



Menelaah Faktor Internal Perusahaan di Balik Praktik Penghindaran Pajak

Nani Mulyani¹

¹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

Jl. Surya Kencana 1, Tanggerang Selatan, Banten 15414, e-mail: dosen01981@unpam.ac.id

ARTICLE INFO

Article history:

Received 7 September 2025

Received in revised form 18 September 2025

Accepted 30 September 2025

Available online 30 Oktober 2025

ABSTRACT

Tax avoidance is an important issue in corporate governance as it can reduce state revenue while at the same time creating legal risks for companies. This study aims to examine the internal factors of companies that influence tax avoidance practices, with a focus on firm size, capital intensity, sales growth, and earnings management. This research employs a quantitative approach with a purposive sampling method to determine the companies included in the sample, as well as multiple linear regression analysis with classical assumption tests to ensure the feasibility of the model. The results show that internal company factors simultaneously have a significant effect on tax avoidance. However, partially, only firm size is proven to be significant, while capital intensity, sales growth, and earnings management have no significant effect. These findings confirm that companies with larger assets tend to be more active in tax avoidance, so tax authorities need to strengthen supervision of companies with larger asset scales.

Keywords: *internal company factors, firm size, tax avoidance.*

Abstrak

Penghindaran pajak merupakan isu penting dalam tata kelola perusahaan karena dapat mengurangi penerimaan negara sekaligus menimbulkan risiko hukum bagi perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menelaah faktor internal perusahaan yang mempengaruhi praktik penghindaran pajak, dengan fokus pada ukuran perusahaan, intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan earnings management. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode purposive sampling untuk menentukan perusahaan yang dijadikan sampel, serta analisis regresi linier berganda dengan uji asumsi klasik untuk memastikan kelayakan model. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal perusahaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Namun, secara parsial hanya ukuran perusahaan yang terbukti signifikan, sedangkan intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan earnings management tidak berpengaruh signifikan. Temuan ini menegaskan bahwa perusahaan dengan aset lebih besar cenderung lebih aktif melakukan penghindaran pajak, sehingga otoritas pajak perlu meningkatkan pengawasan terhadap perusahaan dengan skala aset besar.

Kata Kunci: faktor internal perusahaan, ukuran perusahaan, penghindaran pajak.

1. PENDAHULUAN

Pajak merupakan kontribusi wajib masyarakat kepada negara yang diatur dalam peraturan perundang-undangan. Hal ini ditegaskan dalam Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan

Tata Cara Perpajakan, yang mendefinisikan pajak sebagai kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan, bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, tanpa mendapatkan imbalan secara langsung, dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat [1]. Ketentuan ini menegaskan bahwa pajak memiliki posisi strategis sebagai sumber utama penerimaan negara, yang berperan vital dalam membiayai pembangunan, menyediakan fasilitas publik, serta menjaga stabilitas ekonomi nasional. Namun demikian, praktik penghindaran pajak masih menjadi sorotan serius. Kompas TV oleh Megasari [2] melaporkan bahwa negara mengalami potensi kerugian hingga Rp68,7 triliun akibat praktik *tax avoidance* yang dilakukan sejumlah wajib pajak korporasi melalui berbagai skema agresif. Salah satu modus yang sering digunakan adalah pemanfaatan celah aturan dalam transfer pricing. Bahkan, isu ini mendapat perhatian politik, di mana DDTC News yang ditulis oleh Candra [3] mencatat bahwa Fraksi Golkar di DPR mengusulkan pengetatan regulasi *transfer pricing* guna mencegah praktik penghindaran pajak yang merugikan penerimaan negara.

Kondisi tersebut menegaskan bahwa persoalan penghindaran pajak tidak hanya terkait aspek fiskal, tetapi juga erat kaitannya dengan tata kelola perusahaan, praktik akuntansi manajerial, serta kebijakan regulasi yang berlaku. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik [4], terlihat adanya tren peningkatan penerimaan pajak dan kepabeanan & cukai dari tahun 2020 hingga 2024. Hal ini memberikan gambaran bahwa praktik penghindaran pajak masih menjadi perhatian penting, mengingat kenaikan pendapatan pajak tidak selalu mencerminkan kepatuhan sempurna di seluruh sektor ekonomi. Tabel berikut menyajikan ringkasan data ekonomi dan fiskal yang relevan dengan topik ini.

Tabel 1. Penerimaan Pajak Indonesia 2020–2024

Tahun	Penerimaan Pajak	Kepabeanan & Cukai	Total
2020	1.072,1	213,0	1.285,1
2021	1.278,6	269,2	1.547,8
2022	1.716,8	317,8	2.034,6
2023	1.867,9	286,3	2.154,2
2024	1.988,9	321,0	2.309,9

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS), 2025

Tabel tersebut memperlihatkan perkembangan total penerimaan perpajakan Indonesia pada periode 2020–2024 yang secara umum menunjukkan tren peningkatan. Pada tahun 2020, total penerimaan tercatat sebesar Rp1.285,1 triliun, kemudian naik menjadi Rp1.547,8 triliun pada 2021, melonjak signifikan hingga Rp2.034,6 triliun pada 2022, dan terus meningkat menjadi Rp2.154,2 triliun pada 2023. Pada tahun 2024, total penerimaan kembali mengalami pertumbuhan hingga mencapai Rp2.309,9 triliun.

Kenaikan total penerimaan dari tahun ke tahun mencerminkan adanya perbaikan basis perpajakan nasional. Namun, di sisi lain praktik penghindaran pajak oleh perusahaan masih marak diberitakan. Kondisi ini menegaskan adanya paradoks, meskipun secara agregat penerimaan negara terus meningkat, pada tingkat korporasi masih terdapat upaya sistematis untuk menekan beban pajak melalui berbagai strategi, termasuk *earnings management* dan pemanfaatan celah regulasi. Dengan demikian, dinamika penerimaan perpajakan dapat dipandang sebagai salah satu indikasi adanya ketidakselarasan antara peningkatan penerimaan negara dengan perilaku kepatuhan pajak perusahaan, yang memperkuat urgensi kajian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penghindaran pajak.

Secara teoritis penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang beragam mengenai determinan penghindaran pajak. Nadhifah & Arif [5] menemukan bahwa *transfer pricing*, *financial distress*, *earnings management*, dan *sales growth* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*, sedangkan *thin capitalization* berpengaruh positif, sementara *capital intensity* tidak berpengaruh. Berbeda dengan itu, Gowira et al.[6] yang meneliti perusahaan sektor *basic materials* di Bursa Efek Indonesia melaporkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak, ukuran perusahaan berpengaruh negatif signifikan, sedangkan *leverage*, *capital intensity*, dan usia perusahaan tidak berpengaruh. Sementara itu, Hendayana et al. [7] melalui studi pada perusahaan LQ45 menemukan bahwa profitabilitas dan *leverage* berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak, sedangkan *capital intensity* tidak berpengaruh. Ukuran perusahaan terbukti memoderasi hubungan antara profitabilitas dan *leverage* dengan *tax avoidance*, tetapi tidak memoderasi pengaruh *capital intensity*. Dalam subsektor *food and beverage*, Rahayu & Mulyani [8] menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*, sedangkan *capital intensity*, *sales growth*, dan *profit management* tidak berpengaruh. Namun, secara simultan semua variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Lebih lanjut, pada sektor energi, Purba et al. [9] menemukan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*, ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan, manajemen laba tidak berpengaruh, dan pertumbuhan penjualan justru berpengaruh negatif signifikan terhadap *tax avoidance*. Temuan-temuan tersebut memperlihatkan adanya inkonsistensi empiris antar sektor

dan periode penelitian, terutama terkait variabel profitabilitas, ukuran perusahaan, capital intensity, dan sales growth. Inkonsistensi ini menandakan bahwa determinan penghindaran pajak dipengaruhi oleh karakteristik industri dan kondisi spesifik perusahaan.

Kondisi di lapangan menunjukkan adanya gap empiris praktik penghindaran pajak masih marak dilakukan oleh perusahaan besar melalui berbagai strategi, termasuk pemanfaatan celah aturan dan manajemen laba. Hal ini kontras dengan data penerimaan pajak Indonesia lima tahun terakhir yang menunjukkan tren peningkatan meskipun sempat berfluktasi. Di satu sisi penerimaan negara dari pajak terus membaik, namun di sisi lain praktik penghindaran pajak tetap terjadi dan menjadi sorotan publik. Ketidaksinkronan ini menandakan bahwa peningkatan penerimaan pajak secara makro tidak selalu sejalan dengan tingkat kepatuhan perusahaan dalam melaksanakan kewajiban perpajakannya, sehingga diperlukan kajian lebih dalam untuk menjembatani kesenjangan tersebut.

Penelitian terdahulu menunjukkan adanya gap teoritis yang ditandai dengan inkonsistensi hasil mengenai determinan penghindaran pajak. Variabel ukuran perusahaan, *earnings management*, intensitas modal, dan pertumbuhan penjualan pada sebagian penelitian terbukti berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*, namun pada penelitian lain tidak memberikan pengaruh yang berarti. Ketidakselarasan temuan tersebut memperlihatkan bahwa penghindaran pajak tidak semata-mata dipengaruhi oleh faktor internal perusahaan, melainkan juga oleh karakteristik industri dan kondisi spesifik perusahaan yang berbeda antar subsektor maupun periode. Situasi ini menegaskan perlunya penelitian lebih lanjut untuk memperjelas bagaimana faktor-faktor internal perusahaan tersebut berperan dalam mendorong praktik penghindaran pajak.

Melihat adanya kesenjangan empiris maupun teoritis, penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan. Subsektor makanan dan minuman sebagai bagian dari industri *consumer non-cyclicals* memiliki kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional sekaligus karakteristik bisnis yang berbeda dibandingkan sektor lain. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman lebih mendalam mengenai peran faktor internal perusahaan, khususnya ukuran perusahaan, intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan manajemen laba terhadap praktik penghindaran pajak. Dari sisi akademis, penelitian ini akan memperkaya literatur terkait determinan internal penghindaran pajak di Indonesia. Sementara dari sisi praktis, hasil penelitian diharapkan dapat menjadi masukan bagi regulator dan otoritas pajak dalam merumuskan kebijakan yang lebih efektif guna meningkatkan kepatuhan pajak perusahaan sekaligus menjaga keberlanjutan penerimaan negara.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Agency Theory

Teori keagenan pertama kali diperkenalkan oleh Jensen dan Meckling [10] melalui karya *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*. Teori ini menekankan adanya pemisahan peran antara pemilik modal (*principal*) dan pengelola perusahaan (*agent*). Pemisahan tersebut berpotensi memunculkan konflik kepentingan atau *agency problem* karena manajer, sebagai agen, sering kali memiliki informasi yang lebih banyak dibandingkan pemilik modal, namun tidak selalu menggunakan informasi tersebut untuk kepentingan peningkatan nilai perusahaan. Sebaliknya, manajer dapat mengejar kepentingan pribadi, seperti memperbesar aset perusahaan demi memperluas pengaruh, mengejar pertumbuhan penjualan jangka pendek, ataupun melakukan praktik akuntansi oportunistik seperti *earnings management*. Pandangan ini diperkuat oleh Ningsih & Purwasih [11] yang menyatakan bahwa konflik agensi terjadi akibat perbedaan kepentingan antara pemilik, manajer, dan karyawan, di mana manajer cenderung mengutamakan kepentingan pribadi. Dalam kaitannya dengan penghindaran pajak, teori keagenan relevan menjelaskan peran pemerintah sebagai prinsipal yang wajibkan perusahaan membayar pajak sesuai ketentuan, sementara perusahaan sebagai agen berupaya menekan beban pajak untuk meningkatkan laba bersih setelah pajak. Hal ini dilakukan melalui strategi *tax avoidance* maupun *tax evasion*, yang mencerminkan adanya perilaku oportunistik akibat asimetri informasi [12]. Dengan demikian, teori keagenan menjadi dasar yang tepat untuk menjelaskan pengaruh ukuran perusahaan, intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan *earnings management* terhadap praktik penghindaran pajak.

Penghindaran pajak

Penghindaran pajak atau *tax avoidance* dipahami sebagai salah satu strategi perencanaan pajak yang dilakukan perusahaan untuk menekan jumlah kewajiban pajak dengan cara-cara yang masih berada dalam koridor hukum. Safitri dan Wahyudi [13] menjelaskan bahwa praktik ini dilakukan melalui pemanfaatan *grey area* dalam peraturan perpajakan sehingga wajib pajak dapat mengurangi beban tanpa melanggar ketentuan. Sejalan dengan itu, Marta dan Nofryanti [14] menekankan bahwa sistem *self-assessment* memberi peluang bagi wajib pajak untuk menghitung dan melaporkan sendiri kewajibannya, yang kemudian dapat

dimanfaatkan untuk melakukan penghindaran pajak dengan memanfaatkan celah regulasi. Widagdo et al. [12] menambahkan bahwa perusahaan pada umumnya melakukan penghindaran pajak dengan tetap mematuhi aturan yang berlaku, misalnya memanfaatkan insentif, pengecualian, maupun penundaan kewajiban yang belum diatur secara rinci dalam regulasi. Putra et al. [15] menekankan bahwa praktik ini dilakukan karena pajak dianggap sebagai beban yang berpotensi menurunkan laba bersih, sehingga perusahaan cenderung mencari cara legal untuk menekan kewajiban tersebut. Lebih lanjut, Sulaeman [16] membedakan *tax avoidance* dengan *tax evasion* yang bersifat ilegal, dan menyoroti bahwa rendahnya moral pajak masyarakat dapat memicu kecenderungan melakukan penghindaran pajak. Masrurroch et al. [17] juga memandang tax avoidance sebagai upaya legal menekan beban pajak, meskipun dalam praktiknya bisa saja dilakukan secara ilegal.

Untuk mengukur tingkat penghindaran pajak, indikator yang paling umum digunakan adalah *Effective Tax Rate (ETR)*, yakni perbandingan antara beban pajak dengan laba sebelum pajak. Widagdo et al. [12] yang menyarankan penggunaan *current ETR* karena mampu mencerminkan strategi penanganan beban pajak yang diterapkan manajemen. Rumus pengukuran *Effective Tax Rate* dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\text{Effective Tax Rate (ETR)} = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Dengan demikian, penghindaran pajak dalam penelitian ini dipahami sebagai upaya perusahaan memanfaatkan kelemahan regulasi perpajakan secara legal untuk menekan beban pajak, yang kemudian dapat diukur melalui nilai ETR.

Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan pada dasarnya menggambarkan besar kecilnya suatu entitas bisnis yang dapat dilihat melalui total aset, nilai penjualan, jumlah tenaga kerja, maupun kapitalisasi pasar. Menurut Widagdo et al. [12], ukuran perusahaan diklasifikasikan dalam kategori besar maupun kecil berdasarkan indikator seperti total aktiva, nilai pasar saham, dan rata-rata penjualan. Perusahaan dengan aset yang besar dinilai lebih stabil, memiliki prospek jangka panjang, serta mampu menghasilkan laba lebih konsisten dibandingkan perusahaan dengan skala aset yang kecil.

Sejalan dengan itu, Josafat dan Febrianti [18] menegaskan bahwa ukuran perusahaan dapat memengaruhi perencanaan pajak. Semakin besar aset yang dimiliki, semakin tinggi potensi pertumbuhan penjualan, dan semakin berani perusahaan mengambil keputusan besar. Kondisi tersebut membuka peluang manajemen untuk memanfaatkan pengelolaan aset, khususnya melalui amortisasi dan penyusutan, sebagai pengurang penghasilan kena pajak sehingga dapat menekan beban pajak. Firmansyah dan Bahri [19] menambahkan bahwa perusahaan dengan skala besar biasanya memiliki transaksi lebih kompleks serta sumber daya manusia yang lebih memadai, sehingga selain mampu mengelola kewajiban perpajakannya dengan baik, juga berpotensi lebih besar dalam memanfaatkan celah untuk melakukan penghindaran pajak. Sementara itu, Mulyani & Agustinus [20] bahwa ukuran perusahaan dapat mencerminkan kapasitas perusahaan dari sisi sumber daya maupun keuangan, yang mempengaruhi kebijakan perusahaan dalam melaksanakan kewajiban pajak.

Untuk tujuan pengukuran dalam penelitian, ukuran perusahaan biasanya diperkirakan dengan total aset. Agar data lebih stabil dan tidak terlalu besar nilainya, ukuran perusahaan dihitung dengan logaritma natural dari total aset perusahaan. Hal ini sesuai dengan Tanjaya & Nazir [21] yang menyatakan bahwa transformasi \ln (total aset) dianggap sebagai indikator yang paling representatif dalam mengukur *firm size*. Adapun formulanya dapat dituliskan sebagai berikut:

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

Dengan demikian, ukuran perusahaan dalam penelitian ini dipahami sebagai skala besar kecilnya entitas berdasarkan total aset yang dimiliki, yang kemudian diukur dengan logaritma natural dari total aset perusahaan.

Intensitas Modal

Intensitas modal mencerminkan seberapa besar perusahaan mengalokasikan aset yang dimiliki dalam bentuk aktiva tetap untuk menunjang kegiatan operasional dan memperoleh laba. Investasi dalam aset tetap akan menimbulkan beban penyusutan yang dapat mengurangi laba kena pajak perusahaan, sehingga berpotensi menurunkan beban pajak yang harus dibayarkan [22]. Semakin besar biaya penyusutan, maka semakin kecil beban pajak yang dibayarkan. Dengan demikian, perusahaan dengan tingkat intensitas modal yang tinggi cenderung memiliki tingkat pajak efektif yang rendah. Capital intensity juga dipahami sebagai strategi

perusahaan dalam mengelola proporsi aset tetapnya untuk mengurangi beban pajak. Perusahaan dengan jumlah aset tetap yang lebih besar berpotensi memanfaatkan biaya penyusutan sebagai instrumen pengurang laba kena pajak [17] Hal ini sejalan dengan temuan Setyaningsih et al. [23] yang menyatakan bahwa capital intensity berkaitan dengan aktivitas investasi perusahaan dalam aktiva tetap dan persediaan, sehingga dapat dimanfaatkan sebagai strategi penghindaran pajak. Selain itu, Isnaini & Wahyuningtyas [24] menegaskan bahwa capital intensity merupakan salah satu aset yang memiliki umur ekonomis, yang setiap tahunnya menimbulkan beban penyusutan. Beban ini mengurangi laba sebelum pajak dan pada akhirnya menurunkan beban pajak yang dibayarkan perusahaan. Dengan demikian, semakin tinggi intensitas modal, maka semakin besar peluang perusahaan untuk melakukan *tax avoidance*.

Rumus pengukuran capital intensity dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\text{Capital Intensity} = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Total Aset}}$$

Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan mencerminkan sejauh mana perusahaan mampu meningkatkan penjualannya dari tahun ke tahun. Peningkatan penjualan akan mendorong naiknya laba perusahaan, yang pada akhirnya meningkatkan beban pajak yang harus ditanggung. Kondisi ini dapat mendorong perusahaan untuk melakukan praktik penghindaran pajak agar kewajiban pajaknya tidak semakin besar [22] *Sales growth* juga menunjukkan keberhasilan operasional perusahaan di periode sebelumnya sekaligus menjadi indikator pertumbuhan di masa depan. Pertumbuhan penjualan yang stabil menandakan kemampuan perusahaan dalam mengelola modal kerja secara efektif serta mencerminkan peningkatan profitabilitas. Dengan demikian, pertumbuhan penjualan tidak hanya menjadi ukuran kinerja keuangan tetapi juga dapat mempengaruhi strategi manajerial dalam mengurangi beban pajak [21]. Selain itu, Isnaini & Wahyuningtyas [13] menegaskan bahwa peningkatan penjualan akan berimplikasi pada kenaikan laba kena pajak. Oleh karena itu, semakin besar tingkat pertumbuhan penjualan maka semakin besar pula potensi perusahaan untuk melakukan tax avoidance guna menekan jumlah pajak yang harus dibayarkan. Hal ini menunjukkan keterkaitan langsung antara *sales growth* dengan praktik penghindaran pajak. Menurut Josafat & Febrianti [18], *sales growth* dapat digunakan sebagai indikator keberhasilan investasi di periode sebelumnya sekaligus sebagai prediktor pertumbuhan perusahaan di masa depan. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan, maka semakin besar pula peluang perusahaan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi, yang pada gilirannya mendorong perusahaan mencari strategi untuk meminimalkan beban pajak.

Rumus pengukuran pertumbuhan penjualan (*sales growth*) dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{Sales}_{it} - \text{Sales}_{it-1}}{\text{Sales}_{it-1}}$$

Keterangan:

- | | |
|-----------------------|------------------------------|
| Sales_{it} | = Penjualan Tahun Sekarang |
| Sales_{it-1} | = Penjualan Tahun Sebelumnya |

Earnings Management

Earnings Management merupakan tindakan yang dilakukan manajemen perusahaan untuk melakukan intervensi dalam penyusunan laporan keuangan, baik dengan menaikkan maupun menurunkan laba, guna mencapai tujuan tertentu. Menurut Octavia & Sari [25], salah satu faktor yang membuat laporan keuangan tidak dapat diandalkan adalah adanya motivasi perusahaan dalam melakukan *earnings management*. Praktik ini muncul karena adanya perbedaan kepentingan antara pemegang saham dengan manajemen, di mana pihak manajemen cenderung berupaya meminimalkan beban pajak melalui *tax avoidance*, sementara pemegang saham menghendaki laporan yang mencerminkan kondisi keuangan sebenarnya. Lebih lanjut, Ningsih & Purwasih [11] menjelaskan bahwa *earnings management* merupakan tindakan manipulatif yang dilakukan manajer dengan menambahkan atau mengurangi laba sesuai dengan kepentingan tertentu. Motivasi pajak menjadi salah satu alasan utama praktik ini, karena semakin tinggi laba yang dilaporkan maka semakin tinggi pula beban pajak yang ditanggung perusahaan. Oleh karena itu, manajemen sering kali melakukan rekapitulasi laporan keuangan agar laba tampak lebih rendah dan beban pajak berkurang.

Menurut Hadiwibowo et al. [26], *earnings management* dapat dipandang sebagai penggunaan kebijakan akuntansi yang menyesatkan pemangku kepentingan dalam menilai kinerja perusahaan. Salah satu bentuknya adalah *income decreasing*, di mana perusahaan secara sengaja menurunkan laba akuntansi untuk mengurangi beban pajak. Dengan demikian, semakin tinggi praktik *earnings management* dalam bentuk *income decreasing*, maka semakin besar pula potensi perusahaan melakukan *tax avoidance*.

Untuk mengukur praktik *earnings management*, penelitian ini menggunakan *Modified Jones Model*. Tahapan perhitungannya adalah sebagai berikut:

1. Mengukur *Total Accruals* yang dihitung dengan rumus:

$$TAC_{it} = NI_{it} - CFO_{it}$$

Keterangan:

TAC_{it} = *Total accrual* perusahaan i pada tahun t.

NI_{it} = Total net income perusahaan i pada tahun t.

CFO_{it} = Cash Flow Operations perusahaan i pada tahun t.

2. Menghitung nilai *Accruals* diestimasi dengan persamaan regresi OLS (*Ordinary Least Square*):

$$\frac{TAC_{it}}{A_{it-1}} = \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{REV_{it} - REV_{it-1}}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right)$$

Keterangan:

TAC_{it} = Total Accrual perusahaan i pada periode t.

A_{it-1} = Total asset perusahaan i pada tahun t-1.

REV_{it} = Pendapatan perusahaan i pada tahun t.

REV_{it-1} = Pendapatan perusahaan i pada tahun t-1.

PPE_{it} = Jumlah aktiva tetap perusahaan i pada tahun t.

3. Menghitung *Non-discretionary accruals* dengan rumus sebagai berikut:

$$NDA_{it} = \beta_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{[REV_{it} - REV_{it-1}] - [REC_{it} - REC_{it-1}]}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right)$$

Keterangan:

NDA_{it} = *Non-discretionary accruals* perusahaan i pada tahun t.

A_{it-1} = Total asset perusahaan i pada tahun t-1.

REV_{it} = Pendapatan perusahaan i pada tahun t.

REV_{it-1} = Pendapatan perusahaan i pada tahun t-1.

REC_{it} = Piutang perusahaan i pada tahun t.

REC_{it-1} = Piutang perusahaan i pada tahun t-1.

PPE_{it} = Jumlah aktiva tetap perusahaan i pada tahun t.

4. Menghitung nilai *Discretionary Accruals* dengan rumus:

$$DA_{it} = \left(\frac{TAC_{it}}{A_{it-1}} \right) - NDA_{it}$$

Keterangan:

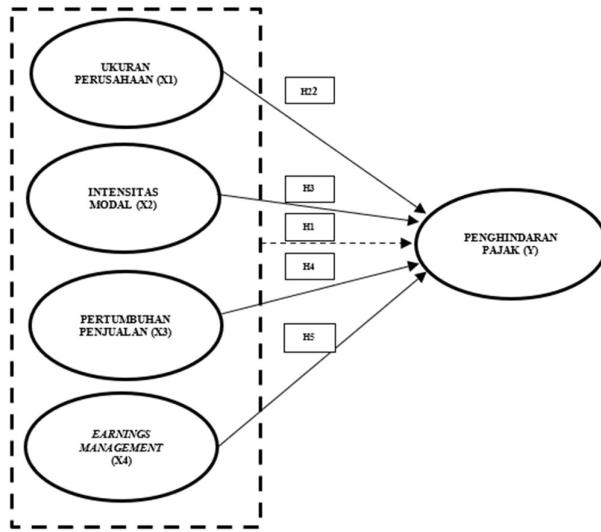
DA_{it} = *Discretionary Accruals* perusahaan i pada tahun t.

TAC_{it} = Total Accrual perusahaan i pada periode t.

A_{it-1} = Total asset perusahaan i pada tahun t-1.

NDA_{it} = *Non-discretionary accruals* perusahaan i pada tahun t.

Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Hipotesis

Agency Theory menjelaskan bahwa hubungan keagenan menimbulkan potensi konflik antara *principal* (pemerintah) dan *agent* (perusahaan). Malik et al. [27] menyatakan bahwa konflik muncul akibat adanya *information asymmetry*, di mana agen memiliki informasi lebih banyak dibandingkan prinsipal. Kondisi ini mendorong agen untuk melakukan praktik yang dapat menguntungkan dirinya, termasuk *earnings management* maupun *tax avoidance*. Penelitian Widagdo et al. [12] juga menegaskan bahwa perusahaan berusaha menekan beban pajak melalui berbagai strategi efisiensi pajak yang sah, namun berisiko menimbulkan konflik kepentingan. Dari uraian berikut dapat dirumuskan hipotesis:

H1: Ukuran Perusahaan, Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan, dan Earnings Management diduga berpengaruh secara simultan terhadap Penghindaran Pajak.

Ukuran Perusahaan mencerminkan besarnya total aset, penjualan, maupun ekuitas yang dimiliki perusahaan. Tanjaya & Nazir [21] menjelaskan bahwa ukuran perusahaan dapat diukur menggunakan logaritma natural dari total aset agar lebih stabil. Perusahaan besar dengan sumber daya yang tinggi seringkali mendapat pengawasan lebih luas sehingga harus berhati-hati dalam melakukan penghindaran pajak. Namun, penelitian Junensie et al. [28] menemukan bahwa *firm size* tetap mempengaruhi strategi penghindaran pajak, sebab semakin besar perusahaan maka semakin besar pula potensi eksposurnya terhadap kebijakan perpajakan. Dari uraian berikut dapat dirumuskan hipotesis:

H2: Ukuran Perusahaan diduga berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak.

Intensitas Modal menunjukkan seberapa besar perusahaan menginvestasikan asetnya pada aset tetap. Masrurroch et al. [17] menyatakan bahwa tingginya nilai penyusutan aset tetap dapat menurunkan beban pajak karena diakui sebagai biaya. Juliania et al. [22] menambahkan bahwa perusahaan dengan intensitas modal tinggi cenderung memiliki tarif pajak efektif yang lebih rendah. Dengan demikian, intensitas modal memiliki keterkaitan dengan praktik penghindaran pajak. Dari uraian berikut dapat dirumuskan hipotesis:

H3: Intensitas Modal diduga berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak.

Pertumbuhan Penjualan merupakan indikator keberhasilan operasional perusahaan dalam meningkatkan pendapatan. Isnaini & Wahyuningtyas [24] menjelaskan bahwa kenaikan penjualan berdampak pada peningkatan laba dan pajak terutang, sehingga mendorong perusahaan melakukan *tax avoidance* untuk mengurangi beban pajak. Safitri & Wahyudi [13] juga menemukan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap praktik penghindaran pajak. Dari uraian berikut dapat dirumuskan hipotesis:

H4: Pertumbuhan Penjualan diduga berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak.

Earnings Management merupakan upaya manajer dalam memanipulasi laporan keuangan dengan tujuan tertentu. Ningsih & Purwasih [11] menegaskan bahwa motivasi pajak menjadi salah satu alasan dilakukannya *earnings management*, karena perubahan laba yang dilaporkan berdampak pada besarnya pajak terutang. Perusahaan dapat melakukan *income decreasing* untuk menurunkan laba kena pajak sehingga beban pajak menjadi lebih rendah. Dari uraian berikut dapat dirumuskan hipotesis:

H5: Earnings Management diduga berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan, laporan tahunan, dan data harga saham perusahaan *Consumer Non-Cyclicals* subsektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024. Data dikumpulkan melalui situs resmi Bursa Efek Indonesia (www.idx.co.id) serta website resmi masing-masing perusahaan. Penelitian ini dilaksanakan selama enam bulan, mencakup tahap perencanaan, pengumpulan data, analisis, dan penyusunan laporan.

Variabel penelitian terdiri dari ukuran perusahaan (X1), intensitas modal (X2), pertumbuhan penjualan (X3), dan *earnings management* (X4) sebagai variabel independen, serta penghindaran pajak (Y) sebagai variabel dependen. Analisis data dilakukan secara kuantitatif dengan menggunakan regresi linear berganda melalui perangkat lunak *EViews* untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

Analisis dilakukan menggunakan regresi linier berganda untuk menguji pengaruh simultan maupun parsial variabel independen terhadap variabel dependen. Sebelum pengujian hipotesis, dilakukan uji asumsi klasik yang meliputi normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi untuk memastikan kelayakan model regresi. Selanjutnya, pengujian hipotesis dilakukan melalui uji F dan uji t, serta dihitung koefisien determinasi (R^2) untuk menilai kontribusi variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* dengan subsektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2020–2024, dengan total sebanyak 125 perusahaan. Populasi ini dipilih untuk memahami dan menganalisis pengaruh variabel independen, yaitu ukuran perusahaan, intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan *earnings management* terhadap variabel dependen yaitu penghindaran pajak.

Metode pengambilan sampel dilakukan menggunakan *purposive sampling*, yaitu penentuan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang telah ditetapkan. Adapun kriteria yang digunakan adalah:

1. Perusahaan subsektor *food and beverage* yang terdaftar di BEI periode 2020–2024 dan tidak mengalami *delisting* selama periode penelitian.
2. Perusahaan menyajikan laporan keuangan dalam mata uang rupiah.
3. Perusahaan memiliki laporan keuangan lengkap selama lima tahun berturut-turut (2020–2024).
4. Perusahaan tidak mengalami kerugian selama periode penelitian.

Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh sebanyak 26 perusahaan yang memenuhi syarat awal. Selanjutnya dilakukan uji *outlier* sehingga jumlah perusahaan yang layak dijadikan sampel adalah 14 perusahaan. Dengan periode pengamatan selama lima tahun, total data observasi yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 70.

Analisis data dilakukan secara kuantitatif dengan menggunakan regresi linear berganda yang dibantu perangkat lunak *EViews*. Metode ini digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen baik secara simultan maupun parsial, sehingga dapat diperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi *tax avoidance* pada perusahaan subsektor *food and beverage* di BEI periode penelitian.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Analisis Statistik Deskriptif

Metode analisis statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran umum mengenai distribusi serta karakteristik data pada sampel penelitian. Analisis ini melibatkan berbagai ukuran statistik, antara lain nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata (*mean*), dan standar deviasi. Hasil analisis statistik deskriptif dalam penelitian ini disajikan sebagai berikut:

Tabel 2. Statistik Deskriptif

	ETR	SIZE	CI	SG	DAIT
Mean	0.228348	29.24274	0.282275	0.088137	-0.029682
Median	0.221476	28.86349	0.253555	0.097056	-0.028700
Maximum	0.284405	32.40184	0.762247	0.497874	0.237750
Minimum	0.171952	27.43546	0.015385	-0.339485	-0.207908
Std. Dev.	0.026788	1.354480	0.197462	0.156501	0.067986
Skewness	0.265012	0.502333	0.721415	0.201079	0.944476
Kurtosis	2.485670	2.189901	2.903283	3.372151	5.968369
Jarque-Bera	1.590925	4.858041	6.099078	0.875662	36.10646
Probability	0.451372	0.088123	0.047381	0.645435	0.000000
Sum	15.98434	2046.992	19.75928	6.169576	-2.077772
Sum Sq. Dev.	0.049513	126.5884	2.690401	1.689987	0.318926
Observations	70	70	70	70	70

Sumber: Hasil Output eviews (2025)

1. Penghindaran Pajak (ETR)

Nilai ETR berkisar antara 0,171952 hingga 0,284405 dengan rata-rata 0,228348 dan standar deviasi 0,026788. Hal ini menunjukkan bahwa beban pajak efektif perusahaan sampel rata-rata sebesar 22,8% dari laba, dengan variasi relatif kecil antar perusahaan.

2. Ukuran Perusahaan (*Firm Size*)

Ukuran perusahaan berada pada kisaran 27,43546 hingga 32,40184 dengan rata-rata 29,24274 dan standar deviasi 1,354480. Nilai ini biasanya diukur dengan logaritma natural total aset, sehingga mencerminkan rata-rata ukuran perusahaan yang cukup besar dalam sampel.

3. Intensitas Modal (*Capital Intensity / CI*)

Capital intensity tercatat antara 0,015385 hingga 0,762247 dengan rata-rata 0,282275 dan standar deviasi 0,197462. Artinya, perusahaan dalam sampel rata-rata menginvestasikan sekitar 28% asetnya dalam bentuk aset tetap berwujud, meskipun terdapat variasi yang cukup tinggi.

4. Pertumbuhan Penjualan (*Sales Growth / SG*)

Nilai pertumbuhan penjualan berkisar antara -0,339485 hingga 0,497874 dengan rata-rata 0,088137 dan standar deviasi 0,156501. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan sebesar 8,8%, dengan sebagian perusahaan justru mengalami penurunan penjualan (nilai negatif).

5. *Earnings Management (DAIT / Discretionary Accruals)*

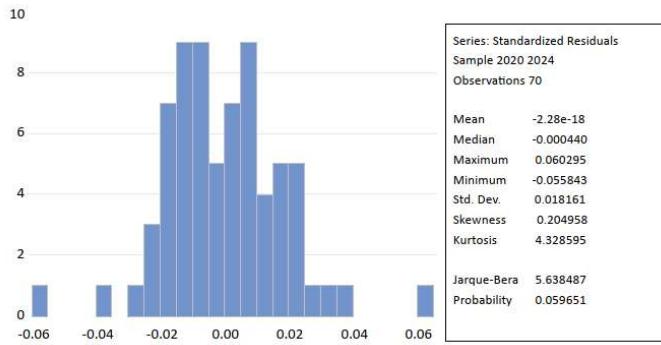
Nilai discretionary accruals berada pada kisaran -0,207908 hingga 0,237750 dengan rata-rata -0,029682 dan standar deviasi 0,067986. Rata-rata negatif ini mengindikasikan bahwa sebagian besar perusahaan cenderung melakukan praktik *income decreasing accruals* atau penurunan laba akuntansi dalam sampel.

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan syarat penting yang harus dipenuhi dalam regresi linear berganda. Hal ini berarti uji normalitas, multikolinearitas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas menjadi prasyarat sebelum analisis regresi dilakukan. Analisis jalur yang diterapkan dalam penelitian ini termasuk analisis multivariate, karena melibatkan lebih dari satu variabel, yaitu empat variabel eksogen (X1, X2, X3, dan X4) dan satu variabel endogen (Y). Pengolahan data dilakukan menggunakan software E-Views 12, sehingga selain uji normalitas, dilakukan pula uji multikolinearitas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas sebagai uji prasyarat tambahan.

Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data dari variabel dependen dan variabel independen dalam model regresi mengikuti distribusi normal atau tidak. Kriteria penilaianya adalah: jika nilai probability < 0,05, maka data dianggap tidak berdistribusi normal, sedangkan jika nilai probability > 0,05, data dianggap berdistribusi normal. Berikut merupakan hasil dari uji normalitas yang telah dilakukan:

**Gambar 2. Hasil Uji Normalitas**

Berdasarkan Gambar 2 grafik uji normalitas menunjukkan nilai *Jarque-Bera* sebesar 5,638487 dengan probability 0,059651, yang lebih besar dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen dalam model regresi saling berkorelasi. Kriteria pengambilan keputusan uji ini adalah: jika koefisien korelasi $> 0,80$, berarti terdapat masalah multikolinieritas, sedangkan jika koefisien korelasi $< 0,80$, berarti tidak ada masalah multikolinieritas. Berikut hasil uji multikolinieritas:

Tabel 2. Hasil Uji Multikolinieritas

SIZE	CI	SG	DAIT
1.000000	0.037002	0.092946	0.101476
CI	1.000000	0.074424	-0.069205
SG	0.092946	0.074424	1.000000
DAIT	0.101476	-0.069205	0.053274

Sumber: Hasil Output eviews (2025)

Hasil uji menunjukkan bahwa korelasi antara variabel dependen (penghindaran pajak) dengan variabel independen (ukuran perusahaan, intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan *earnings management*) masing-masing $< 0,80$, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah multikolinieritas pada data.

Uji Heterokedastisitas

Uji Aut Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah model regresi memiliki variansi residual yang tidak sama antar pengamatan. Deteksi heteroskedastisitas dilakukan menggunakan Uji Glejser dengan kriteria keputusan: jika nilai prob. $< 0,05$, terdapat indikasi heteroskedastisitas, sedangkan jika nilai prob. $> 0,05$, tidak terdapat indikasi heteroskedastisitas. Berikut adalah hasil uji heteroskedastisitas:

Tabel 3. Hasil Uji Heterokedastisitas

Dependent Variable: RESABS				
Method: Panel Least Squares				
Date: 09/04/25 Time: 20:11				
Sample: 2020 2024				
Periods included: 5				
Cross-sections included: 14				
Total panel (balanced) observations: 70				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.254914	0.238937	1.066870	0.2910
SIZE	-0.008495	0.008133	-1.044411	0.3011
CI	0.052574	0.026346	1.995540	0.0512
SG	-0.011521	0.011148	-1.033437	0.3062
DAIT	0.003741	0.024491	0.152741	0.8792
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.410960	Mean dependent var	0.020224	
Adjusted R-squared	0.218390	S.D. dependent var	0.014704	
S.E. of regression	0.013000	Akaike info criterion	-5.630763	
Sum squared resid	0.008787	Schwarz criterion	-5.052578	
Log likelihood	215.0767	Hannan-Quinn criter.	-5.401101	
F-statistic	2.134076	Durbin-Watson stat	2.157816	
Prob(F-statistic)	0.018826			

Sumber: Hasil Output eviews (2025)

Berdasarkan Tabel 4.12, hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan bahwa semua variabel memiliki nilai prob. $> 0,05$, yaitu ukuran perusahaan 0,3011, intensitas modal 0,0512, pertumbuhan penjualan 0,3062, dan *earnings management* 0,8792, yang menandakan tidak terdapat masalah heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi linear terdapat korelasi antara residual pada periode t dengan residual pada periode sebelumnya (t-1). Pada penelitian ini, uji autokorelasi dilakukan menggunakan *Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test*. Keputusan uji didasarkan pada nilai *p-value*, dengan kriteria: jika *Probability ObsR-squared** $< 0,05$, asumsi autokorelasi tidak terpenuhi; jika $> 0,05$, asumsi autokorelasi terpenuhi. Berikut hasil uji autokorelasi yang diperoleh:

Tabel 4. Hasil Uji Autokorelasi

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
Null hypothesis: No serial correlation at up to 2 lags			
F-statistic	1.354983	Prob. F(2,63)	0.2654
Obs*R-squared	2.886893	Prob. Chi-Square(2)	0.2361

Sumber: Hasil Output eviews (2025)

Berdasarkan Tabel , hasil uji autokorelasi menggunakan metode *Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test* menunjukkan nilai $0.2361 > 0,05$, yang berarti asumsi autokorelasi terpenuhi dan tidak terdapat masalah autokorelasi dalam model regresi.

Uji Hipotesis

Uji F dalam penelitian ini bertujuan untuk menilai apakah seluruh variabel independen (ukuran perusahaan, intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan *earnings management*) secara simultan memiliki pengaruh terhadap variabel dependen (penghindaran pajak). Kriteria keputusan uji F adalah sebagai berikut: jika nilai signifikansi F-statistic $> \alpha = 0,05$, maka H0 diterima dan Ha ditolak; sebaliknya, jika nilai signifikansi F-statistic $< \alpha = 0,05$, maka H0 ditolak dan Ha diterima. Berikut hasil uji F:

Tabel 5. Hasil Uji F (Simultan)

R-squared	0.540356	Mean dependent var	0.228348
Adjusted R-squared	0.390088	S.D. dependent var	0.026788
S.E. of regression	0.020920	Akaike info criterion	-4.679148
Sum squared resid	0.022759	Schwarz criterion	-4.100963
Log likelihood	181.7702	Hannan-Quinn criter.	-4.449486
F-statistic	3.595944	Durbin-Watson stat	2.386621
Prob(F-statistic)	0.000190		

Sumber: Hasil Output eviews (2025)

Berdasarkan Tabel 4.15, hasil uji F menunjukkan nilai F-statistic sebesar 3,595944 dengan tingkat signifikansi 0,000190. Karena nilai ini $< 0,05$, dapat disimpulkan bahwa variabel independen (ukuran perusahaan, intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan *earnings management*) memiliki pengaruh signifikan secara simultan terhadap variabel dependen (penghindaran pajak).

Uji statistik t dalam penelitian ini digunakan untuk menilai pengaruh masing-masing variabel independen (ukuran perusahaan, intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan *earnings management*) secara individual terhadap variasi variabel dependen (penghindaran pajak). Kriteria pengambilan keputusan adalah: jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka H0 diterima dan Ha ditolak, yang berarti variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen; sebaliknya, jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka H0 ditolak dan Ha diterima, yang berarti variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Berikut hasil uji t:

Tabel 6. Hasil Uji t (Partial)

Dependent Variable: ETR
 Method: Panel Least Squares
 Date: 06/15/24 Time: 20:25
 Sample: 2018 2022
 Periods included: 5
 Cross-sections included: 14
 Total panel (balanced) observations: 70

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.737557	0.384524	4.518721	0.0000
SIZE	-0.051735	0.013089	-3.952528	0.0002
CI	0.018177	0.042399	0.428724	0.6699
SG	-0.015102	0.017941	-0.841762	0.4038
DAIT	0.004598	0.039413	0.116649	0.9076

Sumber: Hasil Output eviews (2025)

Berdasarkan tabel 4.14, hasil uji t menunjukkan bahwa:

- Ukuran Perusahaan (X1) memiliki nilai t-Statistic sebesar -3,952528 dengan probabilitas 0,0002. Karena nilai ini $< 0,05$, dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.
- Intensitas Modal (X2) memiliki nilai t-Statistic sebesar 0,428724 dengan probabilitas 0,6699. Karena nilai ini $> 0,05$, dapat disimpulkan bahwa intensitas modal tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.
- Pertumbuhan Penjualan (X3) memiliki nilai t-Statistic sebesar -0,841762 dengan probabilitas 0,4038. Karena nilai ini $> 0,05$, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.
- Earnings Management* (X4) memiliki nilai t-Statistic sebesar 0,116649 dengan probabilitas 0,9076. Karena nilai ini $> 0,05$, dapat disimpulkan bahwa *earnings management* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) menggambarkan seberapa besar variasi pada variabel dependen (Y) dapat dijelaskan oleh variabel independen (X). Berikut adalah hasil uji R^2 :

Tabel 7. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

R-squared	0.540356	Mean dependent var	0.228348
Adjusted R-squared	0.390088	S.D. dependent var	0.026788
S.E. of regression	0.020920	Akaike info criterion	-4.679148
Sum squared resid	0.022759	Schwarz criterion	-4.100963
Log likelihood	181.7702	Hannan-Quinn criter.	4.449486
F-statistic	3.595944	Durbin-Watson stat	2.386621
Prob(F-statistic)	0.000190		

Sumber: Hasil Output eviews (2025)

Berdasarkan tabel, hasil uji koefisien determinasi (R^2) menunjukkan nilai Adjusted R-squared sebesar 0,390088 atau sekitar 39%. Hal ini mengindikasikan bahwa variabel independen (ukuran perusahaan, intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan *earnings management*) menjelaskan 39% variasi pada variabel dependen (penghindaran pajak), sedangkan 61% sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar model regresi.

Pembahasan

Pengaruh Secara Simultan Ukuran Perusahaan, Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan, dan *Earnings Management* terhadap Penghindaran Pajak

Pengujian hipotesis secara simultan (uji F) bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independen, yaitu ukuran perusahaan (X1), capital intensity (X2), pertumbuhan penjualan (X3), dan *earnings management* (X4) secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen, yaitu penghindaran pajak (Y). Berdasarkan hasil pengujian, diperoleh nilai F-statistic sebesar 3,595944 dengan nilai probabilitas 0,000190 ($< 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa keempat variabel independen secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Ukuran perusahaan menggambarkan klasifikasi perusahaan berdasarkan jumlah aset yang dimiliki. Perusahaan besar biasanya memiliki sumber daya manusia yang lebih ahli dalam pengelolaan pajak serta transaksi yang lebih kompleks, sehingga memberi peluang lebih besar bagi perusahaan untuk memanfaatkan celah perpajakan secara legal [19]. Intensitas Modal menunjukkan besarnya penggunaan aset tetap dalam menghasilkan pendapatan. Perusahaan dengan investasi aset tetap dapat memanfaatkan penyusutan untuk mengurangi beban pajak, karena biaya depreciasi mengurangi laba kena pajak [18]. Pertumbuhan penjualan mencerminkan perubahan total penjualan. Kenaikan penjualan meningkatkan laba perusahaan, sehingga potensi kewajiban pajak juga meningkat. Oleh karena itu, perusahaan cenderung melakukan penghindaran pajak untuk mengurangi beban pajak [24]. *Earnings management* dilakukan untuk menyajikan laba sesuai kepentingan manajer atau perusahaan, baik dengan menaikkan maupun menurunkan laba. Hal ini dapat mempengaruhi jumlah pajak yang harus dibayar, karena semakin rendah laba yang dilaporkan, semakin kecil kewajiban pajak perusahaan [29].

Dengan demikian, penghindaran pajak pada sektor *Consumer Non-Cyclicals* sub sektor food and beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024 dipengaruhi secara simultan oleh ukuran perusahaan, capital intensity, pertumbuhan penjualan, dan *earnings management*.

Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak

Hasil uji t menunjukkan bahwa ukuran perusahaan (X1) berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak (Y) dengan t-Statistic sebesar -3,952528 dan nilai probabilitas 0,0002 ($< 0,05$). Hal ini mengindikasikan bahwa semakin besar ukuran perusahaan, semakin tinggi upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal.

Hasil ini sejalan dengan penelitian Marta & Nofryanti [14] yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Namun, hasil ini berbeda dengan Safitri & Wahyudi [13] yang menemukan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

Pengaruh Intensitas Modal terhadap Penghindaran Pajak

Hasil uji t menunjukkan bahwa intensitas modal (X2) tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak (Y) dengan t-Statistic sebesar 0,428724 dan nilai probabilitas 0,6699 ($> 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan aset tetap tinggi tidak selalu melakukan penghindaran pajak, karena aset tersebut digunakan untuk operasional dan investasi yang meningkatkan kegiatan usaha [30]. Penelitian ini sejalan dengan Safitri & Wahyudi [13] yang menyatakan bahwa intensitas modal tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, namun bertolak belakang dengan penelitian Zufar & Arianti [31] yang menemukan pengaruh positif capital intensity terhadap penghindaran pajak.

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak

Berdasarkan uji t, pertumbuhan penjualan (X3) tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak (Y) dengan t-Statistic sebesar -0,841762 dan nilai probabilitas 0,4038 ($> 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa tingginya penjualan tidak selalu diikuti dengan laba yang besar, karena efisiensi beban operasional juga mempengaruhi laba perusahaan [13]. Hasil ini sejalan dengan penelitian Tanjaya & Nazir [21], namun bertolak belakang dengan Marta & Nofryanti [14] yang menemukan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

Pengaruh Earnings Management terhadap Penghindaran Pajak

Hasil uji t menunjukkan bahwa *earnings management* (X4) tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak (Y) dengan t-Statistic sebesar 0,116649 dan nilai probabilitas 0,9076 ($> 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa tidak semua perusahaan melakukan earnings management untuk mengurangi pajak, karena faktor lain seperti kepentingan manajer atau pemangku kepentingan dapat mempengaruhi praktik ini perusahaan [29]. Hasil ini sejalan dengan penelitian Ningsih & Purwasih [11] yang menyatakan bahwa *earnings management* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, namun bertolak belakang dengan Wardani et al., [32] yang menemukan pengaruh positif antara *earnings management* dan penghindaran pajak.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* sub sektor *food and beverage* pada periode 2020–2024, penelitian ini menyimpulkan bahwa:

1. Pengaruh secara simultan
Melalui uji F, diketahui bahwa ukuran perusahaan, intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan earnings management secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Hal ini menunjukkan bahwa interaksi keempat variabel independen perlu diperhatikan dalam memahami praktik penghindaran pajak perusahaan.
2. Pengaruh secara parsial
 - a. Ukuran perusahaan (X1) terbukti berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, yang berarti perusahaan dengan aset lebih besar cenderung melakukan penghindaran pajak secara legal.
 - b. Intensitas modal (X2) tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, menunjukkan bahwa besarnya aset tetap perusahaan tidak selalu menjadi faktor untuk mengurangi kewajiban pajak.
 - c. Pertumbuhan penjualan (X3) tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, yang menandakan bahwa kenaikan penjualan tidak selalu mendorong praktik penghindaran pajak.
 - d. *Earnings management* (X4) tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, menunjukkan bahwa praktik pengelolaan laba tidak selalu digunakan untuk tujuan penghindaran pajak.

Dengan demikian, meskipun tidak semua variabel independen memiliki pengaruh individual yang signifikan, secara kolektif keempat variabel tersebut mempengaruhi penghindaran pajak, sehingga strategi manajemen pajak perlu mempertimbangkan interaksi berbagai faktor sekaligus.

Saran

Berdasarkan hasil analisis deskriptif, ukuran perusahaan muncul sebagai variabel dengan kecenderungan tertinggi yang mencerminkan dominasi perusahaan berskala besar dalam sampel, sementara variabel lainnya relatif lebih rendah. Selanjutnya, hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa ukuran perusahaan terbukti berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, sedangkan intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan *earnings management* tidak memberikan pengaruh yang berarti. Temuan ini menegaskan bahwa penghindaran pajak lebih banyak dipengaruhi oleh skala usaha, sehingga regulator dan otoritas pajak perlu memfokuskan strategi pengawasan serta penegakan aturan pada perusahaan dengan skala besar yang memiliki potensi lebih tinggi untuk melakukan perencanaan pajak agresif.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Pemerintah Republik Indonesia, "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2009," Jakarta: Pemerintah Republik Indonesia, Indonesia, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 62, 2009.
- [2] D. Megasari, "Negara Merugi Rp 68,7 Triliun Akibat Penghindaran Pajak," Kompas.tv. [Daring]. Tersedia pada: <https://www.kompas.tv/bisnis/126051/negara-merugi-rp-68-7-triliun-akibat-penghindaran-pajak>
- [3] S. A. Candra, "Cegah Penghindaran Pajak, Golkar Usul Perketat Aturan Transfer Pricing," DDTCNews. [Daring]. Tersedia pada: <https://news.ddtc.co.id/berita/nasional/1806851/cegah-penghindaran-pajak-golkar-usul-perketat-aturan-transfer-pricing>
- [4] Badan Pusat Statistik, "Laporan Perekonomian Indonesia 2024," Jakarta, 2024.
- [5] M. Nadhifah dan A. Arif, "Transfer Pricing, Thin Capitalization, Financial Distress, Earning Management, and Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance Dimoderasi oleh Sales Growth," *J. Magister Akunt. Trisakti*, vol. 7, no. 2, hal. 145–170, 2020, doi: 10.25105/jmat.v7i2.7731.
- [6] D. Gowira, Haryono, dan N. F. Dosinta, "Impact of Profitability, Leverage, Capital Intensity, Firm Size, and Firm Age on Tax Avoidance," *J. Akunt. dan Perpajak.*, vol. 12, no. 3, hal. 341–350, Jun 2024, doi: 10.37641/jakes.v12i3.1435.
- [7] Y. Hendayana, M. Arief Ramdhany, A. S. Pranowo, R. Abdul Halim Rachmat, dan E. Herdiana, "Exploring impact of profitability, leverage and capital intensity on avoidance of tax, moderated by size of firm in LQ45 companies," *Cogent Bus. Manag.*, vol. 11, no. 1, hal., 2024, doi: 10.1080/23311975.2024.2371062.
- [8] C. F. Rahayu dan N. Mulyani, "Influence of company size, capital intensity, sales growth and profit management against tax avoidance," *Educortex*, vol. 4, no. 8, hal. 1054–1065, Agu 2024, doi: 10.54957/educortex.v4i8.1075.
- [9] J. Purba, D. Sulistyorini Wulandari, dan I. Dayanti, "Uncovering The Secrets: How Profitability, Firm Size, Earnings Management, And Sales Growth Drive Tax Avoidance In Indonesia's Energy Giants (2018-2022)," *J. Int. Multidiscip. Res.*, vol. 2, no. 9, hal. 264–276, 2024, doi: 10.62504/jimr902.
- [10] M. C. Jensen dan W. H. Meckling, "THEORY OF THE FIRM: MANAGERIAL BEHAVIOR, AGENCY COSTS AND OWNERSHIP STRUCTURE," *J. financ. econ.*, vol. 3, hal. 305–360, 1976, doi: 10.1057/9781137341280.0038.
- [11] F. I. Ningsih dan D. Purwasih, "Pengaruh Kepemilikan Institusional, Pertumbuhan Penjualan Dan Manajemen Laba Terhadap Penghindaran Pajak," *J. Akunt. Barelang*, vol. 7, no. 2, hal. 25–36, 2023, doi: 10.33884/jab.v7i2.7152.
- [12] R. A. Widagdo, N. Kalbuana, dan D. R. Yanti, "Pengaruh Capital Intensity, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index," *J. Ris. Akunt. Politala*, vol. 3, no. 2, hal. 46–59, 2020, doi: 10.34128/jra.v3i2.56.
- [13] A. Safitri dan I. Wahyudi, "Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Capital Intensity, dan Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance Arumtyas," *J. Multidisiplin Ilmu*, vol. 1, no. 4, hal. 662–670, 2022.
- [14] D. Marta dan N. Nofryanti, "Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan Dan Penghindaran Pajak," *J. Akunt. dan Keuang.*, vol. 28, no. 1, hal. 55–65, 2023, doi: 10.55681/economina.v2i10.928.
- [15] I. L. Putra, I. S. Fauzi, dan P. Puspitasari, "Pengaruh Ukuran Perusahaan, Lverage, Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak," *Forum Manaj.*, vol. 22, no. 1, hal. 51–68, 2024.
- [16] R. Sulaeman, "Pengaruh Profitabilitas, Leverage Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak (Tax Avoidance)," *Univ. Sangga Buana YPKP Bandung Jawa Barat, Indones.*, vol. 3, no. 2, hal. 354–367, 2021.
- [17] L. R. Masrurroch, S. Nurlaela, dan R. N. Fajri, "Pengaruh Profitabilitas, Komisaris Independen, Leverage, Ukuran Perusahaan Dan Intensitas Modal Terhadap Tax Avoidance," *J. FEB UNMUL*, vol. 17, no. 1, hal. 82–93, 2021.
- [18] R. Josafat dan M. Febrianti, "Pengaruh Leverage, Ukuran Perusahaan dan Faktor Lainnya Terhadap Penghindaran Pajak," vol. 3, no. 3, hal. 27–36, 2023.
- [19] M. Y. Firmansyah dan S. Bahri, "Pengaruh Leverage, Capital Intensity, Sales Growth, dan Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance," *J. Penelit. dan Pengemb. Sains dan Hum.*, vol. 6, no. 3, hal.

- 430–439, 2022, doi: 10.23887/jppsh.v6i3.53401.
- [20] N. Mulyani dan E. Agustinus, “Analisa Pengaruh Ukuran Perusahaan, Struktur Aset, dan Struktur Modal terhadap Profitabilitas,” *J. Arastirma Univ. Pamulang*, vol. 2, no. 1, hal. 19–26, 2022, doi: 10.32493/arastirma.v2i1.16844.
- [21] C. Tanjaya dan N. Nazir, “Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak,” *J. Akunt. Trisakti*, vol. 8, no. 2, hal. 189–208, 2021, doi: 10.56127/jaman.v2i1.211.
- [22] D. Juliana, D. Arieftiara, dan R. Nugraheni, “Pengaruh Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan, Dan CSR Terhadap Penghindaran Pajak,” *Pros. BIEMA*, vol. 1, hal. 1257–1271, 2020.
- [23] F. Setyaningsih, T. Nuryati, E. Rossa, dan N. M. Machdar, “Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Capital Intensity terhadap Tax Avoidance,” *SINOMIKA J.*, vol. 2, no. 1, hal. 35–44, 2023, doi: 10.54443/sinomika.v2i1.983.
- [24] A. M. Isnaini dan E. T. Wahyuningtyas, “Identifikasi leverage, Sales Growth, Profitabilitas, Capital Intensity, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak,” *J. Akunt. Unesa*, vol. 10, no. 3, hal. 1–9, 2022, doi: 10.26740/akunesa.v10n3.p1-9.
- [25] T. R. Octavia dan D. P. Sari, “Pengaruh Manajemen Laba, Leverage Dan Fasilitas Penurunan Tarif Pajak Penghasilan Terhadap Penghindaran Pajak,” *J. Pajak dan Keuang. Negara*, vol. 4, no. 1, hal. 72–82, Agu 2022, doi: 10.31092/jpkn.v4i1.1717.
- [26] I. Hadiwibowo, Maeti, M. T. Azis, dan A. Jufri, “Pengaruh Profitabilitas, Manajemen Laba, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak,” *J. Akunt.*, vol. 12, no. 1, hal. 15–27, 2023, doi: 10.37932/ja.v12i1.758.
- [27] A. Malik, A. Pratiwi, dan N. Umdiana, “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan Dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance,” *LAWsuit J. Perpajak.*, vol. 1, no. 2, hal. 92–108, 2022, doi: 10.30656/lawsuit.v1i2.5552.
- [28] P. R. Junensie, A. A. A. E. Trisnadewi, dan I. G. A. Intan Saputra Rini, “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Corporate Social Responsibility, Capital Intensity, Leverage dan Komisaris Independen terhadap Agresivitas Pajak Penghasilan Wajib Pajak Badan pada Perusahaan Industri Konsumsi di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2017,” *WACANA Ekon. (Jurnal Ekon. Bisnis dan Akuntansi)*, vol. 19, no. 1, hal. 67–77, 2020, doi: 10.22225/we.19.1.1600.67-77.
- [29] R. Purbowati dan S. Yuliansari, “Pengaruh Manajemen Laba Dan Corporate Social Responsibility Terhadap Tax Avoidance,” *J. Ris. Akunt. Keuang. Dewantara*, vol. 2, no. 2, hal. 143–155, 2019, doi: 10.26533/jad.v2i2.480.
- [30] H. C. Darsono, “Pengaruh Sales Growth, Profitabilitas, Capital Intensity, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2019-2022,” *Glob. Account.*, vol. 2, no. 2, hal. 1–17, 2023.
- [31] L. M. Zufar dan B. F. Arianti, “Analisis Tingkat Pertumbuhan Penjualan , Kompensasi Rugi Fiskal , dan Capital Intensity Terhadap Penghindaran Pajak,” *J. Ekon. Manaj. dan Akunt.*, vol. 2, no. 2, hal. 54–63, 2023.
- [32] D. K. Wardani, W. I. Dewanti, dan N. I. Permatasari, “Pengaruh Manajemen Laba, Umur Perusahaan dan Leverage Terhadap Tax Avoidance,” *Akuisisi\J. Akunt.*, vol. 15, no. 2, hal. 18–25, 2019, doi: 10.24127/akuisisi.v15i2.405.