

## **Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Sales Growth Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Sektor Manufaktur di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2018-2021**

**Ignatius Joko Priyono<sup>1</sup>, Utami Puji Lestari<sup>2\*</sup>, Happy Herawati<sup>3</sup>, Ida Ayu Gede Danika Esa Pradyani<sup>4</sup>, Made Konny Koswara<sup>5</sup>**

<sup>1-5</sup> Program Studi Akuntansi, Institut Teknologi dan Bisnis Semarang

\*Penulis Korespondensi: [utamipujilestarizufar@gmail.com](mailto:utamipujilestarizufar@gmail.com)

**Abstract.** *This study aims to examine, analyze, and prove the effect of Profitability, Company Size, and Sales Growth on Tax Avoidance in manufacturing sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange from 2018 to 2021. The population in this study consists of manufacturing sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange from 2018 to 2021, totaling 233 companies. Purposive Sampling was used as the sampling technique, resulting in 60 selected companies that met the criteria to be used as research samples. The analytical method used in this study is Multiple Regression Analysis. The research results show that Profitability, Company Size, and Sales Growth have an effect on Tax Avoidance. The Coefficient of Determination is 98.1%, which means that all independent variables are able to explain the dependent variable of Tax Avoidance by 98.1%, while the remaining 1.9% is explained by other variables not used in this study..*

**Keywords:** *Profitability; Company Size; Sales Growth; Tax Avoidance.*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk menguji, menganalisis, dan membuktikan pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, dan Sales Growth, terhadap Penghindaran Pajak pada perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018 - 2021. Populasi pada penelitian ini adalah perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018 - 2021 yang berjumlah 233 perusahaan. Purposive Sampling digunakan sebagai teknik pengambilan sampel, sehingga diperoleh 60 perusahaan terpilih memenuhi kriteria untuk dijadikan sampel penelitian. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis Regresi Berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Profitabilitas, Ukuran Perusahaan dan Sales Growth berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak. Koefisien Determinasi sebesar 98,1%, hal ini berarti seluruh variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen Penghindaran Pajak sebesar 98,1% dan sisanya 1,9% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini.

**Kata kunci:** Profitabilitas; Ukuran Perusahaan; Sales Growth; Penghindaran Pajak.

### **1. LATAR BELAKANG**

Pajak menjadi fondasi dasar dalam pemerintahan Indonesia sehingga pelaksanaan perpajakan sangat diatur oleh pemerintah supaya tetap mempertahankan kestabilan penerimaan negara. Sumber penerimaan negara sendiri terdiri dari berbagai sektor yaitu penerimaan pajak, penerimaan bukan pajak, pinjaman, dan hibah. Berdasarkan data realisasi penerimaan keuangan dari Badan Pusat Statistik pada tahun 2018-2020, penerimaan dari sektor perpajakan memberikan jumlah yang sangat besar yaitu lebih dari Rp4.000.000.000.

Pada tahun 2021, penerimaan pajak dari sektor pertambangan mengalami pertumbuhan tertinggi dibandingkan sektor yang lain. Penerimaan pajak dari sektor pertambangan mencatat kinerja positif dimana terjadi pertumbuhan sebesar 60,52% dibandingkan pada periode yang

sama pada tahun lalu yaitu minus 43,4% (Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2022). Peningkatan signifikan yang terjadi pada sektor pertambangan ini disebabkan oleh beberapa kondisi yaitu harga komoditas pertambangan yang melonjak dan dampak dari kebijakan seperti pengurangan insentif fiskal, implementasi Undang-Undang Harmonisasi Pajak Penghasilan (UU HPP), dan kompensasi BBM (DDTC News, 2022).

Bagi wajib pajak orang pribadi dan wajib pajak badan, pajak merupakan sebuah beban. Beban pajak merupakan komponen yang dapat menyebabkan penghasilan bersih berkurang sehingga perusahaan selalu ingin membayar pajak serendah mungkin. Pada tahap awal, wajib pajak badan dapat melakukan perencanaan pajak (tax planning). Perencanaan pajak merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh wajib pajak, dalam hal ini adalah perusahaan untuk menekan beban perpajakannya.

Menurut (Pohan & Anwar, 2017), penghindaran pajak adalah strategi dan teknik yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan. Wajib pajak akan memanfaatkan kelemahan dan mencari celah pada ketentuan perpajakan suatu negara sehingga tidak melanggar apa yang terdapat pada Undang-Undang Pajak.

Pengukuran tingkat penghindaran pajak dalam penelitian ini menggunakan Cash Effective Tax Rate (CETR). Perhitungan CETR dilakukan dengan cara membandingkan nilai pembayaran pajak dengan nilai laba sebelum pajak. Semakin tinggi tingkat persentase CETR (mendekati dan melewati tarif pajak efektif) mengindikasikan bahwa semakin rendah tingkat penghindaran pajak perusahaan.

Terdapat beberapa faktor yang diduga dapat mempengaruhi suatu wajib pajak badan untuk melakukan penghindaran pajak dan yang akan diteliti dalam penelitian ini antara lain profitabilitas, ukuran perusahaan, dan sales growth. Profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya (Alexander, 2022:110). Profitabilitas dapat diukur dengan tingkat pengembalian aset atau Return on Asset (ROA) yaitu dengan membandingkan antara laba sebelum pajak dengan jumlah aset. ROA yang positif mencerminkan total aset yang digunakan untuk kepentingan operasi perusahaan mampu memberikan laba. Penelitian yang dilakukan oleh Sholekah & Oktaviani (2022); Suryani (2021), dan Savitri, Alam, Dewi (2022) menyatakan bahwa profitabilitas memberikan pengaruh terhadap penghindaran pajak. Namun hasil yang berbeda didapatkan pada penelitian Apriliyani & Kartika (2021); Wijaya & Wibowo

(2022), dan Faradilla & Bhilawa (2022) yang menyatakan bahwa profitabilitas tidak memberikan pengaruh terhadap penghindaran pajak.

Ukuran perusahaan sebagai skala yang bisa membagikan besar ataupun kecil industri berdasarkan beberapa faktor yaitu nilai saham, jumlah aktiva, log size, serta nilai lainnya (Mahfoedz, 1994). Dihitung menggunakan pemakaian logaritma natural jumlah asset. Penelitian yang dilakukan oleh Faradilla & Bhilawa (2022)., Savitri, Alam & Dewi (2022) menyatakan bahwa ukuran perusahaan memberikan pengaruh terhadap penghindaran pajak. Namun hasil yang berbeda didapatkan pada penelitian Apriliyani & Kartika (2021), Suryani (2021), Chandra & Oktari (2021) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak memberikan pengaruh terhadap penghindaran pajak.

Sales growth menunjukkan perkembangan tingkat penjualan dari tahun ke tahun. Sehingga, apabila sales growth tinggi atau rendah maka pendapatan perusahaan mengalami peningkatan atau penurunan (Budiman dan Setiyono, 2012). Dapat dihitung menggunakan jumlah penjualan tahun sekarang dikurangi tahun sebelumnya dibagi penjualan tahun sebelumnya merupakan. Penelitian yang dilakukan oleh Chandra & Oktari (2021) dan Susanti (2018) menyatakan bahwa sales growth memberikan pengaruh terhadap penghindaran pajak. Namun hasil yang berbeda didapatkan pada penelitian Apriliyani & Kartika (2021), Wijaya & Wibowo (2022), Sholekah & Oktaviani (2022), dan Faradilla & Bhilawa (2022) yang menyatakan bahwa sales growth tidak memberikan pengaruh terhadap penghindaran pajak.

## **2. KAJIAN TEORITIS**

### **Teori Keagenan (Agency Theory)**

Agency Theory (Jensen dan Meckling, 1976) merupakan hubungan kontraktual antara prinsipal dan agen. Apabila praktik penghindaran pajak tidak dalam pengelolaan yang baik maka akan terjadi konflik kepentingan yang diawali dengan adanya asimetri informasi. Konflik terjadi antara fiskus dengan manajemen perusahaan. Fiskus menginginkan pemungutan yang sebesar-besarnya dari pemungutan pajak sedangkan pihak manajemen perusahaan menginginkan laba yang cukup signifikan tetapi dengan beban pajak yang rendah. Dua sudut pandang inilah yang menyebabkan konflik antar fiskus sebagai pemungut pajak dengan manajemen perusahaan sebagai pembayar pajak.

## **Penghindaran Pajak**

Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2009 menyatakan bahwa Pajak merupakan kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang Undang, dengan tidak mendapat timbal balik secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Setiap wajib pajak orang pribadi dan wajib pajak badan selalu berkeinginan untuk membayar pajak seminimal mungkin. Wajib pajak badan atau perusahaan menganggap pajak sebagai beban yang akan mengurangi laba perusahaan, sehingga perusahaan akan berupaya mencari cara untuk meminimalkan beban pajak terutangnya. Sebuah perusahaan dapat melakukan penghindaran pajak atau penggelapan pajak untuk mengurangi beban pajak terutang yang dimana merupakan bagian dari perencanaan pajak.

Wajib pajak menganggap pajak merupakan pengurang hasil keuntungan atau pendapatannya. Hal ini membuat wajib pajak keberatan untuk menyetorkan pajaknya. Akan tetapi wajib pajak tidak bisa sepenuhnya melakukan pengelakan, maka banyak wajib pajak berusaha untuk seminimal mungkin dalam membayar pajak. Pembayaran pajak seminimal mungkin biasanya dilakukan dengan mengecilkan laba ataupun memperbesar biaya. Wajib pajak terutama entitas biasanya melakukan manajemen pajak. Manajemen pajak bisa dicapai melalui perencanaan pajak (*tax planning*). Salah satu strategi umum perencanaan pajak yaitu *tax avoidance* atau yang biasa disebut penghindaran pajak.

Penghindaran pajak atau *tax avoidance* adalah salah satu upaya untuk meminimalkan pajak perusahaan yang masih berada dalam ranah peraturan perpajakan. Meskipun penghindaran pajak diatur secara resmi dalam undang-undang, tetapi untuk situasi tertentu penghindaran pajak tidak dibenarkan (Jaya dkk, 2022). Penghindaran pajak pada penelitian ini menggunakan model *Cash Effective Tax Rate* (CETR) yaitu kas yang diberikan guna bebas pajak dibagi dengan keuntungan sebelum pajak.

## **Profitabilitas**

Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba atau ukuran efektivitas pengelolaan manajemen perusahaan (Wiagustini, 2014:85). Menurut Fitriani (2016) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dalam satu periode tertentu melalui aktiva dan atau melalui modal yang dimiliki. Perusahaan dinilai berhasil jika memiliki profitabilitas yang tinggi. Pengukuran profitabilitas yang digunakan yaitu *Return on Assets* (ROA). ROA mencerminkan bagaimana entitas mampu untuk memperoleh laba dalam

pengelolaannya terhadap assets yang dimiliki. ROA memperhitungkan seluruh total aset entitas, baik aset yang diperoleh dari modal sendiri maupun dari pendanaan di luar entitas. Rumus ROA dapat dicari dengan:

### **Ukuran Perusahaan**

Ukuran perusahaan merupakan suatu rasio yang dapat mengategorikan suatu perusahaan menjadi perusahaan besar dan kecil. Ukuran perusahaan merupakan suatu skala yang secara tidak langsung menentukan ukuran perusahaan dengan cara melihat nilai ekuitas, penjualan, dan total aktiva perusahaan (Dayanara, dkk., 2019). Berdasarkan teori agensi, perusahaan dengan tata kelola yang baik, akan lebih baik mengalokasikan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai kinerja perusahaan. Perusahaan dengan tata kelola yang baik cenderung memiliki ukuran yang lebih besar dan lebih mampu memaksimalkan keuntungan yang secara langsung menunjukkan perusahaan memiliki prospek yang lebih baik di masa depan.

Ukuran perusahaan sebagai skala yang bisa membagikan besar ataupun kecil industri berdasarkan beberapa faktor yaitu nilai saham, jumlah aktiva, log size, serta nilai lainnya (Mahfoedz, 1994). penelitian ini dihitung menggunakan pemakaian logaritma natural jumlah asset (Wahyuni, dkk., 2013).

### **Sales Growth**

Berdasarkan kemampuan keuangan perusahaan, pertumbuhan penjualan dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu tingkat pertumbuhan atas kekuatan sendiri (internal growth rate) dan tingkat pertumbuhan berkesinambungan (sustainable growth rate). Internal growth rate adalah tingkat pertumbuhan penjualan maksimum yang dapat dicapai perusahaan tanpa membutuhkan pendanaan eksternal atau hanya dipicu oleh tambahan atas laba ditahan, sedangkan sustainable growth rate merupakan tingkat pertumbuhan penjualan maksimum yang dapat dicapai perusahaan dengan memelihara perbandingan antara hutang dengan modal (Wahyuni, 2021).

Sales Growth menunjukkan perkembangan tingkat penjualan dari tahun ke tahun. Sehingga, apabila sales growth tinggi atau rendah maka pendapatan perusahaan mengalami peningkatan atau penurunan (Budiman dan Setiyono, 2012). Pada penelitian ini dihitung menggunakan jumlah penjualan tahun sekarang dikurangi tahun sebelumnya dibagi penjualan tahun sebelumnya (Susanti, 2018).

### **3. METODE PENELITIAN**

#### **Populasi dan Sampel**

Sugiyono (2019: 126) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2021.

Menurut Sugiyono (2019:127) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2021 dengan membatasi objek penelitian pada kriteria-kriteria tertentu. Sampel yang digunakan pada penelitian ini berjumlah 60. Teknik sampling bertujuan (purposive sampling) adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2019:133). Data diperoleh dari akses website Bursa Efek Indonesia [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id).

Kriteria penarikan sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2018-2021.
2. Perusahaan manufaktur yang terdaftar mempublikasikan laporan keuangan pada tahun 2018-2021.
3. Perusahaan manufaktur yang menggunakan mata uang rupiah selama tahun 2018-2021.
4. Perusahaan manufaktur yang membukukan laba pada periode 2018-2021.

#### **Jenis dan Sumber Data**

Sumber data yang digunakan yaitu data sekunder yang diperoleh dari laporan tahunan (annual report) dan laporan keuangan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2021. Data tersebut diperoleh dari website resmi Bursa Efek Indonesia ([www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)).

#### **Teknik dan Analisa Data**

Analisis data yang digunakan menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Adapun jenis uji yang digunakan dalam teknik analisis statistik ini adalah statistik deskriptif, uji asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji multikolineritas, uji heterokedastisitas, uji autokorelasi, analisis regresi berganda, uji hipotesis, uji simultan dan uji koefisien determinasi.

## 5. HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini menggunakan alat bantu yaitu perangkat lunak SPSS Statistik. Sampel dalam penelitian ini ditentukan menggunakan teknik *purposive sampling*. Dengan kriteria yang telah ditentukan menghasilkan 60 perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi sebagai sampel penelitian dengan jumlah unit analisis sebanyak 300 data (hasil perkalian jumlah sampel dengan jumlah tahun pengamatan selama 5 tahun).

**Tabel 1.** Seleksi Sampel Perusahaan

Kriteria	Jumlah
Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dalam periode 2018-2021	233
Perusahaan manufaktur yang baru IPO setelah tahun 2018	(67)
Perusahaan manufaktur yang tidak melaporkan laporan keuangan secara lengkap selama periode penelitian tahun 2018 – 2022 dan tidak memiliki data lengkap untuk penelitian.	(23)
Perusahaan manufaktur yang memakai mata uang selain rupiah	(27)
Perusahaan manufaktur yang mengalami rugi selama periode penelitian 2018 – 2022.	(56)
<b>Jumlah perusahaan sampel</b>	<b>60</b>
<b>Jumlah akhir unit analisis penelitian selama periode 2018-2021 (17 perusahaan x 5 tahun)</b>	<b>300</b>
<b>Data Outlier</b>	<b>100</b>
<b>Jumlah Data Penelitian Setelah Outlier</b>	<b>200</b>

Sumber : Data sekunder yang diolah, 2024

### Statistik Deskriptif

**Tabel 2.** Deskripsi Data Variabel Penelitian

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Profitabilitas	200	.01	.45	.0999	.07911
Ukuran Perusahaan	200	21.86	34.67	29.3261	2.10127
Sales Growth	200	-10.85	2.09	.0935	1.30268
Penghindaran Pajak	200	-9.04	2.07	.2765	1.10878
Valid N (listwise)	200				

Sumber: data sekunder diolah, 2024

Hasil statistik deskriptif pada table 2 menunjukkan dari 200 data sampel perusahaan yang termasuk di dalam perusahaan manufaktur menunjukkan variable Profitabilitas nilai terendah sebesar 0,01, nilai tertinggi dari variable Profitabilitas sebesar 0,45, nilai rata-rata Profitabilitas 0,0999 dengan standar deviasi sebesar 0,07911

Variable Ukuran Perusahaan nilai terendah sebesar 21,86, nilai tertinggi sebesar 34,67, nilai rata-rata variable Ukuran Perusahaan sebesar 29,3261 dengan standar deviasi sebesar 2,10127.

Variable *sales growth* nilai terendah adalah -10,85. Nilai tertinggi sebesar 2,09, nilai rata-rata *sales growth* sebesar 0,935 dengan standar deviasi sebesar 1,30268

Variable Penghindaran Pajak terendah sebesar -9,04 dengan nilai tertinggi sebesar 2,07. Nilai rata-rata Penghindaran Pajak sebesar 0,2765 dengan standar deviasi sebesar 1,10878 yang artinya menunjukkan penyebaran data bervariasi karena nilai standar deviasinya lebih besar dibandingkan dengan nilai rata-ratanya.

## Uji Normalitas

**Tabel 3.** Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		200
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.15077785
Most Extreme Differences	Absolute	.060
	Positive	.048
	Negative	-.060
Test Statistic		.060
Asymp. Sig. (2-tailed)		.076 <sup>c</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber: data sekunder diolah, 2024

Tabel 3 menunjukkan bahwa data yang digunakan dalam penelitian ini telah memenuhi syarat sebagai data dengan distribusi normal. Hal ini dapat dilihat dari nilai Asymp. Sig. (2-tailed) untuk unstandardized residual sebesar 0,76 dan lebih besar dari signifikansi yang disyaratkan yaitu 5% atau 0,05.

## Uji Asumsi Klasik

### 1. Uji Multikolinearitas

**Tabel 4.** Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients <sup>a</sup>			
		Collinearity Statistics	
Model		Tolerance	VIF
1	Profitabilitas	.995	1.005
	Ukuran Perusahaan	.632	1.583
	Sales Growth	.633	1.579
a. Dependent Variable: Penghindaran Pajak			

Sumber: data sekunder diolah, 2024

Tabel 4 menunjukkan bahwa data penelitian yang digunakan tidak terjadi masalah multikolinearitas. Hal ini dapat dilihat dari nilai *tolerance* semua variabel independen lebih dari 0,1 dan nilai VIF semua variabel independen kurang dari 10.



## 2. Uji Autokolerasi

**Tabel 5.** Hasil Uji Autokorelasi

<b>Model Summary<sup>b</sup></b>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.991 <sup>a</sup>	.982	.981	.15193	2.101
a. Predictors: (Constant), Sales Growth, Profitabilitas, Ukuran Perusahaan					
b. Dependent Variable: Penghindaran Pajak					

Sumber: data sekunder diolah, 2024

Tabel 5 menunjukkan bahwa data penelitian yang digunakan tidak terdapat gejala autokorelasi dalam model regresi yang digunakan. Hal ini dapat dilihat bahwa nilai Durbin Watson (DW) adalah 2.101, nilai dU adalah 1.7990, dan nilai 4-dU adalah 2.2010, yang menunjukkan yaitu  $1.7990 < 2.101 < 2.2010$ , dimana nilai kritisnya adalah 95% (0.05).

## 3. Uji Heterokedastisitas

**Tabel 6.** Hasil Uji Heterokedastisitas

<b>Coefficients<sup>a</sup></b>					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	.343	.127		.007
	Profitabilitas	-.161	.092	-.123	.082
	Ukuran Perusahaan	-.007	.004	-.151	.088
	Sales Growth	.005	.007	.061	.492
a. Dependent Variable: Abs_RES					

Sumber: data sekunder diolah, 2024

Tabel 6 menunjukkan bahwa data penelitian yang digunakan tidak terjadi masalah heterokedastisitas. Hal ini dapat dilihat dari semua variabel independen dalam penelitian ini mempunyai tingkat signifikansi (Sig.) di atas 0,05.

## Analisis Persamaan Regresi

**Tabel 7.** Hasil Persamaan Regresi

<b>Coefficients<sup>a</sup></b>					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	-.659	.188		.001
	Profitabilitas	-.471	.136	-.034	.001
	Ukuran Perusahaan	.031	.006	.059	.000
	Sales Growth	.812	.010	.954	.000
a. Dependent Variable: Penghindaran Pajak					

Sumber: data sekunder diolah, 2024

Tabel 7 di atas analisis persamaan regresi dibuat sebagai berikut :

$$\text{Penghindaran Pajak} = -0.659 - 0.471\text{Prof} + 0.031\text{Uk} + 0.812\text{Sal} + e$$

Berdasarkan persamaan diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Konstanta ( $\alpha$ ) sebesar -0,659, jika Profitabilitas (Prof), Ukuran Perusahaan (Uk) dan *sales growth* (sal) diasumsikan nol, maka Penghindaran Pajak sebesar -0,659
2. Koefisien regresi variable Profitabilitas (Prof) sebesar -0,471 artinya apabila nilai Profitabilitas meningkat sebesar 1 satuan maka Penghindaran Pajak menurun sebesar 0,471.
3. Koefisien regresi variable Ukuran Perusahaan (Uk) sebesar 0,031 artinya apabila nilai Ukuran Perusahaan meningkat sebesar 1 satuan maka Penghindaran Pajak akan meningkat sebesar 0,031.
4. Koefisien regresi variable *sales growth* (sal) sebesar 0 artinya apabila nilai *sales growth* meningkat sebesar 1 satuan maka Penghindaran Pajak akan meningkat sebesar 0,812.

### **Uji Hipotesis (Uji t)**

Hasil pengujian parsial (uji t) yang ditunjukkan pada Tabel 7 dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Variable Profitabilitas pada Tabel 7 menunjukkan t hitung sebesar -3,451 dengan arah yang negatif dan tingkat signifikansi sebesar 0,001 ( $0,001 < 0,05$ ). Hasil tersebut menunjukkan bahwa Profitabilitas berpengaruh secara signifikan terhadap Penghindaran Pajak dengan arah hubungan negatif. Kondisi ini menjelaskan hipotesis pertama (H1) yang menyatakan bahwa Profitabilitas berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak diterima.
2. Variabel Ukuran Perusahaan memiliki t hitung sebesar 4,791 dengan arah hubungan positif dan nilai signifikansi sebesar 0,000 ( $0,000 > 0,05$ ). Hasil tersebut menunjukkan bahwa Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak. Kondisi ini menjelaskan hipotesis kedua (H2) yang menyatakan bahwa Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak ditolak.
3. Variabel *sales growth* memiliki t hitung sebesar 78,141 dengan arah positif dan nilai signifikansi sebesar 0,000 ( $0,000 < 0,05$ ). Hasil tersebut menunjukkan bahwa kompleksitas perusahaan berpengaruh secara signifikan terhadap Penghindaran Pajak dengan arah hubungan positif. Kondisi ini menjelaskan hipotesis ketiga (H3) yang menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak diterima.

## **Pembahasan**

### **1. Pengaruh Profitabilitas Terhadap Penghindaran Pajak**

Hasil uji t untuk variabel profitabilitas berpengaruh terhadap penghindaran pajak. hal ini dibuktikan dengan tingkat signifikansi  $0.001 < 0.05$ . Rasio profitabilitas merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mencetak laba (Hartono, 2018, p. 11). Perusahaan yang tidak mampu menghasilkan laba atau mengalami kerugian secara terus menerus akan menimbulkan keraguan atas kelangsungan hidup perusahaan tersebut.

### **2. Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak**

Hasil uji t untuk variabel ukuran perusahaan berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Hal ini dibuktikan dengan tingkat signifikansi  $0.000 < 0.05$ . Ukuran perusahaan menandakan keterampilan industri pada perbuatan mengembalikan keputusan perpajakan. Firm size kestabilan industri untuk menjalani usaha agar melaksanakan kegiatan perekonomian, makin besar ukuran industrinya, berarti terdapat sumber daya manusia yang profesional dibidangnya khususnya perpajakan.

### **3. Pengaruh Sales Growth Terhadap Penghindaran Pajak**

Hasil uji t untuk variabel sales growth berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Hal ini dibuktikan dengan tingkat signifikansi  $0.000 < 0.05$ . Sales growth adalah menunjukkan perkembangan tingkat penjualan dari tahun ke tahun. Pertumbuhan penjualan yaitu indikatornya dari permintaan daya saing perusahaan pada industri, bila pertumbuhannya besar berarti penghasilan industri juga mengalami peningkatan maka beban perpajakan yang dibayar pun tinggi (Diyastuti & Kholis, 2022).

## **6. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan dan hasil analisis data maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Profitabilitas berpengaruh secara signifikan terhadap Penghindaran Pajak dengan arah hubungan negatif pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018 sampai 2021.
2. Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018 sampai 2021.
3. Kompleksitas perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penghindaran Pajak perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018 sampai 2021.

## Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya maka saran yang dapat diberikan adalah :

1. Bagi penelitian selanjutnya dapat menjadikan penelitian ini sebagai tambahan referensi terkait dengan tindakan penghindaran pajak pada suatu perusahaan.
2. Penelitian selanjutnya diharapkan menambahkan variabel lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini
3. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan sektor perusahaan yang lain dan menambah tahun penelitian guna memperluas objek penelitian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andawiyah, A., Subeki, A., & Hakiki, A. (2019). Pengaruh thin capitalization terhadap penghindaran pajak perusahaan index saham syariah Indonesia. *Akuntabilitas*, 13(1), 49–68.
- Apriliyani, L., & Kartika, A. (2021). Pengaruh profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan dan sales growth terhadap tax avoidance pada perusahaan sektor manufaktur di Bursa Efek Indonesia tahun 2015-2019. *Derivatif: Jurnal Manajemen*, 15(2).
- Ariska, M., Fahru, M., & Kusuma, J. W. (2020). Leverage, ukuran perusahaan dan profitabilitas dan pengaruhnya terhadap tax avoidance pada perusahaan sektor pertambangan di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2019. *Jurnal Revenue*, 1(1), 133–142.
- Budiman, J., & Setiyono. (2012). *Pengaruh karakter eksekutif terhadap penghindaran pajak (tax avoidance)* [Electronic thesis, Universitas Gajah Mada]. Electronic Theses & Dissertations (ETD).
- Chandra, Y., & Oktari, Y. (2021). Pengaruh sales growth, profitabilitas, ukuran perusahaan, dan karakteristik eksekutif terhadap tax avoidance (studi empiris pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia). *AKUNTOTEKNOLOGI: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Teknologi*, 13(2).
- Diastuti, E., & Kholis, N. (2022). Pengaruh ukuran perusahaan, leverage, sales growth, profitabilitas terhadap tax avoidance pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Seminar Nasional UNIBA Surakarta*.
- Direktorat Jenderal Pajak. (2020). *Insentif pajak lanjutan*. [www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id)
- Faradilla, I. C., & Bhilawa, L. (2022). Pengaruh profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan dan sales growth terhadap tax avoidance. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 5(1).
- Fauziah, F. (2021). Pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, dan leverage terhadap penghindaran pajak perusahaan sektor industri barang konsumsi. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 2(4), 1–21.
- Ghaly, I. D., & Nazar, M. R. (2021). Pengaruh profitabilitas, sales growth, dan ukuran perusahaan terhadap tax avoidance (studi empiris pada perusahaan pertambangan yang

- terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2016-2020). *e-Proceeding of Management*, 8(5).
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi analisis multivariate dengan program SPSS 23* (8th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hartono. (2018). *Buku konsep analisa laporan keuangan dengan pendekatan rasio dan SPSS*. Deepublish.
- Hutami, S. (2010). Tax planning (tax avoidance dan tax evasion dilihat dari teori etika). *Jurnal Akuntansi*.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Kalbuana, N., Solihin, S., Saptono, S., Yohana, Y., & Aurino, G. (2020). Liquidity effect, profitability leverage to company value: A case study Indonesia. *European Journal of Molecular & Clinical Medicine*, 7(11).
- Kasmir. (2012). *Analisis laporan keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2014). *Analisis laporan keuangan* (7th ed.). PT. Raja Grafindo Persada.
- Machfoedz, M. (1994). *Financial ratio analysis and the prediction of earnings changes in Indonesia*. Gajahmada University.
- Mahdiana, M. Q., & Amin, M. N. (2020). Pengaruh profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, dan sales growth terhadap tax avoidance. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 7(1).
- Nasution, A. F. (2021). *Pengaruh ukuran perusahaan, umur perusahaan, profitabilitas, leverage, dan pertumbuhan penjualan terhadap tax avoidance pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia* [Skripsi, UIN Sumatera Utara].
- Putri, A. A., & Lawita, N. F. (2019). Pengaruh kepemilikan institusional dan kepemilikan manajerial terhadap penghindaran pajak. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 9(1), 68–75.
- Ross, S. A. (1977). The determination of financial structure: The incentive-signalling approach. *The Bell Journal of Economics*, 8(1), 23–40.
- Saputra, L. Y. D. (2020). *Pengaruh profitabilitas dan ukuran perusahaan terhadap praktik penghindaran pajak* [Skripsi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta].
- Sawitri, A. P., Alam, W. Y., & Dewi, F. A. A. (2022). Pengaruh profitabilitas, pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan koneksi politik terhadap penghindaran pajak. *Jurnal Riset Akuntansi*, 8(1).
- Sholekah, F. I., & Oktaviani, R. M. (2022). Pengaruh profitabilitas, sales growth dan leverage terhadap penghindaran pajak. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*, 6(2).
- Sugiyono. (2014). *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Suryani. (2021). Pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan dan kualitas audit terhadap tax avoidance. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 10(1).
- Syuhada, P., Muda, I., & Rujiman. (2019). Pengaruh kinerja keuangan dan ukuran perusahaan terhadap financial distress. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 8(2).

- Tandelilin, E. (2010). *Portofolio dan investasi teori dan aplikasi* (1st ed.). Kanisius.
- Tanjaya, C., & Nazir, N. (2021). Pengaruh profitabilitas, leverage, pertumbuhan penjualan, dan ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 8(2).
- Thian, A. (2022). *Analisis laporan keuangan*. Penerbit Andi.
- Wahyuni, T., & Wahyudi, D. (2021). Pengaruh profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, sales growth dan kualitas audit terhadap tax avoidance. *Kompak: Jurnal Ilmiah Komputer Akuntansi*, 14(2), 394–403.
- Wiagustini, L. P. (2014). *Dasar-dasar manajemen keuangan*. Udayana University Press.