

Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Penghindaran Pajak pada Perusahaan Sektor Consumer Non-Cyclicals

Author:

Richard Febrianto Prayogo¹
Yohanes Frans Halawa²
Nelly Sho³

Affiliation:

Universitas Mikroskil^{1,2,3}

Corresponding email

222120469@students.mikroskil

222120879@students.mikroskil

222120277@students.mikroskil



This is an Creative Commons License This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License

Abstrak:

Latar belakang: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh leverage, profitabilitas dan ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak dengan pertumbuhan penjualan sebagai variabel intervening. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 125 perusahaan sektor consumer non-cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021-2023.

Metode penelitian: Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah metode purposive sampling dan diperoleh sebanyak 60 perusahaan yang menjadi sampel penelitian. Metode pengujian data yang digunakan adalah uji Two-Stage Approach menggunakan aplikasi SmartPLS versi 3.2.9.

Hasil penelitian: Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak, namun tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan. Sedangkan leverage dan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak dan pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan juga tidak mampu berperan sebagai variabel intervening antara leverage, profitabilitas, dan ukuran perusahaan terhadap struktur modal.

Kesimpulan: Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diatas maka dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak, namun tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan. Sedangkan leverage dan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak dan pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan juga tidak mampu berperan sebagai variabel intervening antara leverage, profitabilitas, dan ukuran perusahaan terhadap struktur modal.

Kata kunci: *Leverage*, Penghindaran Pajak, Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan

Pendahuluan

Pajak memainkan peran yang sangat penting dalam mendukung pembangunan dan penerimaan negara, baik di negara maju maupun negara berkembang. Sebagai sumber utama pendapatan, pajak digunakan untuk membiayai berbagai program pemerintah, termasuk pembangunan infrastruktur, pendidikan, dan kesehatan. Namun, tantangan muncul ketika perusahaan dan individu berusaha meminimalkan beban pajak mereka, baik melalui penghindaran pajak yang legal maupun praktik penggelapan pajak yang ilegal. Hal ini menciptakan ketegangan antara pemerintah yang membutuhkan pendapatan pajak untuk menjalankan fungsi-fungsi pemerintahan dan wajib pajak yang berusaha mengurangi kewajiban mereka.

PT Adaro Energy pada tahun 2019 dengan cara *transfer pricing* melakukan pengalihan pendapatan dan laba ke anak perusahaannya di Singapura sehingga mampu menekan beban pajak yang hendak dilunaskan kepada pemerintah Indonesia. Hal ini dilakukan dengan metode menjual batu bara dengan harga yang lebih rendah ke anak industri di Singapura, sehingga bisa dijual lagi dengan harga yang lebih besar. PT Adaro Energy diindikasikan mengurangi biaya pajak 14 juta dolar AS per tahun dari 4 harga yang seharusnya dibayarkan kepada pemerintah Indonesia sebesar 125 juta dolar AS (Putri, 2024). Selain Adaro, PT Apple juga diduga melakukan tindakan penghindaran pajak dengan melakukan *transfer pricing* oleh perusahaan distribusi di Indonesia yang membeli produk Apple dari Apple Singapura dengan melakukan penyesuaian harga transfer sebesar Rp73.006.394.105 (Yuliani, 2025).

Dari fenomena di atas dapat dilihat bahwa perusahaan-perusahaan tersebut berupaya untuk mengurangi beban pajak mereka melalui berbagai cara, mulai dari perencanaan pajak yang konservatif hingga praktik penghindaran pajak yang agresif. Oleh karena itu, pemahaman mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penghindaran pajak menjadi penting untuk perumusan kebijakan perpajakan yang lebih efektif, serta untuk mendorong perusahaan agar lebih patuh terhadap peraturan perpajakan.

Penghindaran pajak adalah strategi yang digunakan oleh wajib pajak untuk mengurangi kewajiban pajak secara legal dengan memanfaatkan celah dalam peraturan perpajakan yang ada. Disamping itu, pertumbuhan penjualan merupakan salah satu indikator yang dapat digunakan dalam menentukan besar kecilnya pendapatan yang diperoleh perusahaan. Pertumbuhan penjualan merupakan bagian penting dalam penilaian peningkatan serta keuntungan perusahaan. Hal tersebut akan menjadi tolak ukur dalam peningkatan pembayaran pajak yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan. Hal ini akan memberikan celah dalam melakukan penghindaran pajak. Beberapa faktor yang berpengaruh terhadap penghindaran pajak diantaranya ukuran perusahaan, profitabilitas dan *leverage*.

Faktor pertama yaitu *leverage*, perusahaan dengan *leverage* yang tinggi cenderung menerapkan tindakan penghindaran pajak sebagai akibat dari insentif pajak atas beban bunga yang dimiliki perusahaan untuk meminimumkan beban pajaknya (Rima & Destriana, 2021). Hal ini sejalan dengan peneliti terdahulu yang menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap penghindaran pajak (Ulbidal & Karmudiandri, 2021), namun bertentangan dengan peneliti terdahulu yang menyatakan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak (Wen & Muhammad, 2022) semakin tinggi *leverage* tidak akan mempengaruhi aktivitas penghindaran pajak di perusahaan karena semakin tinggi tingkat utang suatu perusahaan, maka pihak manajemen akan lebih konservatif dalam melakukan pelaporan keuangan atas operasional perusahaan

Faktor kedua yaitu profitabilitas, semakin tinggi profitabilitas suatu perusahaan menyebabkan laba perusahaan semakin tinggi, sehingga perusahaan akan melaksanakan perencanaan pajak secara efektif dan efisien untuk mengurangi jumlah beban pajaknya (Callista & Susanty, 2022). Hal ini sejalan dengan peneliti terdahulu yang menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap penghindaran pajak (Aji & Kartikaningrum, 2024), namun bertentangan dengan peneliti terdahulu yang menyatakan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak (Aini & Ikram, 2025). Laba yang tinggi tidak memberikan fleksibilitas eksplorasi berbagai skema perencanaan pajak, sehingga tidak dapat mengurangi beban pajak efektif yang mereka tanggung.

Faktor ketiga yaitu ukuran perusahaan, semakin besar perusahaan semakin besar sumber daya yang dimiliki dengan harapan dapat mengelola pajak dengan baik. Hal ini dilakukan dengan cara memanfaatkan beban penyusutan dan amortisasi yang timbul dari pengeluaran untuk memperoleh aset (Gunita & Oktaviani, 2023). Hal ini sejalan dengan peneliti terdahulu yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak (Yuliawati & Sutrisno, 2021), namun bertentangan

dengan peneliti terdahulu lainnya yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak (Wen & Muhammad, 2022). Perusahaan dengan aset yang tinggi cenderung dapat menghasilkan laba yang stabil dibandingkan dengan perusahaan dengan aset lebih kecil, sehingga perusahaan dengan aset yang tinggi lebih mampu dalam mengelola dan membayar kewajiban pajaknya.

Berdasarkan penjabaran yang telah diuraikan, maka peneliti termotivasi untuk melakukan penelitian kembali dengan judul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penghindaran Pajak pada perusahaan Sektor Consumer Non-Cyclicals” dengan objek penelitian adalah perusahaan sektor Consumer Non-Cyclicals yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan periode pengamatan penelitian tahun 2021-2023. Secara praktis hasil penelitian ini nantinya dapat memberikan informasi yang berguna bagi investor untuk mempertimbangkan aspek penghindaran pajak dalam keputusan investasi. Bagi akademisi, penelitian ini dapat memberikan pengetahuan tambahan dan referensi penelitian selanjutnya mengenai penghindaran pajak dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Bagi manajemen perusahaan, bisa membantu mengambil keputusan strategis terkait pengelolaan pajak dan penggunaan dana perusahaan secara efektif dan efisien.

Studi Literatur

Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak merupakan suatu strategi yang dilakukan oleh wajib pajak pribadi maupun wajib pajak badan dalam rangka dan bertujuan meminimalkan jumlah beban pajak yang akan ditanggung oleh perusahaan tersebut secara legal tanpa melakukan tindakan pelanggaran terhadap ketentuan hukum yang berlaku penghindaran pajak dilakukan dengan berbagai cara agar dapat memanfaatkan peluang dari ketentuan perpajakan suatu negara agar dapat meminimalkan beban pajak terutang yang ditanggung oleh perusahaan maupun wajib pajak pribadi (Gunita & Oktaviani, 2023).

Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan selisih jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Selisih tersebut nantinya akan menunjukkan tinggi rendahnya pertumbuhan penjualan yang dialami sebuah perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang tinggi akan mencerminkan pendapatan perusahaan yang juga meningkat, sehubungan dengan adanya peningkatan pendapatan tersebut maka akan diikuti dengan peningkatan tarif pajak yang seharusnya akan dibayarkan oleh suatu perusahaan. Mengukur pertumbuhan penjualan adalah hal penting untuk kesehatan perusahaan dalam jangka panjang. Tidak hanya berfungsi sebagai indikator yang baik mengenai perencanaan strategis dalam keputusan perpajakan, mengukur hal tersebut juga memungkinkan identifikasi tren pertumbuhan perusahaan.

Leverage

Leverage merupakan penggunaan hutang yang digunakan oleh sebuah perusahaan guna menutupi kebutuhan operasional dan investasi perusahaan. Penggunaan hutang tersebut akan menimbulkan beban bunga bagi perusahaan yang melakukan peminjaman. Dengan adanya penambahan beban tersebut akan berdampak pada pengurangan keuntungan perusahaan dan memperkecil pembayaran pajak sehingga dapat mencapai keuntungan yang maksimal bagi perusahaan tersebut (Kasmir, 2021).

Profitabilitas

Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk menilai atau mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan atau laba dari aktivitas normal bisnisnya seperti penggunaan aset atau ekuitas. Tujuan operasional dari sebagian besar perusahaan adalah untuk memaksimalkan profit, baik profit jangka pendek maupun profit jangka panjang. Manajemen dituntut untuk meningkatkan

imbang hasil bagi pemilik perusahaan, sekaligus juga meningkatkan kesejahteraan karyawan. Ini semua hanya dapat terjadi apabila perusahaan memperoleh laba dalam aktivitas bisnisnya.

Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut berbagai cara antara lain dengan total aset, nilai pasar saham, dan lain-lain (Wati, 2019). Ukuran perusahaan dianggap mampu mempengaruhi penghindaran pajak karena semakin besar ukuran perusahaan atau skala perusahaan maka akan semakin mudah bagi perusahaan dalam memanfaatkan amortisasi dan beban penyusutan yang timbul dari pengeluaran untuk memperoleh aset tersebut karena amortisasi dan beban penyusutan pajak dapat digunakan sebagai pengurangan pajak.

Pengaruh *Leverage* Terhadap Penghindaran Pajak

Leverage adalah suatu perbandingan yang menggambarkan besarnya hutang yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan. Semakin besar penggunaan hutang oleh perusahaan, maka semakin tinggi beban bunga yang akan dirasa perusahaan tersebut. Hal ini mengakibatkan laba sebelum kena pajak perusahaan dapat mengurangi besaran pajak yang dibayar perusahaan (Callista & Susanty, 2022).

Pada penelitian (Ubilad & Karmudiandri, 2021) menyatakan bahwa berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Penelitian (Rima & Destriana, 2021) menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Namun, pada penelitian (Aini & Ikram, 2025) menyatakan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak

Berdasarkan hasil penelitian diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

H_{1a}: *Leverage* berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan

H_{2a}: *Leverage* berpengaruh terhadap penghindaran pajak

H_{3a}: *Leverage* berpengaruh terhadap penghindaran pajak melalui pertumbuhan penjualan

Pengaruh Profitabilitas Terhadap Penghindaran Pajak

Profitabilitas adalah kemampuan suatu bisnis atau entitas untuk menghasilkan keuntungan atau laba dari kegiatan operasionalnya. Ini adalah ukuran seberapa efisien bisnis dalam menghasilkan pendapatan yang melebihi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk operasi dan produksi. Profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba. Dapat diukur dengan berbagai macam rasio pengukuran salah satunya *Return On Assets* (ROA) (Aji & Kartikaningrum, 2024).

Pada penelitian (Aji & Kartikaningrum, 2024) menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. Penelitian (Callista & Susanty, 2022) menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Namun, pada penelitian (Aini & Ikram, 2025) menyatakan bahwa variabel profitabilitas tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.

Berdasarkan hasil penelitian diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

H_{1b}: Profitabilitas berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan

H_{2b}: Profitabilitas berpengaruh terhadap penghindaran pajak

H_{3b}: Profitabilitas berpengaruh terhadap penghindaran pajak melalui pertumbuhan penjualan

Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak

Ukuran Perusahaan merupakan suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar, kecil perusahaan menurut berbagai cara antara lain total aset, *log*, *size*, kapitalisasi pasar, penjualan, dan lain-lain. Semakin besar ukuran suatu perusahaan akan mempengaruhi tingginya tingkat penghindaran pajak agar mencapai penghematan beban pajak yang maksimal (Sawitri, Dewi, & Alam, 2022). Perusahaan dapat mengelola total aset perusahaan untuk mengurangi penghasilan kena pajak yaitu dengan memanfaatkan amortisasi

dan beban penyusutan yang timbul dari pengeluaran untuk memperoleh aset tersebut karena amortisasi dan beban penyusutan pajak dapat digunakan sebagai pengurangan pajak.

Pada penelitian (Sawitri, Dewi, & Alam, 2022) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Penelitian (Yuliawati & Sutrisno, 2021) menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Namun, pada penelitian yang dilakukan oleh (Rima & Destriana, 2021) Menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

Berdasarkan hasil penelitian diatas, maka hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

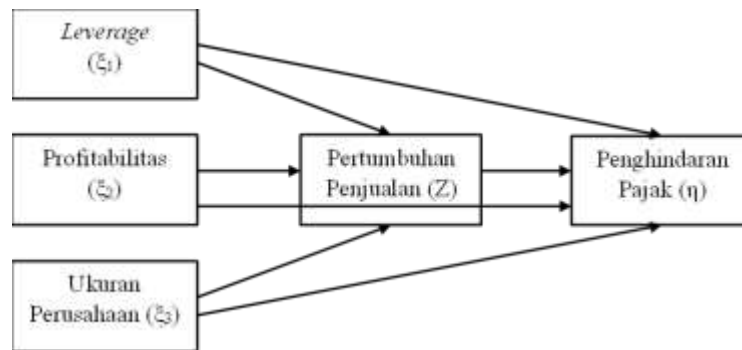
H_{1b}: Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan

H_{2b}: Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak

H_{3b}: Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak melalui pertumbuhan penjualan

Kerangka Konseptual

Berdasarkan pengembangan hipotesis diatas maka kerangka konseptual pada penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1 Kerangka Konseptual

Metode Penelitian

Populasi dan Sampel

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif dengan menggunakan data sekunder yang diperoleh melalui situs resmi Bursa Efek Indonesia. Populasi adalah perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia selama periode 2021-2023. Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan *purposive sampling method*, yaitu teknik pemilihan sampel tidak secara acak atau dengan pertimbangan atau kriteria tertentu dan umumnya disesuaikan dengan masalah penelitian dan tujuan penelitian (Sujarweni, 2017).

Tabel 1 Kriteria Pemilihan Sampel

Keterangan	Jumlah
Populasi penelitian: Perusahaan sektor <i>consumer non-cyclicals</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2021-2023	125
Kriteria:	
Perusahaan sektor <i>consumer non-cyclicals</i> yang tidak berturut-turut terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2020-2023.	(30)
Perusahaan sektor <i>consumer non-cyclicals</i> yang tidak menyajikan laporan keuangan dalam mata uang rupiah	(3)
Perusahaan sektor <i>consumer non-cyclicals</i> yang tidak memperoleh laba	(32)
Jumlah sampel	60
Jumlah pengamatan = 60 x 3	180

Tabel 1 menunjukkan bahwa terdapat 125 perusahaan yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2021-2023. Dari 125 perusahaan terdapat 30 perusahaan yang tidak konsisten terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2021-2023 sehingga harus dikeluarkan dari sampel penelitian. Dari 95 perusahaan yang konsisten terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2021-2023 terdapat 3 perusahaan yang tidak menyajikan laporan keuangan dengan mata uang rupiah pada Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2021-2023 sehingga harus dikeluarkan dari sampel penelitian. Dari 92 perusahaan yang konsisten menyajikan laporan keuangan dengan mata uang rupiah pada Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2021-2023 terdapat 32 perusahaan yang tidak memperoleh laba sehingga harus dikeluarkan dari sampel penelitian. Dengan demikian sampel penelitian yang digunakan adalah 60 perusahaan dilakukan 3 tahun yaitu 180 observasi penelitian.

Definisi Operasional

Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah penghindaran pajak yang diukur dengan *Cash Effective Tax Rate* (CETR). Pengukuran *Cash Effective Tax Rate* (CETR) dilakukan guna mengetahui seberapa besar keagresifan penghindaran pajak yang dilakukan oleh setiap perusahaan dalam melakukan pembayaran kewajiban perpajakannya. Secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Gunita & Oktaviani, 2023):

$$CETR = \frac{\text{Pembayaran pajak}}{\text{Laba sebelum pajak}} \quad (1)$$

Variabel intervening yang digunakan dalam penelitian ini adalah pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan terlebih dahulu mengurangi penjualan pada tahun pertama dengan penjualan pada tahun sebelumnya kemudian membagikannya dengan penjualan pada tahun sebelumnya. Secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Kasmir, 2021):

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}} \quad (2)$$

Keterangan:

Penjualant = Penjualan pada tahun pertama

Penjualant-1 = Penjualan pada tahun sebelumnya

Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Leverage

Leverage pada penelitian ini aka diproksikan dengan *Debt to Equity Ratio* (DER). DER merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya proporsi hutang terhadap modal, dengan membagi total hutang dengan total modal. Secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Hery, 2017):

$$DER = \frac{\text{Total hutang}}{\text{Total modal}} \quad (3)$$

Profitabilitas

Profitabilitas pada penelitian ini akan diproksikan dengan *Return On Asset* (ROA). ROA merupakan rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi aset dalam menciptakan laba bersih, dengan membagi laba bersih dengan total aset. Secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Brigham & Houston , 2018):

$$ROA = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total aset}} \quad (4)$$

Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecilnya perusahaan menurut berbagai cara antara lain dengan total aset, nilai pasar saham, dan lain-lain (Hery, 2017). Secara sistematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Wati, 2019):

$$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln (Total aset)} \quad (5)$$

Tabel 2 Operasional Variabel

Variabel	Parameter	Skala Pengukuran
Penghindaran Pajak (η)	$CETR = \frac{\text{Pembayaran pajak}}{\text{Laba sebelum pajak}}$	Rasio
Pertumbuhan Penjualan (Z)	$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}}$	Rasio
<i>Leverage</i> (ξ_1)	$DER = \frac{\text{Total hutang}}{\text{Total modal}}$	Rasio
Profitabilitas (ξ_2)	$ROA = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total aset}}$	Rasio
Ukuran Perusahaan (ξ_3)	$\text{Ukuran Perusahaan} = \text{Ln}(\text{Total aset})$	Rasio

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian disesuaikan dengan bentuk konstruk dari model penelitian yaitu konstruk formatif. Kontruk formatif mengasumsikan bahwa setiap indikatornya mendefenisikan atau menjelaskan karakteristik domain konstraknya dengan arah indikatornya, yaitu dari indikator ke konstruk. Metode analisis data yang digunakan adalah uji two-stage approach dengan menggunakan aplikasi SmartPLS versi 3.2.9. Uji two-stage approach adalah metode yang digunakan untuk menguji efek moderasi dengan menggunakan konstruk formatif (Ghozali, 2021).

Adapun persamaan model analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

$$\eta = \beta_0 + \beta_1\xi_1 + \beta_2\xi_2 + \beta_3\xi_3 + \beta_4 Z + e \tag{6}$$

$$\eta = \beta_0 + \beta_1\xi_1 + \beta_2\xi_2 + \beta_3\xi_3 + \beta_4 Z + \beta_5[\xi_1.Z] + \beta_6[\xi_2.Z] + \beta_7[\xi_3.Z] + e \tag{7}$$

Keterangan:

η : Penghindaran Pajak

Z : Pertumbuhan Penjualan

β : Konstanta

β_1 - β_3 : Koefisien jalur

ξ_1 : *Leverage*

ξ_2 : Profitabilitas

ξ_3 : Ukuran Perusahaan

e : Standart Error

$[\xi_1.Z]$: Interaksi antara *Leverage* dan Pertumbuhan Penjualan

$[\xi_2.Z]$: Interaksi antara Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan

$[\xi_3.Z]$: Interaksi antara Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan

Hasil dan Pembahasan

Sampel Means

Berdasarkan data yang diperoleh dari laporan keuangan perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang digunakan sebagai sampel penelitian dengan periode pengamatan 2021-2023, maka dapat diketahui nilai rata-rata (*mean*) dari masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian ini yang dapat dilihat dari tabel sebagai berikut:

Tabel 3 *Sample Means*

Nama Variabel	Mean
Leverage (ξ_1)	0.880
Profitabilitas (ξ_2)	0.238
Ukuran Perusahaan (ξ_3)	15.267
Pertumbuhan Penjualan (Z)	0.176
Penghindaran Pajak (η)	0.225

leverage mencerminkan sejauh mana perusahaan menggunakan hutang untuk membiayai operasional dan pertumbuhan bisnisnya. Nilai leverage sebesar 88% menunjukkan bahwa sebagian besar aset perusahaan didanai oleh hutang, yang dapat meningkatkan risiko finansial namun juga berpotensi meningkatkan return bagi pemegang saham jika dikelola dengan baik. Tingginya rasio leverage ini mengindikasikan bahwa perusahaan cenderung agresif dalam pendanaan eksternal

Profitabilitas mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari operasi bisnisnya. rata-rata profitabilitas sebesar 23,8% menunjukkan kinerja keuangan yang sehat, di mana perusahaan mampu mengoptimalkan pendapatan dan mengendalikan biaya secara efisien. Tingkat profitabilitas yang tinggi seperti ini sering dikaitkan dengan daya saing perusahaan dan kemampuan manajemen dalam memanfaatkan sumber daya secara optimal

Ukuran perusahaan, yang sering diukur melalui logaritma total aset, mencerminkan skala operasi dan kapasitas bisnis. Nilai rata-rata 15,267 menunjukkan bahwa perusahaan dalam sampel termasuk dalam kategori besar. Perusahaan dengan ukuran besar cenderung memiliki akses lebih mudah terhadap pendanaan, diversifikasi bisnis, dan stabilitas operasional yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan kecil.

Pertumbuhan penjualan merupakan indikator ekspansi bisnis perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pertumbuhan penjualan sebesar 17,6% mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan market share dan mengoptimalkan strategi pemasaran. Meskipun tidak tergolong tinggi, pertumbuhan yang stabil seperti ini mengindikasikan daya tahan perusahaan dalam menghadapi fluktuasi pasar, khususnya pada sektor consumer non-cyclicals.

Outer model

Tabel 4 Hasil Pengujian Outer Model

Nama Variabel	ξ_1	ξ_2	ξ_3	ξ_4	ξ_5	Z	η	Keterangan
Leverage (ξ_1)						1,036	1,038	Tidak Terjadi Multikolonieritas
Profitabilitas (ξ_2)						1,026	1,033	Tidak Terjadi Multikolonieritas
Ukuran Perusahaan (ξ_3)						1,030	1,049	Tidak Terjadi Multikolonieritas
Pertumbuhan Penjualan (Z)							1,028	Tidak Terjadi Multikolonieritas
Penghindaran Pajak (η)								Tidak Terjadi Multikolonieritas

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel 4 di atas, seluruh variabel dalam model penelitian— meliputi leverage, profitabilitas, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan dan penghindaran pajak yang menunjukkan nilai VIF<5. Hal ini mengindikasikan bahwa tidak terdapat masalah multikolinearitas dalam model, sehingga model penelitian ini lolos uji collinearity.

Pengujian kelayakan model

Tabel 5 Hasil Pengujian Kelayakan Model

Indeks Kelayakan	Cut-off Value	Hasil Model	Kesimpulan
SRMR	< 0.08	0.000	Model Fit
Chi-Square	≤ 0	-0.000	Model Fit
NFI	> 0.9	1.000	Model Fit
Rms_Theta	Mendekati 0	0.097	Model Fit

Hasil pengujian pada tabel 5 menunjukkan indikator SRMR sebesar 0,000 (memenuhi kriteria <0,08), nilai Chi-Square -0,000 (sesuai syarat ≤ 0), NFI 1,000 (melebihi standar >0,90), dan RMS Theta

0,097 (mendekati nilai ideal 0). Penelitian ini membuktikan bahwa model penelitian telah memenuhi semua persyaratan kecocokan model secara komprehensif.

R-Square

Tabel 6 Hasil Pengujian R-Square

<i>Matrix</i>	<i>R-Square</i>	<i>Adjusted R-Square</i>
Pertumbuhan Penjualan (Z)	0,027	0,010
Penghindaran Pajak (η)	0,023	0,000

Hasil analisis pada Tabel 6 menunjukkan bahwa model penelitian memiliki kemampuan prediktif yang terbatas. Nilai Adjusted R² penghindaran pajak sebesar 0,000 (kriteria: <0,25) dan pertumbuhan penjualan sebesar 0,010 (kriteria: <0,25) mengindikasikan bahwa variabel independen hanya mampu menjelaskan 0% dan 1% variasi pada masing-masing variabel dependen. Dengan demikian, model ini tergolong lemah dalam menjelaskan hubungan antar variabel.

Pengujian Signifikansi

Tabel 7 Hasil Pengujian Signifikansi

<i>Path Coefficients</i>	<i>Original Sample (O)</i>	<i>T Statistics (O/STDEV)</i>	<i>P Values</i>
Leverage (ξ_1) -> Pertumbuhan Penjualan (Z)	0,099	0,684	0,494
Leverage (ξ_1) -> Penghindaran Pajak (η)	-0,042	0,597	0,551
Profitabilitas (ξ_2) -> Pertumbuhan Penjualan (Z)	-0,093	1,159	0,247
Profitabilitas (ξ_2) -> Penghindaran Pajak (η)	0,041	0,420	0,675
Ukuran Perusahaan (ξ_3) -> Pertumbuhan Penjualan (Z)	-0,080	1,149	0,251
Ukuran Perusahaan (ξ_3) -> Penghindaran Pajak (η)	-0,009	0,156	0,876
Pertumbuhan Penjualan (Z) -> Penghindaran Pajak (η)	-0,135	2,280	0,023

Pengaruh Leverage dan Pertumbuhan Penjualan

Temuan penelitian mengindikasikan bahwa leverage tidak memiliki pengaruh statistik yang signifikan terhadap pertumbuhan penjualan (p-value = 0,551 > 0,05), sehingga hipotesis yang menyatakan adanya hubungan ditolak. Artinya, besar kecilnya utang perusahaan tidak menentukan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualannya. Struktur modal yang berbasis utang ternyata tidak secara otomatis mendorong atau menghambat pertumbuhan pendapatan perusahaan. Hal ini mengindikasikan bahwa pertumbuhan penjualan lebih ditentukan oleh faktor lain di luar kebijakan pendanaan, seperti strategi pemasaran, kualitas produk, efisiensi operasional, atau kondisi pasar. Perusahaan dengan leverage tinggi belum tentu kesulitan meningkatkan penjualan, sebagaimana perusahaan dengan utang rendah juga tidak selalu tumbuh lebih cepat.

Pengaruh Leverage dan Penghindaran Pajak

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa leverage tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak pada perusahaan consumer non-cyclicals, dengan p-value 0,494 (> 0,05). Penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian (Ulbidal & Karmudiandri, 2021) yang menyatakan bahwa leverage berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Tingkat utang perusahaan tidak terbukti memengaruhi praktik penghindaran pajak dalam sektor ini. Struktur modal yang tinggi utang tidak serta-merta mendorong perusahaan untuk lebih agresif dalam menghindari pajak, sebagaimana juga perusahaan dengan utang rendah tidak selalu lebih patuh. Temuan ini mengindikasikan bahwa keputusan penghindaran pajak pada perusahaan consumer non-cyclicals lebih mungkin dipengaruhi oleh faktor lain, seperti insentif fiskal, regulasi perpajakan, atau pertimbangan reputasi perusahaan, dibandingkan oleh kebijakan pendanaan melalui utang. Dengan demikian, leverage tidak dapat dijadikan sebagai prediktor yang andal untuk praktik penghindaran pajak

Pengaruh Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan

Hasil regresi menunjukkan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan ($p\text{-value} = 0,251$), sehingga tidak mendukung hipotesis awal. Penelitian ini mengungkapkan bahwa tingginya laba yang diperoleh perusahaan tidak serta merta mampu mendorong peningkatan volume penjualan di periode berikutnya. Perusahaan dengan profitabilitas tinggi ternyata tidak otomatis mengalami pertumbuhan penjualan yang lebih baik dibandingkan perusahaan dengan profitabilitas lebih rendah. Kondisi ini mengindikasikan bahwa pertumbuhan penjualan lebih ditentukan oleh faktor-faktor lain di luar kemampuan perusahaan menghasilkan laba, seperti strategi pemasaran, kualitas produk, atau kondisi persaingan pasar. Tingkat profitabilitas yang dicapai perusahaan tidak menjadi jaminan untuk dapat meningkatkan pangsa pasar atau volume penjualannya. Dengan demikian, kebijakan yang hanya berfokus pada peningkatan profitabilitas tanpa memperhatikan aspek pemasaran dan operasional tidak akan efektif dalam mendorong pertumbuhan penjualan perusahaan.

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan dan Penghindaran Pajak

Tidak ditemukan bukti empiris yang mendukung pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap penghindaran pajak, dengan $p\text{-value}$ sebesar 0,247 yang tidak signifikan pada $\alpha = 5\%$. Penelitian ini mengindikasikan bahwa kinerja penjualan perusahaan, baik yang tumbuh pesat maupun stagnan, tidak secara otomatis berkaitan dengan kecenderungan untuk melakukan penghindaran pajak. Perusahaan dengan pertumbuhan tinggi tidak terbukti lebih agresif dalam menghindari pajak dibandingkan dengan perusahaan yang pertumbuhannya lebih rendah. Implikasinya, faktor-faktor lain seperti kebijakan manajemen, pertimbangan reputasi, atau kompleksitas transaksi mungkin lebih berperan dalam keputusan penghindaran pajak dibandingkan sekadar pertumbuhan penjualan. Dengan demikian, pertumbuhan penjualan tidak dapat dijadikan sebagai indikator yang memadai untuk memprediksi praktik penghindaran pajak pada perusahaan.

Pengaruh Profitabilitas dan Penghindaran Pajak

Analisis statistik memperlihatkan bahwa profitabilitas tidak berkontribusi secara signifikan terhadap penghindaran pajak ($p\text{-value} = 0,675$). Penelitian ini tidak sejalan dengan (Callista & Susanty, 2022) yang menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Hal ini mengonfirmasi tidak adanya hubungan antara kedua variabel. Penelitian ini mengungkapkan bahwa perusahaan dengan laba tinggi tidak secara otomatis lebih cenderung melakukan penghindaran pajak dibandingkan dengan perusahaan yang kurang profitable. Tingkat pengembalian ekonomi yang dicapai perusahaan ternyata tidak menjadi faktor penentu dalam keputusan perencanaan pajak. Hal ini mengindikasikan bahwa motif penghindaran pajak lebih mungkin dipengaruhi oleh pertimbangan strategis lainnya seperti manajemen risiko, kepatuhan regulasi, atau pertimbangan reputasi perusahaan di mata stakeholder. Perusahaan yang sangat profitable justru mungkin memiliki insentif yang lebih besar untuk mempertahankan citra positif dengan mematuhi kewajiban perpajakan secara penuh. Dengan demikian, tingkat keuntungan perusahaan tidak dapat dijadikan sebagai prediktor yang andal untuk praktik penghindaran pajak.

Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan

Berbeda dengan variabel lainnya, ukuran perusahaan menunjukkan pengaruh signifikan terhadap pertumbuhan penjualan ($p\text{-value} = 0,023 < 0,05$), yang menguatkan peran ukuran perusahaan dalam meningkatkan kinerja penjualan. Penelitian ini mengungkapkan bahwa perusahaan dengan skala lebih besar cenderung mampu mencapai pertumbuhan penjualan yang lebih baik dibandingkan perusahaan kecil. Skala operasi yang luas, sumber daya yang memadai, dan jaringan distribusi yang kuat pada perusahaan besar ternyata memberikan kontribusi nyata dalam mendorong ekspansi penjualan. Faktor ukuran perusahaan menjadi pembeda penting dalam kinerja penjualan, di mana perusahaan dengan aset lebih besar memiliki keunggulan kompetitif dalam memperluas pangsa pasar. Kemampuan investasi yang

lebih besar, akses terhadap pasar yang lebih luas, dan efisiensi skala ekonomi yang dimiliki perusahaan besar terbukti efektif mendukung pertumbuhan penjualan. Dengan demikian, ukuran perusahaan merupakan determinan kunci yang perlu dipertimbangkan dalam strategi pengembangan

Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Penghindaran Pajak

Variabel ukuran perusahaan terbukti tidak memengaruhi tingkat penghindaran pajak secara statistik ($p\text{-value} = 0,876$). Penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya (Sawitri, Dewi, & Alam, 2022) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Hal ini mengindikasikan ketidaksignifikanan hubungan tersebut. Penelitian ini mengungkapkan bahwa perusahaan besar dengan aset dan skala operasi yang luas tidak secara otomatis lebih agresif dalam menghindari pajak dibandingkan perusahaan yang lebih kecil. Demikian pula, perusahaan kecil tidak terbukti lebih patuh dalam memenuhi kewajiban perpajakannya. Hal ini mengindikasikan bahwa keputusan penghindaran pajak lebih mungkin dipengaruhi oleh faktor-faktor lain seperti struktur kepemilikan, kebijakan manajemen, atau pertimbangan reputasi perusahaan di mata publik. Ukuran perusahaan yang diukur melalui total aset atau volume penjualan ternyata tidak menjadi determinan dalam praktik perencanaan pajak. Dengan demikian, asumsi bahwa perusahaan besar cenderung lebih melakukan penghindaran pajak karena sumber daya dan kompleksitas operasinya tidak terbukti dalam penelitian ini.

Tabel 8 Hasil Pengujian Intervening

<i>Specific Indirect Effects</i>	<i>Original Sample (O)</i>	<i>T Statistics (O/STDEV)</i>	<i>P Values</i>
<i>Leverage</i> (ξ_1)→Pertumbuhan Penjualan(Z)→Penghindaran Pajak(η)	0.004	0.352	0.725
Profitabilitas(ξ_2)→Pertumbuhan Penjualan(Z)→Penghindaran Pajak(η)	0.008	0.606	0.545
Ukuran Perusahaan(ξ_3)→Pertumbuhan Penjualan(Z)→Penghindaran Pajak(η)	0.013	0.890	0.374

Hasil analisis jalur menunjukkan pengaruh langsung maupun tidak langsung variabel eksogen terhadap variabel endogen, termasuk peran variabel pertumbuhan penjualan sebagai intervening. Hasil ini menunjukkan bahwa pengaruh leverage terhadap penghindaran pajak tidak diintervening secara signifikan oleh pertumbuhan penjualan ($p\text{-value} = 0,725$). Pengaruh profitabilitas terhadap penghindaran pajak juga tidak menunjukkan intervening yang signifikan melalui pertumbuhan penjualan ($p\text{-value} = 0,545$). Demikian halnya dengan pengaruh ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak, di mana pertumbuhan penjualan tidak berperan sebagai intervening yang signifikan ($p\text{-value} = 0,374$).

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diatas maka dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak, namun tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan penjualan. Sedangkan *leverage* dan profitabilitas tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak dan pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan juga tidak mampu berperan sebagai variabel intervening antara *leverage*, profitabilitas, dan ukuran perusahaan terhadap struktur modal.

Ucapan Terima Kasih

Kami ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada orang tua, Bapak/Ibu dosen Universitas Mikroskil yang telah membimbing kami, dan teman teman kami yang telah memberikan dukungan sehingga memungkinkan kami untuk melakukan penelitian ini dengan lebih baik dan efektif. Kami juga ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak Jurnal Manajemen dan Akuntansi Medan

(JUMANSI) karena telah menjadi wadah bagi kami untuk berkesempatan dalam berbagi informasi dan pengetahuan terkait penelitian yang telah kami lakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini, N. Q., & Ikram, S. (2025, Maret 17). *Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak (Tax Avoidance)*. Retrieved from Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi dan Akuntansi : <https://www.journal.stiemb.ac.id/index.php/mea/article/view/5247>
- Aji, A. W., & Kartikaningrum, D. (2024, April 1). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penghindaran Pajak*. Retrieved from Jurnal Akuntansi dan Manajemen: <http://jam.stieykpn.ac.id/index.php/jam/article/view/127>
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2018). *Essentials of Financial Management*. Canada, Singapore: Cengage Learnings Asia Pte Ltd.
- Callista, M., & Susanty, M. (2022, September 3). *Faktor-Faktor yang Memengaruhi Penghindaran Pajak pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. Retrieved from E-JURNAL AKUNTANSI TSM: <https://pdfs.semanticscholar.org/8f59/cfc89f501215ce9f060574d00e6fe4329963.pdf>
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25, Edisi 10*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Gunita, P. R., & Oktaviani, R. M. (2023, Oktober 1). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penghindaran Pajak Manufaktur di Indonesia*. Retrieved from Owner Riset & Jurnal Akuntansi: <https://owner.polgan.ac.id/index.php/owner/article/view/1679/981>
- Hery. (2017). *Balanced Scorecard For Business*. Jakarta: PT Grasindo.
- Hery. (2017). *Kajian Riset Akuntansi*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Kasmir. (2019). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Pranada Media.
- Kasmir. (2021). *Analisis Laporan Keuangan*. Depok: Rajawali Pers.
- Rima, L., & Destriana, N. (2021, March 2). *Analisis Penghindaran Pajak dan Faktor-Faktor yang Memengaruhinya*. Retrieved from Trisakti School of Management Repository: <https://www.neliti.com/publications/338686/analisis-penghindaran-pajak-dan-faktor-faktor-yang-memengaruhinya>
- Sawitri, A. P., Dewi, F., & Alam, W. Y. (2022, Mei 31). *Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan Dan Koneksi Politik Terhadap Penghindaran Pajak*. Retrieved from Jurnal Riset Akuntansi Mercu Buana: <https://ejournal.mercubuanayogya.ac.id/index.php/akuntansi/article/view/2365>
- Sujarweni, V. W. (2017). *Statistika Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Pers.
- Ulbilad, M. D., & Karmudiandri, A. (2021, September 1). *Faktor-Faktor yang Memengaruhi Penghindaran Pajak pada Perusahaan Manufaktur Di BEI*. Retrieved from Trisakti School of Management Repository: <https://www.neliti.com/publications/348362/faktor-faktor-yang-memengaruhi-penghindaran-pajak-pada-perusahaan-manufaktur-di>
- Wen, W., & Muhammad, M. M. (2022, Desember 2). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penghindaran Pajak pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia*. Retrieved from Jurnal Sains, Bisnis, dan Teknologi: <http://ojs.kalbis.ac.id/index.php/kalbisiana/article/view/1696>
- Yuliatwati, & Sutrisno, P. (2021, Juli 31). *Faktor yang Mempengaruhi Penghindaran Pajak*. Retrieved from Jurnal Informasi Perpajakan Akuntansi dan Keuangan Publik: <https://www.e-journal.trisakti.ac.id/index.php/jipak/article/view/9125>