Menurun Secara Bertahap

Nilai aset yang dapat disusutkan harus menurun secara bertahap, baik karena semakin buruk fisiknya atau karena faktor kualitas. Kalau nilainya tidak menurun secara bertahap maka tidak dapat disusutkan tetapi langsung dibiayakan. Adapun aset yang tidak dapat disusutkan adalah tanah, aset pendanaan, barang dagangan, dan persediaan.

c) Aset Berwujud dan Aset Tidak Berwujud

Aset berwujud maupun aset tidak berwujud yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode dapat disusutkan. Untuk aset tidak berwujud penyusutannya disebut dengan amortisasi.

d) Pihak yang Berhak Melakukan Penyusutan

- 1) Pihak yang menggunakan aset tersebut dalam kegiatan usaha.
- 2) Pemilik, dapat dibagi menjadi *legal owner* dan *beneficial owner*.

e) Saat Dilakukan Penyusutan

Secara umum saat dilakukan penyusutan adalah saat digunakan, tetapi adakalanya pada tahun perolehan.

f) Dasar Untuk Melakukan Penyusutan

1) Harga Perolehan (*Historical Cost*)

Termasuk di dalamnya harga, ongkos, dan pajak. Pajak yang dapat dikreditkan, seperti Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang dapat dikreditkan dengan pajak keluaran tidak termasuk dalam harga perolehan.

2) Harga Penggantian (*Replacement Cost*)

Pada prinsipnya harga penggantian tidak diperkenankan, karena untuk kepentingan pencatatan menggunakan harga perolehan.

3) Revaluasi (*Revaluation*)

Suatu aset yang telah direvaluasi biasanya disusutkan berdasarkan nilai revaluasinya.

d. Hubungan *Capital Intensity* (Intensitas Modal) dengan *Tax Avoidance*

Perusahaan dengan nilai *capital intensity* yang tinggi umumnya memiliki jumlah aset tetap yang besar. Kondisi tersebut membuat pihak manajemen dapat memanfaatkan tingginya nilai beban penyusutan untuk tujuan *tax planning* (perencanaan pajak), termasuk melakukan tindakan *tax avoidance*. Hal ini dilakukan pihak manajemen untuk mencapai perolehan laba bersih yang optimal, sesuai dengan kepentingan yang dimiliki pihak manajemen maupun kepentingan pihak *principal*.

Disampaikan oleh (Virhan & Aprilyanti, 2022) bahwa:

“Dalam aturan perpajakan, penyusutan aset tetap termasuk biaya yang dapat diperbolehkan untuk menyusutkan pendapatan kena pajak perusahaan (*deductible expense*) sehingga perusahaan akan

memanfaatkan nilai penyusutan yang timbul dari aset tetap ini untuk digunakan sebagai pengurang laba kena pajak perusahaan.”

Pada buku (Goh & Erika, 2022, p. 69) juga disebutkan bahwa biaya-biaya yang boleh dikurangkan atau secara umum disebut sebagai *deductible expense* ini diatur dalam Pasal 6 Undang-Undang No. 7 Tahun 2021 tentang Perubahan Kelima Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan.

e. Rumus *Capital Intensity* (Intensitas Modal)

Dari uraian serta berbagai pendapat yang dijelaskan sebelumnya, *capital intensity* atau intensitas modal erat kaitannya dengan rasio aktivitas. Hal ini karena tingginya intensitas modal terutama dari banyaknya jumlah aset tetap yang digunakan secara langsung juga akan ikut mempengaruhi efisiensi pemanfaatan aset tersebut dalam menghasilkan penjualan. Dengan demikian, ini merupakan fokus utama dari penggunaan pengukuran rasio aktivitas.

Menurut (Astuti *et al.*, 2021, p. 54) menjelaskan bahwa:

“Rasio aktivitas, merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi atas pemanfaatan sumber daya yang dimiliki perusahaan, atau untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya sehari-hari. Rasio ini dikenal juga sebagai rasio pemanfaatan aset, yaitu rasio yang digunakan untuk menilai efektivitas dan intensitas aset perusahaan dalam menghasilkan penjualan.”

Pada buku (Astuti *et al.*, 2021, pp. 54–55) rasio aktivitas terdiri atas:

- a) “Perputaran piutang usaha (*accounts receivable turnover*), merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang usaha atau berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha akan berputar dalam satu periode.”

Di buku (Fitriana, 2024, p. 43) rumus *accounts receivable turnover*:

$$ART = \text{penjualan kredit} : \text{piutang rata - rata}$$

- b) “Perputaran persediaan (*inventory turnover*), merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan akan berputar dalam satu periode.”

Di buku (Fitriana, 2024, p. 42) ada 2 rumus *inventory turnover*:

$$IT (at cost) = \text{harga pokok penjualan} : \text{persediaan rata-rata}$$

$$IT (at market) = \text{penjualan} : \text{persediaan rata-rata}$$

- c) “Perputaran modal kerja (*working capital turnover*), merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan modal kerja (aset lancar) yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan.”

Di buku (Fitriana, 2024, p. 41) rumus *working capital turnover*:

$$WCT = \text{penjualan} : \text{modal kerja}$$

- d) “Perputaran aset tetap (*fixed assets turnover*), merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan aset tetap yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan.”

Di buku (Fitriana, 2024, p. 41) rumus *fixed assets turnover*:

$$FAT = \text{penjualan} : \text{aset tetap}$$

- e) “Perputaran total aset (*total assets turnover*), merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa jumlah penjualan yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset.”

Di buku (Fitriana, 2024, p. 41) rumus *total assets turnover*:

$$TAT = \text{penjualan} : \text{total aset}$$

Penelitian ini lebih berfokus pada besaran modal yang diinvestasikan oleh perusahaan terhadap aset terutama dalam bentuk aset tetap, sehingga dalam mengukur seberapa besar nilai *capital intensity* atau intensitas modal yang ada pada sebuah perusahaan, maka metode pengukuran yang bisa digunakan adalah *capital intensity ratio*. Rasio ini digunakan untuk memberi gambaran perbandingan antara jumlah aset tetap yang dimiliki dengan total seluruh aset perusahaan. Dengan metode pengukuran menggunakan *capital intensity ratio*, maka dapat dengan mudah melihat seberapa besar investasi perusahaan terhadap aset terutama dalam bentuk aset tetap. *Capital intensity ratio* diukur menggunakan:

$$CAPINT = \frac{\text{total aset tetap}}{\text{total aset}}$$

Sumber: (Goh & Erika, 2022, p. 47)

6. *Sales Growth* (Pertumbuhan Penjualan)

a. Pengertian *Sales Growth* (Pertumbuhan Penjualan)

Pencapaian sebuah perusahaan dapat dilihat juga dari besaran nilai *sales growth* atau pertumbuhan penjualan perusahaan setiap tahunnya.

Menurut (Hidayat, 2022, p. 23) menjelaskan bahwa:

“Pertumbuhan penjualan merupakan kenaikan penjualan dari tahun ke tahun atas barang dan jasa yang dijual oleh perusahaan.”

Menurut (Sinambela & Nuraini, 2021) menjelaskan bahwa:

“Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) merupakan sebagai tolak ukur berkembangnya suatu perusahaan yang dapat dilihat dari nilai keuntungan dari laporan keuangan yang diperoleh tiap tahun, dengan demikian dapat dikaitkan sebagai alat untuk perkembangan perusahaan.”

Menurut (Imawan & Triyonowati, 2021) menjelaskan bahwa:

“Pertumbuhan penjualan yaitu perubahan penjualan dari tahun ke tahun. Pada pertumbuhan penjualan dapat dilihat pada kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualannya.”

Dari berbagai pendapat yang telah dijelaskan di atas oleh para cendekiawan maupun peneliti lainnya, maka dapat disimpulkan bahwa *sales growth* atau pertumbuhan penjualan merupakan gambaran yang menunjukkan pencapaian perusahaan dilihat dari jumlah pertambahan penjualan setiap tahunnya yang dapat digunakan sebagai indikator untuk melihat perkembangan perusahaan di masa depan.

b. Tujuan dan Manfaat *Sales Growth* (Pertumbuhan Penjualan)

Sales growth atau pertumbuhan penjualan yang positif akan memberi perusahaan keuntungan untuk bisa menginvestasikan lebih banyak sumber daya kedepannya. Dengan demikian, *sales growth* atau pertumbuhan penjualan yang baik memiliki tujuan dan memberi manfaat dalam mendukung pertumbuhan perusahaan, memperluas ekspansi perusahaan serta pengembangan produk, memperoleh penjualan dan *profit* sesuai target yang telah ditetapkan, dan juga tetap bisa mempertahankan relevansinya di pasar. Dari penjelasan (Nasution & Oktari, 2021)

disampaikan oleh Kasmir bahwa terdapat keuntungan penjualan bagi perusahaan, meliputi:

- a) Manajemen dapat mengetahui frekuensi perputaran modal selama periode tertentu yang diinvestasikan pada aset tetap dalam memperoleh penjualan.
- b) Manajemen dapat mengetahui serta menilai pemanfaatan seluruh aset perusahaan dibandingkan dengan total penjualan selama periode tertentu.

c. Pengaruh Siklus Hidup Produk Terhadap *Sales Growth* (Pertumbuhan Penjualan)

Laju *sales growth* atau pertumbuhan penjualan dari sebuah perusahaan bisa dipengaruhi oleh setiap tahapan dalam siklus hidup produk. Setiap tahapan dalam siklus ini dapat menggambarkan hambatan maupun tantangan yang dihadapi perusahaan dalam mempertahankan serta menawarkan produk yang ditawarkannya. Hal ini tentunya akan berpengaruh terhadap laju *sales growth* atau pertumbuhan penjualan dan berdampak juga pada daya saing serta masa depan perusahaan. Oleh sebab itu, setiap tahapan dalam siklus hidup produk ini akan bisa memberi gambaran mengenai laju *sales growth* atau pertumbuhan penjualan pada sebuah perusahaan. Disampaikan di dalam buku (Raule *et al.*, 2024, pp. 58–61) tahapan dalam siklus hidup produk yang bisa membantu perusahaan untuk lebih mengoptimalkan tingkat *sales growth* atau kecepatan pertumbuhan penjualan, yakni:

a) Pengenalan Produk

Pada tahap ini, sasaran utama bisnis adalah menyajikan produk kepada konsumen melalui pendekatan yang memikat dan meyakinkan. Melalui penempatan produk yang strategis dan penerapan taktik pemasaran yang berhasil, perusahaan dapat mempercepat proses penerimaan produk oleh konsumen. Tahap ini adalah saat produk baru mengalami kendala peningkatan *sales growth* atau pertumbuhan penjualan yang lambat akibat rendahnya kesadaran di kalangan konsumen.

b) Pertumbuhan

Tahapan ini adalah tahapan yang paling penting dalam siklus hidup produk. Tahap ini saat produk mulai diterima antusias oleh pasar dan tingkat *sales growth* atau pertumbuhan penjualan mengalami kenaikan.

c) Kematangan

Tahapan ini merupakan masa penting bagi sebuah perusahaan. Tahap ini saat tingkat *sales growth* atau pertumbuhan penjualan mencapai batas tertinggi dan produk sudah dikenal secara menyeluruh oleh pasar maupun di kalangan konsumen.

d) Penurunan

Pada tahap ini, tingkat *sales growth* atau pertumbuhan penjualan mulai cenderung menurun dikarenakan mulai hilangnya minat konsumen. Dengan demikian, perusahaan harus segera melakukan pembaruan atau inovasi agar produk yang ditawarkan tidak kehilangan minat konsumen.

d. Faktor yang Mempengaruhi *Sales Growth* (Pertumbuhan Penjualan)

Menurut Swastha di dalam buku (Yusfin *et al.*, 2021, pp. 38–39) dijelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan adalah:

a) Dari Kondisi dan Kemampuan Penjual

Kondisi dan kemampuan yang mencakup pemahaman tentang berbagai masalah penting mengenai produk yang dijual, serta jumlah, dan juga karakteristik dari tenaga penjual.

b) Dari Kondisi Pasar

Pasar dapat berpengaruh terhadap kegiatan yang terkait dengan transaksi penjualan, baik itu dari pihak pembeli maupun penjual.

c) Dari Modal

Modal ataupun dana sangat dibutuhkan dalam kegiatan untuk mengangkut barang dagangan maupun sebagai upaya dalam memperbesar usahanya.

d) Dari Kondisi Organisasi Perusahaan

Adapun kondisi perusahaan saat ini, dimana perusahaan besar umumnya menangani masalah penjualan dilakukan oleh bagiannya tersendiri, yakni bagian penjualan yang diisi oleh tenaga-tenaga ahli di bidang tersebut.

e) Dari Faktor-Faktor Lainnya

Faktor-faktor misalnya dari iklan, peragaan, adanya kampanye, serta pemberian hadiah sering mendorong penjualan karena diharapkan hal ini dapat membuat pembeli akan kembali membeli produk yang sama.

e. Hubungan *Sales Growth* (Pertumbuhan Penjualan) dengan *Tax Avoidance*

Disampaikan oleh (Junardi, 2023) keterkaitan positif antara penjualan dan laba menunjukkan bahwa peningkatan penjualan akan berdampak positif pada besarnya laba yang dihasilkan. Dengan tingginya nilai *sales growth* yang perusahaan miliki, maka pihak manajemen dapat memperoleh citra kinerja yang positif dari penilaian pihak *principal*. Namun, nilai *sales growth* yang meningkat juga akan berpengaruh terhadap besaran laba yang akan dikenakan pajak. Sebagai upaya dalam memaksimalkan perolehan laba perusahaan serta untuk mempertahankan kepentingan yang dimiliki, maka pihak manajemen akan merasa terdorong untuk melakukan tindakan *tax avoidance*.

f. Rumus *Sales Growth* (Pertumbuhan Penjualan)

Sales growth atau pertumbuhan penjualan erat kaitannya dengan rasio pertumbuhan. Hal ini karena besaran pertumbuhan penjualan dapat menjadi salah satu indikator yang digunakan dalam mengukur besaran rasio pertumbuhan untuk menilai pencapaian serta potensi dari sebuah perusahaan, baik di masa kini maupun masa mendatang.

Menurut (Hidayat, 2022, pp. 5–6) menjelaskan bahwa:

“Rasio pertumbuhan menggambarkan persentase pertumbuhan pos-pos perusahaan dari tahun ke tahun.”

Dikutip dari (Salsabilla *et al.*, 2022) dijelaskan oleh Kasmir bahwa jenis-jenis rasio pertumbuhan dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Pertumbuhan Laba (*Profit Growth*)

Menurut (Salsabilla *et al.*, 2022) disampaikan oleh Kasmir bahwa:

“Rasio pertumbuhan perusahaan ini menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan kemampuannya untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar dari periode sebelumnya.”

Pertumbuhan laba diukur menggunakan:

$$Profit\ Growth = \frac{(\text{laba bersih } (t) - \text{laba bersih } (t - 1))}{\text{laba bersih } (t - 1)}$$

Sumber: (Arum *et al.*, 2022, p. 98)

b. Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth*)

Menurut (Salsabilla *et al.*, 2022) disampaikan oleh Kasmir bahwa:

“Rasio pertumbuhan perusahaan ini menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan periode sebelumnya.”

Pertumbuhan penjualan diukur menggunakan:

$$Sales\ Growth = \frac{(\text{penjualan } (t) - \text{penjualan } (t - 1))}{\text{penjualan } (t - 1)}$$

Sumber: (Hidayat, 2022, p. 23)

Penelitian ini lebih berfokus pada besaran pertambahan penjualan setiap tahunnya, sehingga dalam mengukur seberapa besar nilai *sales growth* atau pertumbuhan penjualan yang ada pada sebuah perusahaan, maka metode pengukuran yang bisa digunakan adalah *sales growth ratio*.

Rasio tersebut digunakan untuk memberi gambaran mengenai besaran pertumbuhan penjualan yang telah dicapai oleh perusahaan setiap tahunnya. Dengan metode pengukuran menggunakan *sales growth ratio*, maka dapat dengan mudah melihat seberapa besar persentase penambahan penjualan yang diperoleh perusahaan dari tahun ke tahun.

7. Profitabilitas

a. Pengertian Profitabilitas

Rasio keuangan pada umumnya digunakan untuk menilai kinerja keuangan dari sebuah perusahaan, salah satunya adalah rasio profitabilitas. Menurut (Seto *et al.*, 2023, p. 50) menjelaskan bahwa:

“Rasio profitabilitas adalah rasio yang digunakan dalam mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan atau *profit*.”

Menurut (Astuti *et al.*, 2021, p. 55) menjelaskan bahwa:

“Rasio profitabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba.”

Menurut (Febriana *et al.*, 2021, p. 121) menjelaskan bahwa:

“Rasio profitabilitas menggambarkan bagaimana efektifnya perusahaan dalam menjalankan kegiatannya, apakah perusahaan telah dapat menghasilkan laba yang cukup dari kegiatan yang telah dilakukan dalam satu periode.”

Dari berbagai pendapat yang telah dijelaskan di atas oleh para cendekiawan maupun peneliti lainnya, maka dapat disimpulkan bahwa profitabilitas merupakan gambaran yang menunjukkan seberapa besar

pencapaian kinerja perusahaan dalam satu periode dilihat dari sisi keuangan terutama dalam memperoleh penghasilan.

b. Tujuan Profitabilitas

Pada buku (Fitriana, 2024, pp. 45–46) tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan maupun pihak luar perusahaan, meliputi:

- a) Mengukur dan menghitung total laba yang berhasil diperoleh perusahaan selama periode waktu tertentu.
- b) Menyediakan dasar perbandingan untuk melihat perkembangan laba perusahaan antara tahun saat ini dengan tahun-tahun sebelumnya.
- c) Mengevaluasi tren atau perkembangan laba perusahaan dari waktu ke waktu.
- d) Menilai jumlah laba bersih yang diperoleh perusahaan setelah dikurangi besaran nilai pajak.
- e) Dipakai dalam mengukur tingkat produktivitas keseluruhan dana perusahaan, baik yang berasal dari modal sendiri maupun modal pinjaman.
- f) Menghitung produktivitas dari seluruh dana yang dimiliki perusahaan, khususnya yang berasal dari modal sendiri.

c. Manfaat Profitabilitas

Di dalam buku (Fitriana, 2024, p. 46) juga dijelaskan manfaat rasio profitabilitas yang diperoleh, meliputi:

- a) Memberikan informasi yang pasti mengenai laba atau keuntungan yang berhasil didapatkan perusahaan dalam periode akuntansi tertentu.

- b) Berfungsi sebagai standar penilaian bagi pihak eksternal seperti bank atau investor sebagai penilaian kinerja dan kelayakan perusahaan.
- c) Membantu dalam mengidentifikasi dan memahami seberapa efisien operasional bisnis telah berjalan.
- d) Bagi pihak manajemen, rasio ini menjadi acuan penting yang digunakan untuk mengevaluasi dan memonitor kinerja perusahaan.
- e) Menjadi panduan bagi calon pemegang saham dalam menilai apakah saham perusahaan tersebut merupakan investasi yang layak atau tidak.

d. Fungsi Profitabilitas

Kemudian, disampaikan pada buku (Astuti *et al.*, 2021, p. 120) terdapat juga berbagai fungsi dari rasio profitabilitas, meliputi:

- a) Berfungsi mengukur kinerja perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari seluruh modal yang diberikan ataupun dimiliki. Ini termasuk modal dari pinjaman ataupun yang berasal dari kekayaan si pemilik perusahaan.
- b) Berfungsi sebagai pembanding posisi ataupun total laba yang perusahaan miliki di tahun saat ini terhadap total laba di tahun yang sebelumnya.
- c) Berfungsi menyajikan data mengenai laba perusahaan dari waktu ke waktu yang bisa dipakai untuk sarana evaluasi bagi para *stakeholders*.
- d) Berfungsi untuk memberikan informasi terkait besaran laba yang dihasilkan oleh perusahaan yang didapat dari nilai total aset dan total ekuitas yang perusahaan miliki.

- e) Berfungsi sebagai alat ukur mengenai margin laba kotor yang perusahaan miliki terhadap penjualan bersih, lalu margin laba operasional terhadap penjualan bersih, maupun margin laba bersih terhadap penjualan bersih.

e. Hubungan Profitabilitas dengan *Tax Avoidance*

Dijelaskan oleh (Nirawati *et al.*, 2022) perusahaan yang mampu menghasilkan laba yang tinggi menunjukkan kinerja perusahaan yang baik. Artinya, nilai profitabilitas yang tinggi juga akan menunjukkan kinerja perusahaan yang optimal, sehingga pihak manajemen juga akan memperoleh citra kinerja yang positif dari penilaian pihak *principal*. Akan tetapi, perolehan laba yang tinggi dapat membuat beban pajak yang dibayarkan menjadi lebih besar juga. Kondisi tersebut bisa membuat pihak manajemen mengambil keputusan untuk melakukan tindakan *tax avoidance*. Hal ini dilakukan untuk tetap memaksimalkan perolehan laba perusahaan serta mempertahankan kepentingan yang dimiliki.

f. Rumus Profitabilitas

Berikut jenis beserta rumus dari rasio utama yang berfungsi untuk mengukur sejauh mana tingkat profitabilitas suatu perusahaan, yakni:

a) *Gross Profit Margin* (GPM)

Menurut (Seto *et al.*, 2023, p. 50) menjelaskan bahwa:

“*Gross profit margin* (GPM) atau biasa disebut margin laba kotor merupakan cara yang digunakan dalam penentuan harga pokok penjualan. Rasio ini menggambarkan laba kotor yang diperoleh dari jumlah penjualan perusahaan.”

Gross profit margin (GPM) diukur menggunakan:

$$GPM = \frac{\text{laba kotor}}{\text{penjualan bersih}}$$

Sumber: (Seto *et al.*, 2023, p. 50)

b) *Operating Profit Margin* (OPM)

Menurut (Astuti *et al.*, 2021, p. 125) menjelaskan bahwa:

“Margin laba operasional (*operating profit margin*) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba operasional atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba operasional terhadap penjualan bersih.”

Operating profit margin (OPM) diukur menggunakan:

$$OPM = \frac{\text{laba operasional}}{\text{penjualan bersih}}$$

Sumber: (Astuti *et al.*, 2021, p. 125)

c) *Net Profit Margin* (NPM)

Menurut (Seto *et al.*, 2023, p. 51) menjelaskan bahwa:

“*Net Profit Margin* (NPM) atau biasa disebut margin laba bersih merupakan rasio yang digunakan dalam mengukur seberapa besar pendapatan bersih yang diperoleh perusahaan atas aktivitas penjualan yang telah dilakukan. Margin laba bersih merupakan perbandingan antara laba setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan volume penjualan.”

Net profit margin (NPM) diukur menggunakan:

$$NPM = \frac{\text{laba setelah bunga dan pajak}}{\text{penjualan bersih}}$$

Sumber: (Seto *et al.*, 2023, p. 51)

d) *Return on Assets* (ROA)

Menurut (Seto *et al.*, 2023, p. 51) menjelaskan bahwa:

“*Return on assets* (ROA) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar laba bersih yang diperoleh dari pengelolaan seluruh aset yang dimiliki perusahaan.”

Return on assets (ROA) diukur menggunakan:

$$ROA = \frac{\text{laba bersih}}{\text{total aset}}$$

Sumber: (Seto *et al.*, 2023, p. 51)

e) *Return on Equity* (ROE)

Menurut (Seto *et al.*, 2023, p. 51) menjelaskan bahwa:

“*Return on equity* (ROE) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan modal tertentu.”

Return on equity (ROE) diukur menggunakan:

$$ROE = \frac{\text{laba bersih}}{\text{modal}}$$

Sumber: (Seto *et al.*, 2023, p. 51)

Dalam mengukur seberapa besar nilai profitabilitas yang ada pada sebuah perusahaan, maka metode pengukuran dalam penelitian ini menggunakan *net profit margin* (NPM). Rasio tersebut digunakan karena lebih memberi gambaran mengenai besaran laba bersih yang dihasilkan perusahaan dari setiap aktivitas penjualan ataupun pendapatan. Dengan

penggunaan *net profit margin* (NPM) sebagai indikator untuk mengukur besaran nilai profitabilitas yang ada pada sebuah perusahaan, maka juga akan lebih memberikan gambaran mengenai seberapa efisien perusahaan dalam mengendalikan beban-bebannya termasuk beban operasional, non-operasional, maupun pajak untuk menghasilkan laba dari penjualan.

B. Hasil Penelitian Terdahulu

Peneliti telah merangkum hasil dari penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan *tax avoidance* yang dapat dilihat pada Tabel II.5.

Tabel II.5
Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil dari Penelitian
1.	(Rahmi <i>et al.</i> , 2025)	Pengaruh Kepemilikan Manajerial dan <i>Corporate Governance</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i> Pada Perusahaan yang Terdaftar Pada Jakarta <i>Islamic Indeks 70</i> (JII 70).	a) Kepemilikan manajerial berpengaruh positif terhadap <i>tax avoidance</i> . b) <i>Corporate governance</i> berpengaruh negatif terhadap <i>tax avoidance</i> . c) Kepemilikan manajerial dan <i>corporate governance</i> secara simultan berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> .
2.	(Prayoga & Sumantri, 2023)	Pengaruh <i>Leverage</i> , Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Kepemilikan	a) <i>Leverage</i> dan profitabilitas berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> .

		Manajerial Terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Studi Empiris Pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2018–2021).	b) Ukuran perusahaan dan kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>. c) <i>Leverage</i>, profitabilitas, ukuran perusahaan, dan kepemilikan manajerial secara simultan berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>.
3.	(Desiana & S. Wibowo, 2023)	Pengaruh <i>Capital Intensity</i> , <i>Company Size</i> , <i>Institutional Ownership</i> , dan <i>Audit Quality</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur <i>Consumer Goods</i> yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019–2022).	a) <i>Capital intensity</i>, <i>company size</i>, dan <i>institutional ownership</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>. b) <i>Audit quality</i> berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>. c) <i>Capital intensity</i>, <i>company size</i>, <i>institutional ownership</i>, dan <i>audit quality</i> secara simultan berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>.
4.	(Virhan & Aprilyanti, 2022)	Pengaruh Profitabilitas, <i>Capital Intensity</i> , dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Makanan dan Minuman	a) Profitabilitas dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. b) <i>Capital intensity</i> berpengaruh negatif

		yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018–2021).	signifikan terhadap penghindaran pajak. c) Profitabilitas, ukuran perusahaan, dan <i>capital intensity</i> secara simultan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.
5.	(Pangaribuan <i>et al.</i> , 2021)	<i>The Financial Perspective Study on Tax Avoidance.</i>	a) <i>Transfer pricing</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> . b) <i>Leverage</i> , <i>profitability</i> , dan <i>sales growth</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> . c) <i>Transfer pricing</i> , <i>leverage</i> , <i>profitability</i> , dan <i>sales growth</i> secara simultan berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> .
6.	(Darsani & Sukartha, 2021)	<i>The Effect of Institutional Ownership, Profitability, Leverage, and Capital Intensity Ratio on Tax Avoidance.</i>	a) <i>Institutional ownership</i> berpengaruh negatif terhadap <i>tax avoidance</i> . b) <i>Profitability</i> dan <i>capital intensity</i> berpengaruh positif terhadap <i>tax avoidance</i> .

			c) <i>Leverage</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> .
7.	(Estevania & Wi, 2022)	Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i> , <i>Sales Growth</i> , dan <i>Financial Distress</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i> Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor <i>Food and Beverages</i> yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2017–2021.	a) Profitabilitas punya pengaruh pada <i>tax avoidance</i>. b) <i>Leverage</i>, <i>sales growth</i>, dan <i>financial distress</i> tidak punya pengaruh pada <i>tax avoidance</i>. c) Profitabilitas, <i>leverage</i>, <i>sales growth</i>, dan <i>financial distress</i> secara simultan punya pengaruh pada <i>tax avoidance</i>.
8.	(Fadhillah, 2023)	Pengaruh <i>Sales Growth</i> , Ukuran Perusahaan, dan <i>Leverage</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i> Pada Perusahaan Farmasi 2017–2021.	a) <i>Sales growth</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>tax avoidance</i>. b) Ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>tax avoidance</i>. c) <i>Leverage</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>.
9.	(Suwanta & Herijawati, 2022)	Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, dan <i>Leverage</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Studi Kasus Pada Perusahaan Manufaktur Industri Barang	a) Profitabilitas dan likuiditas berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> .

		Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018–2021).	b) <i>Leverage</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i>. c) Profitabilitas, likuiditas, dan <i>leverage</i> secara simultan berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>.
10.	(Fitriani & Widaryanti, 2024)	Analisis Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional, Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, dan Kualitas Audit Terhadap Penghindaran Pajak.	a) Kepemilikan manajerial berpengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak. b) Kepemilikan institusional, dewan komisaris independen, komite audit, dan kualitas audit berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak. c) Kepemilikan manajerial, kepemilikan institusional, dewan komisaris independen, komite audit, dan kualitas audit secara simultan berpengaruh terhadap penghindaran pajak.
11.	(Sholihah & Rahmiati, 2024)	Pengaruh <i>Leverage</i> , <i>Sales Growth</i> , Kompensasi Rugi Fiskal, dan Koneksi Politik Terhadap Penghindaran Pajak	a) <i>Leverage</i> memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.

		(Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2017–2022).	b) <i>Sales growth</i> , kompensasi rugi fiskal, dan koneksi politik tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.
12.	(Septianty & Suhendra, 2025)	Pengaruh Likuiditas, <i>Leverage</i> , dan <i>Capital Intensity</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor <i>Food and Beverages</i> yang Terdaftar di Bursa Efek Tahun 2020–2023).	a) Likuiditas dan <i>capital intensity</i> tidak memberi dampak pada <i>tax avoidance</i> . b) <i>Leverage</i> memberi dampak pada <i>tax avoidance</i> . c) Likuiditas, <i>leverage</i> , dan <i>capital intensity</i> secara simultan memberi dampak pada <i>tax avoidance</i> .

Sumber: diolah peneliti (2025)

Berdasarkan rangkuman dari hasil penelitian-penelitian terdahulu, maka bisa disimpulkan poin-poin yang membedakan penelitian ini dengan penelitian-penelitian sebelumnya, yakni:

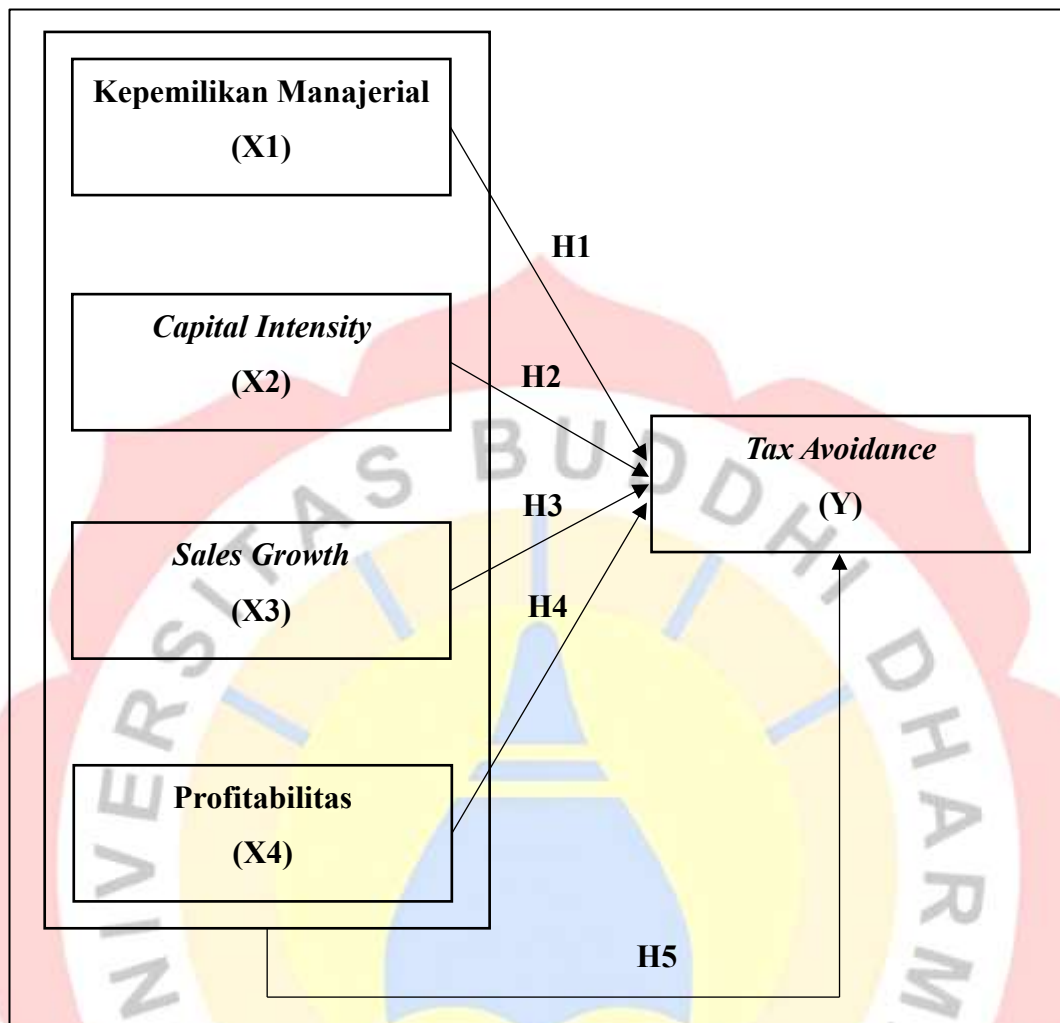
1. Perbedaan utama terletak pada variabel independen (bebas) yang digunakan. Pada penelitian-penelitian sebelumnya menggunakan satu atau dua variabel independen (bebas) yang berbeda jika dibandingkan dengan variabel yang digunakan dalam penelitian ini, sebagai faktor penentu yang berpengaruh terhadap variabel dependen (terikat).
2. Objek penelitian ini berfokus pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Periode penelitian ini juga lebih

terbaru, yaitu pada periode 2021–2024. Berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang fokus objek penelitiannya lebih beragam, seperti pada perusahaan yang terdaftar di Jakarta *Islamic* Indeks 70 (JII 70), lalu pada perusahaan farmasi, perusahaan sub sektor makanan dan minuman, ataupun pada perusahaan sektor pertambangan.

3. Dalam mengukur *tax avoidance* sebagai variabel dependen (terikat), proksi yang dipakai pada penelitian ini adalah *cash effective tax rate* (CETR). Untuk proksi variabel independen (bebas), kepemilikan manajerial memakai rasio kepemilikan manajerial, *capital intensity* memakai *capital intensity ratio*, *sales growth* memakai *sales growth ratio*, dan profitabilitas memakai *net profit margin* (NPM). Berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang umumnya memakai *effective tax rate* (ETR) untuk *tax avoidance* dan *return on assets* (ROA) untuk profitabilitas. Ada juga pada penelitian sebelumnya yang tidak menyertakan uji simultan pada hasil penelitiannya.

C. Kerangka Pemikiran

Disampaikan oleh (A. E. Wibowo, 2021, p. 67) kerangka pemikiran menggambarkan alur pemikiran penelitian dan memberikan penjelasan kepada pembaca mengapa mempunyai anggapan seperti hipotesis. Dari uraian yang telah dijelaskan mengenai pengaruh variabel independen (bebas) meliputi kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas terhadap variabel dependen (terikat), yakni *tax avoidance*, maka peneliti memberi gambaran kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar II.1
Kerangka Pemikiran

Sumber: diolah peneliti (2025)

D. Perumusan Hipotesis

Disampaikan oleh (A. E. Wibowo, 2021, p. 72) hipotesis adalah dugaan yang bersifat sementara, sehingga masih memerlukan pembuktian. Dari uraian teoritis dan gambaran mengenai kerangka pemikiran sebelumnya, penelitian ini menyatakan perumusan hipotesis sebagai berikut:

1. Pengaruh Kepemilikan Manajerial Terhadap *Tax Avoidance*

Kepemilikan manajerial dapat berperan penting untuk meminimalisasi terjadinya konflik kepentingan antara pihak *principal* maupun pihak manajemen selaku agen. Tingginya kepemilikan saham manajemen di sebuah perusahaan dapat membuat kepentingan pihak manajemen (agen) di perusahaan tersebut menjadi lebih selaras dengan kepentingan pemegang saham (*principal*). Akan tetapi dengan kepentingan yang dimiliki, tingginya kepemilikan manajerial juga bisa mendorong motivasi pihak manajemen untuk lebih meningkatkan perolehan laba, termasuk dalam memilih keputusan melakukan *tax avoidance*.

Kondisi di atas diperkuat dengan hasil penelitian (Rahmi *et al.*, 2025) menyatakan kepemilikan manajerial berpengaruh positif pada *tax avoidance*. Hasil penelitian tersebut juga sejalan dengan pernyataan dari hasil penelitian (Hendrianto, 2022) bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Dari uraian yang telah dijelaskan sebelumnya mengenai pengaruh kepemilikan manajerial pada *tax avoidance*, maka penelitian ini menyatakan perumusan hipotesis:

H1: diduga kepemilikan manajerial berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

2. Pengaruh *Capital Intensity* Terhadap *Tax Avoidance*

Perusahaan dengan nilai *capital intensity* yang tinggi umumnya memiliki jumlah aset tetap yang besar. Besarnya nilai aset tetap yang dimiliki perusahaan dapat membuat nilai beban penyusutan yang ada pada aset

tersebut menjadi meningkat. Tingginya nilai beban penyusutan ini bisa semakin mengurangi laba yang akan dikenakan pajak. Sebagai bagian dari *tax planning* (perencanaan pajak), pihak manajemen akan berupaya untuk mencapai perolehan laba bersih yang optimal sesuai dengan kepentingan yang dimiliki pihak manajemen maupun kepentingan pihak principal. Oleh sebab itu, besaran nilai beban penyusutan yang diperoleh bisa dimanfaatkan oleh pihak manajemen untuk melakukan tindakan *tax avoidance*.

Kondisi di atas diperkuat dengan hasil penelitian (Januwito, 2022) menyatakan *capital intensity* berpengaruh pada *tax avoidance*. Hasil penelitian tersebut juga sejalan dengan pernyataan pada hasil penelitian (Darsani & Sukartha, 2021) bahwa *capital intensity* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Dari uraian yang telah dijelaskan sebelumnya mengenai pengaruh *capital intensity* pada *tax avoidance*, maka penelitian ini menyatakan perumusan hipotesis:

H2: diduga *capital intensity* berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

3. Pengaruh *Sales Growth* Terhadap *Tax Avoidance*

Sales growth atau pertumbuhan penjualan memberi gambaran yang menunjukkan pencapaian perusahaan dilihat dari jumlah pertambahan penjualan setiap tahunnya. *Sales growth* dapat digunakan sebagai indikator untuk melihat perkembangan perusahaan di masa mendatang. Perusahaan dengan nilai *sales growth* yang tinggi cenderung memerlukan investasi yang besar untuk menjalankan aktivitas operasional perusahaan. Hal tersebut mendorong pihak manajemen untuk mencari sumber pendanaan yang

strategis. Nilai *sales growth* yang meningkat juga akan berpengaruh terhadap besaran laba yang akan dikenakan pajak. Dalam memperoleh sumber pendanaan yang strategis serta untuk mengoptimalkan perolehan laba perusahaan, pihak manajemen akan merasa terdorong untuk melakukan tindakan *tax avoidance*.

Kondisi di atas diperkuat dengan hasil penelitian (Fadhillah, 2023) menyatakan *sales growth* berpengaruh positif pada *tax avoidance*. Hasil penelitian tersebut juga sejalan dengan pernyataan pada hasil penelitian (Pangaribuan *et al.*, 2021) bahwa *sales growth* berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Dari uraian yang telah dijelaskan sebelumnya mengenai pengaruh *sales growth* pada *tax avoidance*, maka penelitian ini menyatakan perumusan hipotesis:

H3: diduga *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

4. Pengaruh Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance*

Profitabilitas berfungsi sebagai indikator yang digunakan untuk menganalisa kinerja perusahaan dari sisi keuangan terutama dalam memperoleh penghasilan. Nilai profitabilitas yang tinggi menunjukkan kinerja perusahaan yang optimal dalam menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Pihak manajemen juga akan memperoleh citra kinerja yang positif dari penilaian pihak *principal*. Meskipun demikian, perolehan laba yang tinggi dapat membuat beban pajak yang dibayarkan menjadi lebih besar juga. Dengan kepentingan yang dimiliki serta untuk tetap memaksimalkan

perolehan laba perusahaan, maka situasi tersebut bisa membuat pihak manajemen mengambil keputusan untuk melakukan tindakan *tax avoidance*.

Kondisi di atas diperkuat dengan hasil penelitian (Suwanta & Herijawati, 2022) menyatakan profitabilitas berpengaruh pada *tax avoidance*. Hasil penelitian tersebut juga sejalan dengan pernyataan pada hasil penelitian (Prasetya & Muid, 2022) bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Dari uraian yang telah dijelaskan sebelumnya mengenai pengaruh profitabilitas pada *tax avoidance*, maka penelitian ini menyatakan perumusan hipotesis:

H4: diduga profitabilitas berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

5. Pengaruh Kepemilikan Manajerial, *Capital Intensity*, *Sales Growth*, dan Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance*

Pemisahan antara kepemilikan (*principal*) dan pengendalian (agen) biasanya sering mengakibatkan adanya konflik kepentingan. Adanya perbedaan kepentingan antara pihak *principal* dengan pihak manajemen selaku agen juga bisa berpengaruh pada pengambilan keputusan perusahaan terutama dalam mengambil tindakan *tax avoidance*. *Tax avoidance* yang dilakukan perusahaan-perusahaan kemungkinan bisa dipengaruhi oleh variabel kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas.

Dengan kepentingan yang dimiliki manajemen, tingginya kepemilikan manajerial di sebuah perusahaan diduga akan semakin meningkatkan tingkat *tax avoidance* yang dilakukan pihak manajemen.

Begitu juga dengan tingginya nilai *capital intensity* diduga akan membuat semakin tinggi juga tingkat *tax avoidance* yang dilakukan perusahaan. Nilai beban penyusutan yang timbul dari investasi terhadap aset tetap dapat memberikan celah bagi perusahaan untuk melakukan tindakan *tax avoidance*. Selanjutnya, nilai *sales growth* yang tinggi juga diperkirakan akan membuat tingkat *tax avoidance* yang dilakukan perusahaan semakin meningkat. Meningkatnya pertumbuhan penjualan perusahaan akan juga ikut meningkatkan keperluan modal dan besaran laba yang akan dikenakan pajak, sehingga nantinya bisa berpengaruh pada tingkat *tax avoidance* yang dilakukan perusahaan. Kemudian, tingginya nilai profitabilitas sebuah perusahaan biasanya menandakan perolehan laba yang juga tinggi. Besaran laba yang akan dikenakan pajak juga akan semakin besar. Hal ini cenderung membuat tingkat *tax avoidance* yang dilakukan perusahaan akan ikut meningkat.

Dari uraian yang telah dijelaskan sebelumnya, jika keempat variabel independen (bebas) dilakukan pengujian secara bersama-sama, ada dugaan bahwa terdapat pengaruh pada tingkat *tax avoidance* yang dilakukan oleh perusahaan, maka penelitian ini menyatakan perumusan hipotesis:

H5: diduga kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas berpengaruh secara simultan terhadap *tax avoidance*.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Berdasarkan jenisnya, penelitian ini diklasifikasikan sebagai penelitian kuantitatif. Alasan digunakannya penelitian kuantitatif dalam penelitian ini sebab, data yang digunakan memakai data angka, yakni terdiri atas laporan keuangan tahunan perusahaan-perusahaan yang ada di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Dijelaskan oleh (Machali, 2021, p. 23) penelitian kuantitatif adalah penelitian yang dalam proses pelaksanaan penelitiannya banyak menggunakan angka-angka mulai dari pengumpulan data, penafsiran, sampai pada hasil atau penarikan kesimpulannya. Tujuan dari digunakannya penelitian kuantitatif pada penelitian ini adalah untuk mencari bukti empiris yang menunjukkan seberapa berpengaruhnya variabel kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas terhadap *tax avoidance*. Kemudian, penelitian kuantitatif ini juga digunakan untuk melakukan pengujian dan mengetahui bagaimana hasil hipotesis yang telah ditetapkan sebelumnya oleh peneliti.

B. Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah pada perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2024. Fokus penelitian ini, peneliti ingin mengkaji seberapa berpengaruhnya variabel independen (bebas) meliputi kepemilikan manajerial, *capital intensity*, *sales growth*, dan profitabilitas

terhadap variabel dependen (terikat), yakni *tax avoidance*. Penelitian ini menggunakan laporan keuangan tahunan perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2021–2024, sebagai populasi dan sampel untuk mendapatkan hasil penelitian dari variabel yang dikaji.

C. Jenis dan Sumber Data

Disampaikan oleh (A. E. Wibowo, 2021, p. 95) data dalam sebuah penelitian, merupakan bahan pokok yang dapat diolah dan dianalisis untuk menjawab masalah penelitian. Pada penelitian ini, jenis data diklasifikasikan sebagai data kuantitatif dan sumber data diklasifikasikan sebagai data sekunder.

Menurut (Machali, 2021, p. 22) menjelaskan bahwa:

“Data kuantitatif yaitu data yang berbentuk numerik atau bilangan yaitu berupa angka-angka atau data kualitatif yang telah diangkakan melalui proses skoring.”

Menurut (A. E. Wibowo, 2021, p. 97) menjelaskan bahwa:

“Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari pihak lain yang bukan sumber pertama (misalnya data dari surat kabar, majalah, dari kantor BPS, dsb).”

Data kuantitatif pada penelitian ini merupakan angka-angka yang bersumber pada laporan keuangan tahunan perusahaan-perusahaan. Data tersebut nantinya dipakai untuk mengukur variabel-variabel yang akan dikaji pada penelitian ini. Data sekunder pada penelitian ini akan terfokus pada data laporan

keuangan tahunan perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2021–2024. Data sekunder tersebut didapat dari website resmi Bursa Efek Indonesia yang bersumber pada www.idx.co.id maupun dari website resmi perusahaan.

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi menjadi salah satu komponen penting dalam sebuah penelitian yang akan dilakukan.

Menurut (Imansari & Kholifah, 2023, p. 77) menjelaskan bahwa:

“Populasi adalah seluruh subyek orang ataupun obyek benda yang ditetapkan oleh peneliti untuk menjadi sasaran penelitian.”

Menurut (Machali, 2021, p. 68) menjelaskan bahwa:

“Populasi adalah keseluruhan objek/subjek penelitian yang ditetapkan oleh peneliti.”

Penelitian ini akan memakai populasi sebanyak 128 perusahaan sektor barang konsumen primer yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021–2024. Data populasi ini didapat dari website resmi Bursa Efek Indonesia yang bersumber pada www.idx.co.id.

2. Sampel

Sampel menjadi bagian dari populasi yang dipilih untuk mewakili dan akan dianalisis lebih lanjut dalam sebuah penelitian.

Menurut (Imansari & Kholifah, 2023, p. 83) menjelaskan bahwa:

“Istilah sampel dalam penelitian merupakan suatu bagian yang dipilih dengan berdasarkan pada pertimbangan, tujuan, dan cara serta prosedur tertentu untuk mewakili keseluruhan kelompok populasi.”

Menurut (Nalendra *et al.*, 2021, p. 24) menjelaskan bahwa:

“Sampel adalah suatu bagian dari keseluruhan serta karakteristik yang dimiliki oleh sebuah populasi.”

Berdasarkan teknikny, penelitian ini diklasifikasikan memakai teknik *purposive sampling* untuk mendapat jumlah sampel yang cocok dengan tujuan penelitian. Pengertian *purposive sampling* dijelaskan oleh (Machali, 2021, p. 74) adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu yang dilakukan oleh peneliti sendiri yang didasarkan pada ciri atau sifat-sifat populasi yang sudah diketahui sebelumnya. Pada penelitian ini, kriteria sampel yang ditentukan peneliti dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Perusahaan sektor barang konsumen primer yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021–2024.
2. Perusahaan sektor barang konsumen primer yang telah IPO di Bursa Efek Indonesia (BEI) sebelum tahun 2022.
3. Perusahaan yang laporan keuangannya ditemukan dalam website resmi Bursa Efek Indonesia pada www.idx.co.id atau dari website resmi perusahaan selama periode 2021–2024.
4. Perusahaan dengan laporan keuangan yang disajikan dalam mata uang rupiah.

5. Perusahaan yang selalu mencatatkan laba (*profit*) dalam laporan keuangannya selama periode 2021–2024.
6. Perusahaan dengan data laporan keuangannya memenuhi kriteria variabel yang dibutuhkan.
7. Perusahaan yang tidak menunjukkan adanya data *outlier*.

E. Teknik Pengumpulan Data

Memahami teknik pengumpulan data sangat penting bagi seorang peneliti.

Menurut (Sahir, 2022, p. 28) menjelaskan bahwa:

“Teknik pengambilan data harus benar dan sesuai dengan metode agar hasil yang diraih sesuai dengan tujuan penelitian awal atau hipotesis awal yang sudah ditentukan.”

Untuk mendukung tujuan penelitian, teknik dokumentasi menjadi salah satu bagian dari teknik pengambilan data yang dipakai dalam penelitian ini. Disampaikan oleh (A. E. Wibowo, 2021, p. 110) metode dokumentasi, yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda, dan sebagainya. Dalam mencari sumber datanya, maka penelitian ini memakai data sekunder yang terfokus pada data laporan keuangan tahunan perusahaan sektor barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2021–2024. Data tersebut didapat dari website resmi Bursa Efek Indonesia yang bersumber pada www.idx.co.id maupun dari website resmi perusahaan.

Penelitian ini juga memakai studi pustaka sebagai salah satu teknik pengambilan data yang digunakan. Dijelaskan oleh (A. E. Wibowo, 2021, p. 107) studi pustaka dilakukan dengan cara mempelajari, mendalami, dan mengutip teori-teori atau konsep-konsep dan sejumlah literatur baik buku, jurnal, majalah, koran, atau karya tulis lainnya yang relevan dengan topik, fokus atau variabel penelitian.

F. Operasionalisasi Variabel Penelitian

Di dalam sebuah penelitian, variabel selalu menjadi komponen penting yang harus disertakan dan perlu juga dijabarkan oleh seorang peneliti.

Menurut (A. E. Wibowo, 2021, p. 149) menjelaskan bahwa:

“Mengoperasionalkan variabel berarti memberikan penjelasan secara operasional bagaimana variabel-variabel itu didefinisikan (diberikan batasan), indikator-indikator apa yang digunakan untuk mengukurnya, tingkat atau skala pengukuran apa yang digunakan, dan bagaimana cara pengukurannya.”

Pada penelitian ini, variabel penelitian yang sudah ditentukan oleh peneliti dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Variabel Independen (Bebas)

Menurut (Sahir, 2022, pp. 16–17) menjelaskan bahwa:

“Variabel bebas adalah variabel independen atau variabel yang mempengaruhi variabel lain, variabel bebas merupakan penyebab perubahan variabel lain.”

Terdapat 4 variabel independen (bebas) pada penelitian ini. Variabel independen (bebas) tersebut, meliputi:

a. Kepemilikan Manajerial

Kepemilikan manajerial merupakan gambaran yang menunjukkan besaran kepemilikan saham manajemen di sebuah perusahaan yang mereka kelola dan secara aktif turut berperan dalam menetapkan kebijakan serta pengambilan keputusan strategis sebagai pemegang saham perusahaan. Dalam mengukur seberapa besar nilai kepemilikan manajerial yang ada pada sebuah perusahaan, maka metode pengukuran dalam penelitian ini memakai rasio kepemilikan manajerial. Rasio tersebut digunakan karena memberi gambaran mengenai perbandingan antara besaran kepemilikan saham manajemen dengan total seluruh saham perusahaan yang beredar. Rasio kepemilikan manajerial diukur menggunakan:

$$KM = \frac{\text{jumlah saham yang dimiliki manajemen}}{\text{jumlah saham yang beredar}}$$

Sumber: (Rustan, 2023, p. 12)

b. *Capital Intensity* (Intensitas Modal)

Capital Intensity atau intensitas modal merupakan gambaran yang menunjukkan seberapa besar kekayaan perusahaan dilihat dari besaran investasi terhadap aset terutama dalam bentuk aset tetap, yang dapat berfungsi juga untuk menganalisa kebutuhan modal perusahaan (terutama aset tetap) untuk menghasilkan lebih banyak penjualan. Dalam mengukur seberapa besar nilai *capital intensity* atau intensitas modal yang ada pada sebuah perusahaan, maka metode pengukuran dalam penelitian ini memakai *capital intensity ratio*. Rasio tersebut digunakan karena memberi

gambaran mengenai perbandingan antara jumlah aset tetap yang dimiliki dengan total seluruh aset perusahaan. *Capital intensity ratio* diukur menggunakan:

$$CAPINT = \frac{\text{total aset tetap}}{\text{total aset}}$$

Sumber: (Goh & Erika, 2022, p. 47)

c. *Sales Growth* (Pertumbuhan Penjualan)

Sales growth atau pertumbuhan penjualan merupakan gambaran yang menunjukkan pencapaian perusahaan dilihat dari jumlah pertambahan penjualan setiap tahunnya yang dapat digunakan sebagai indikator untuk melihat perkembangan perusahaan di masa depan. Dalam mengukur seberapa besar nilai *sales growth* atau pertumbuhan penjualan yang ada pada sebuah perusahaan, maka metode pengukuran dalam penelitian ini memakai *sales growth ratio*. Rasio tersebut digunakan karena memberi gambaran mengenai besaran pertumbuhan penjualan yang telah dicapai oleh perusahaan setiap tahunnya. *Sales growth ratio* diukur menggunakan:

$$Sales\ Growth = \frac{(\text{penjualan}(t) - \text{penjualan}(t - 1))}{\text{penjualan}(t - 1)}$$

Sumber: (Hidayat, 2022, p. 23)

d. Profitabilitas

Profitabilitas merupakan gambaran yang menunjukkan seberapa besar pencapaian kinerja perusahaan dalam satu periode dilihat dari sisi keuangan terutama dalam memperoleh penghasilan. Dalam mengukur

seberapa besar nilai profitabilitas yang ada pada sebuah perusahaan, maka metode pengukuran dalam penelitian ini memakai *net profit margin* (NPM). Rasio tersebut digunakan karena lebih memberi gambaran mengenai besaran laba bersih yang dihasilkan perusahaan dari setiap aktivitas penjualan ataupun pendapatan. *Net profit margin* (NPM) diukur menggunakan:

$$NPM = \frac{\text{laba setelah bunga dan pajak}}{\text{penjualan bersih}}$$

Sumber: (Seto *et al.*, 2023, p. 50)

2. Variabel Dependen (Terikat)

Menurut (Sahir, 2022, p. 17) menjelaskan bahwa:

“Variabel terikat adalah variabel dependen atau variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas, variabel terikat merupakan akibat dari variabel bebas.”

Terdapat 1 variabel dependen (terikat) pada penelitian ini, yakni:

a. *Tax Avoidance* (Penghindaran Pajak)

Tax avoidance atau penghindaran pajak merupakan sebuah upaya secara legal dan wajar yang dilakukan oleh wajib pajak untuk memperkecil jumlah beban pajaknya dengan memanfaatkan celah yang ada pada peraturan perundang-undangan perpajakan tanpa melanggar ketentuan hukum yang berlaku. Dalam mengukur seberapa besar upaya *tax avoidance* yang dilakukan, maka metode pengukuran dalam penelitian ini

memakai *cash effective tax rate* (CETR). Rumus tersebut digunakan karena memberi gambaran mengenai nilai pajak yang telah dibayarkan perusahaan pada periode yang bersangkutan. Rendahnya nilai *cash effective tax rate* (CETR) menandakan tingginya atau bertambahnya tingkat *tax avoidance* yang dilakukan oleh wajib pajak. *Cash effective tax rate* (CETR) diukur menggunakan:

$$CETR = \frac{\text{pembayaran pajak}}{\text{laba sebelum pajak}}$$

Sumber: (Tambunan *et al.*, 2023, pp. 69–70)

Tabel III.1
Data Operasional Variabel Penelitian

No.	Variabel	Rumus	Skala
1.	Kepemilikan Manajerial (X1)	$KM = \frac{\text{jumlah saham yang dimiliki manajemen}}{\text{jumlah saham yang beredar}}$ Sumber: (Rustan, 2023, p. 12)	Rasio
2.	<i>Capital Intensity</i> (X2)	$CAPINT = \frac{\text{total aset tetap}}{\text{total aset}}$ Sumber: (Goh & Erika, 2022, p. 47)	Rasio
3.	<i>Sales Growth</i> (X3)	$Sales\ Growth = \frac{(\text{penjualan (t)} - \text{penjualan (t - 1)})}{\text{penjualan (t - 1)}}$ Sumber: (Hidayat, 2022, p. 23)	Rasio
4.	Profitabilitas (X4)	$NPM = \frac{\text{laba setelah bunga dan pajak}}{\text{penjualan bersih}}$ Sumber: (Seto <i>et al.</i>, 2023, p. 51)	Rasio
5.	<i>Tax Avoidance</i> (Y)	$CETR = \frac{\text{pembayaran pajak}}{\text{laba sebelum pajak}}$ Sumber: (Tambunan <i>et al.</i>, 2023, pp. 69–70)	Rasio

Sumber: diolah peneliti (2025)

G. Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini, analisis regresi linear berganda menjadi salah satu teknik analisis data yang akan dipakai untuk menguji hipotesis penelitian. Teknik tersebut digunakan karena untuk menentukan apakah variabel-variabel independen (bebas) memiliki pengaruh terhadap variabel dependen (terikat). Semua pengujian statistik akan dilakukan memakai program SPSS (*Statistical Package for the Social Science*) versi 27. Berikut langkah-langkah teknik analisis data yang nantinya dilakukan pada penelitian ini, yakni:

1. Uji Statistik Deskriptif

Pada buku (F. X. P. Wibowo, 2025, p. 58) analisis statistik deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran (deskriptif) tentang suatu data, seperti rata-rata (*mean*), jumlah (*sum*), simpangan baku (*standard deviation*), varians (*variance*), rentang (*range*), nilai minimum, dan nilai maksimum. Gambaran dari hasil uji statistik deskriptif akan berguna untuk meringkas dan menyajikan data dari hasil penelitian dengan cara yang mudah dilihat dan dimengerti, sehingga data tersebut bisa menjadi informasi yang bermanfaat.

2. Uji Asumsi Klasik

Pada penelitian ini, uji asumsi klasik yang nantinya akan dipergunakan adalah uji normalitas data, uji multikolinearitas, uji heterokedastisitas, dan uji autokorelasi. Berikut uraian dari uji asumsi klasik yang nantinya akan dipergunakan, yakni:

a. Uji Normalitas Data

Disampaikan oleh (F. X. P. Wibowo, 2025, p. 242) uji normalitas ini bertujuan untuk menguji apakah di dalam sebuah model regresi variabel independen, variabel dependen, ataupun keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak normal. Pada uji normalitas data, dapat digunakan 2 pendekatan, yakni:

1) Uji Normalitas Data dengan Pendekatan P-P Plot

Pertama, uji normalitas data dapat dengan menggunakan pendekatan P-P Plot. Pengambilan keputusan ini didasarkan pada model regresi sebagai berikut:

- I. Jika penyebaran data (titik) tidak menyebar jauh serta mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi normalitas.
- II. Jika data (titik) yang menyebar jauh dari garis diagonal serta tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi normalitas.

2) Uji Normalitas Data dengan Pendekatan *Kolmogorov-Smirnov*

Kedua, pengambilan keputusan dengan pendekatan *Kolmogorov-Smirnov* didasarkan tingkat signifikansi sebagai berikut:

- I. Jika *Sig. (2-tailed)* $> 0,05$ maka data berdistribusi normal.
- II. Jika *Sig. (2-tailed)* $< 0,05$ maka data tidak berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Menurut (F. X. P. Wibowo, 2025, p. 242) uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi

antar variabel bebas (independen). Hasil penelitian ini didasarkan dengan melihat nilai *tolerance* dan *variance inflation factor* (VIF) sebagai berikut:

- 1) Jika nilai *tolerance* $< 0,10$ atau sama dengan nilai *variance inflation factor* (VIF) > 10 maka model regresi tersebut dapat dijelaskan terjadi multikolinearitas.
- 2) Jika nilai *tolerance* $> 0,10$ atau sama dengan nilai *variance inflation factor* (VIF) < 10 maka model regresi tersebut dapat dijelaskan tidak terjadi multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut (F. X. P. Wibowo, 2025, p. 243) uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Hasil pengujian ini didasarkan dengan penjelasan pada pola grafik *scatterplot* sebagai berikut:

- 1) Jika data menunjukkan pola tertentu misalkan titik-titik yang ada terlihat membentuk suatu pola seperti bergelombang, melebar, atau menyempit, maka model ini dapat dijelaskan terjadi heteroskedastisitas.
- 2) Jika data tidak menunjukkan pola yang jelas misalkan titik-titik yang ada terlihat menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka model ini dapat dijelaskan tidak terjadi heteroskedastisitas.

Disampaikan juga dalam buku (Sahir, 2022, pp. 69–70) uji heteroskedastisitas juga bisa didasarkan dengan penjelasan pada uji *spearman's rho* sebagai berikut:

- 1) Jika *Sig. (2-tailed)* $< 0,05$ maka data tersebut dapat dijelaskan terjadi heteroskedastisitas.
- 2) Jika *Sig. (2-tailed)* $> 0,05$ maka data tersebut dapat dijelaskan tidak terjadi heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

Menurut (F. X. P. Wibowo, 2025, p. 243) uji autokorelasi bertujuan untuk mengetahui apakah ada korelasi antara serangkaian data observasi yang diuraikan menurut runtut waktu (*time-series*) atau ruang (*cross-section*). Kemudian, dijelaskan oleh (Ghozali, 2021, p. 162) pengambilan keputusan ada atau tidaknya korelasi dapat diketahui dengan pendekatan uji *Durbin-Watson* (*DW Test*) yang dapat dilihat pada Tabel III.2.

Tabel III.2
Pengambilan Keputusan Uji *Durbin-Watson* (*DW Test*)

No.	Hipotesis nol	Keputusan	Jika
1.	Tidak ada autokorelasi positif	Tolak	$0 < d < dL$
2.	Tidak ada autokorelasi positif	Tidak ada keputusan	$dL \leq d \leq dU$
3.	Tidak ada korelasi negatif	Tolak	$4 - dL < d < 4$
4.	Tidak ada korelasi negatif	Tidak ada keputusan	$4 - dU \leq d \leq 4 - dL$
5.	Tidak ada autokorelasi, positif atau negatif	Tidak ditolak	$dU < d < 4 - dU$

Sumber: (Ghozali, 2021, p. 162)

Dari data pada Tabel III.2 di atas, maka pengambilan keputusan dengan uji *Durbin-Watson* (*DW test*) dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Jika nilai DW (*Durbin Watson*) berada di tengah-tengah antara dU (batas atas atau *upper bound*) dan 4-dU maka dapat dijelaskan tidak ada autokorelasi (koefisien autokorelasi sama dengan nol).
- 2) Jika nilai DW (*Durbin-Watson*) lebih kecil dari dL (batas bawah atau *lower bound*) maka dapat dijelaskan ada autokorelasi positif (koefisien autokorelasi lebih besar dari nol).
- 3) Jika nilai DW (*Durbin-Watson*) lebih besar dari 4-dL serta lebih kecil dari 4 maka dapat dijelaskan ada autokorelasi negatif (koefisien autokorelasi lebih kecil dari nol).
- 4) Jika nilai DW (*Durbin-Watson*) berada di tengah-tengah antara dU (batas atas atau *upper bound*) dan dL (batas bawah atau *lower bound*) atau berada di tengah-tengah antara 4-dU dan 4-dL maka dapat dijelaskan keputusannya tidak dapat disimpulkan.

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Pada buku (F. X. P. Wibowo, 2025, p. 268) analisis regresi linear berganda dijelaskan bahwa:

“Analisis regresi linear berganda untuk menghitung besarnya pengaruh dua variabel bebas atau lebih terhadap satu variabel tergantung atau variabel terikat dan memprediksi variabel tergantung atau variabel terikat dengan menggunakan dua atau lebih variabel bebas.”

Selanjutnya, mengikuti penjelasan (Iba & Wardhana, 2024, p. 70) regresi linear berganda pada penelitian ini memiliki bentuk persamaan umum:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \varepsilon$$

Keterangan:

Y	= <i>tax avoidance</i> (CETR)
X_1	= kepemilikan manajerial (KM)
X_2	= <i>capital intensity</i> (CAPINT)
X_3	= <i>sales growth</i> (SG)
X_4	= profitabilitas (NPM)
β_0	= <i>intercept</i> (konstanta)
$\beta_1 \beta_2 \beta_3 \beta_4$	= koefisien regresi variabel independen
ε	= <i>standard error</i>

4. Uji Hipotesis

Pada penelitian ini, uji hipotesis yang nantinya akan dipergunakan adalah uji hipotesis secara parsial (uji *t-test*) dan uji hipotesis secara simultan (uji *f-test*). Berikut uraian dari uji hipotesis yang nantinya akan dipergunakan, yakni:

a. Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji T-Test)

Di dalam buku (Iba & Wardhana, 2024, p. 75) uji hipotesis secara parsial (uji *t-test*) dijelaskan bahwa:

“Uji *t* digunakan untuk menguji signifikansi statistik dari masing-masing koefisien regresi. Uji *t* membantu menentukan apakah setiap variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan pada variabel dependen.”

Menurut (Iba & Wardhana, 2024, p. 89) pengambilan keputusan dengan uji hipotesis secara parsial (uji *t-test*) didasarkan dengan tingkat kepercayaan sebesar 95% dan tingkat kesalahannya sebesar $\alpha = 0,05$.

Tingkat signifikansi pada penelitian ini digunakan sebesar 0,05 atau 5%.

Pengambilan keputusan dengan pengujian ini didasarkan sebagai berikut:

- 1) Jika tingkat signifikansi $< 0,05$ dan $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ maka H_0 ditolak sehingga variabel independen (bebas) terjadi pengaruh signifikan pada variabel dependen (terikat).
- 2) Jika tingkat signifikansi $> 0,05$ dan $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ maka H_0 diterima sehingga variabel independen (bebas) tidak terjadi pengaruh pada variabel dependen (terikat).

b. Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F-Test)

Di dalam buku (Iba & Wardhana, 2024, p. 73) uji hipotesis secara simultan (uji *f-test*) dijelaskan bahwa:

“Uji F adalah salah satu metode untuk menguji signifikansi secara keseluruhan dari model regresi dalam hal regresi linear berganda. Selain uji statistik individual (uji *t*), peneliti juga perlu memperhatikan kontribusi masing-masing variabel independen terhadap model secara keseluruhan, yang dapat dievaluasi melalui uji *f*.”

Tingkat signifikansi pada penelitian ini juga digunakan sebesar 0,05 atau 5%. Pengambilan keputusan dengan pengujian ini didasarkan sebagai berikut:

- 1) Jika tingkat signifikansi $< 0,05$ dan $f \text{ hitung} > f \text{ tabel}$ maka H_0 ditolak sehingga variabel independen (bebas) secara simultan terjadi pengaruh signifikan pada variabel dependen (terikat).
- 2) Jika tingkat signifikansi $> 0,05$ dan $f \text{ hitung} < f \text{ tabel}$ maka H_0 diterima sehingga variabel independen (bebas) secara simultan tidak terjadi pengaruh pada variabel dependen (terikat).

5. Uji Koefisien Determinasi (*Adjusted R-Squared*)

Di dalam buku (Iba & Wardhana, 2024, p. 72) uji koefisien determinasi (*Adjusted R-Squared*) dijelaskan bahwa:

“Koefisien determinasi, atau *R-Squared* (R^2), mengukur seberapa besar variasi dalam variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh model regresi.”

Dijelaskan juga oleh (Iba & Wardhana, 2024, p. 72) koefisien determinasi memiliki interpretasi sebagai proporsi variabilitas dari variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen dalam model regresi. Pengambilan keputusan dengan uji koefisien determinasi (*Adjusted R-Squared*) dapat dijabarkan sebagai berikut:

- 1) Jika R^2 dengan nilai 1 maka seluruh variabilitas dari variabel dependen bisa dijelaskan oleh variabel independen.
- 2) Jika R^2 dengan nilai 0 maka variabel dependen tidak dapat menjelaskan sama sekali variabilitas dari variabel dependen.