

P-ISSN: 3047-3527, E-ISSN: 3047-7018
JURAMA, Vol. 1, No. 2, Mei 2024
Lembaga Aspirasi Pendidikan, Penelitian dan Pengabdian
Putra Bangsa (LP4B) Tangerang Selatan



Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, *Capital Intensity*, dan Strategi Bisnis terhadap *Tax Avoidance*

Arya Bagas Kurniawan^{1*}, Siti Hailatul Fikriyah²

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

Email: aryabagask24@gmail.com^{1*}, dosen01239@unpam.ac.id^{2*}

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan, *capital intensity*, dan strategi bisnis terhadap penghindaran pajak. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif menggunakan data sekunder yang diperoleh dari www.idx.co.id. Populasi dalam penelitian ini yaitu perusahaan sektor *consumer non-cyclicals* sub-sektor *Food and Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2018-2022. Sampel yang digunakan pada penelitian ini berjumlah 13 perusahaan dengan periode pengamatan 5 tahun pada rentang waktu 2018-2022 dan jumlah laporan keuangan yang dijadikan sampel pada penelitian ini berjumlah 13. Analisis yang dipakai adalah analisis statistik deskriptif dan analisis regresi data panel. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis dengan bantuan program Eviews versi 9. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa secara simultan pertumbuhan penjualan, *capital intensity*, dan strategi bisnis berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Sedangkan secara parsial pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*, secara parsial menunjukkan bahwa *capital intensity* berpengaruh terhadap *tax avoidance* dan secara parsial menunjukkan bahwa strategi bisnis tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Kata Kunci: Pertumbuhan penjualan, *capital intensity*, strategi bisnis, *tax avoidance*.

Abstract: This research aims to determine the effect of sales growth, capital intensity, and business strategy on tax avoidance. The type of research used is quantitative research using secondary data obtained from www.idx.co.id. The population in this research is non-cyclical consumer sector companies in the Food and Beverage sub-sector which are listed on the Indonesia Stock Exchange in 2018-2022. The sample used in this research was 13 companies with an observation period of 5 years in the 2018-2022 period and the number of financial reports sampled in this research was 13. The analysis used was descriptive statistical analysis and panel data regression analysis. The analytical tool used in this research is analysis with the help of the Eviews version 9 program. The results of the research conducted show that simultaneously sales growth, capital intensity and business strategy influence tax avoidance. Meanwhile, partially sales growth has no effect on tax avoidance, partially it shows that capital intensity has an effect on tax avoidance and partially it shows that business strategy has no effect on tax avoidance.

Keywords: Sales growth, capital intensity, business strategy, tax avoidance.

PENDAHULUAN

Pajak sangat penting bagi negara, terutama dalam pengembangan negara, karena sering digunakan untuk mendukung kegiatan ekonomi dan membantu pemerintah beroperasi. Selain itu, pajak dikembalikan kepada rakyat dalam berbagai cara, seperti melalui fasilitas publik, dan peningkatan pajak menunjukkan tingkat ekonomi dan kemakmuran negara (Suhatmi & Ambarsari, 2023).

Pajak merupakan peran penting bagi pemerintah dan berkontribusi besar terhadap pendapatan negara, dikenakan oleh negara kepada individu atau organisasi yang diwajibkan, tidak mendapatkan keuntungan bersama langsung, dan digunakan untuk kepentingan publik. Dari perspektif bisnis, pajak adalah salah satu biaya yang mengurangi keuntungan mereka. Karena beban pajak yang tinggi, banyak perusahaan yang mencoba menggunakan manajemen pajak untuk mengurangi pajak yang mereka bayar (Anggriantari & Purwantini, 2020).

Wajib pajak dapat melakukan tindakan penghindaran hukum, yaitu upaya untuk menghindari pajak melalui metode dan teknik yang memanfaatkan kelemahan hukum dan peraturan untuk mengurangi pembayaran pajak mereka (Anggriantari & Purwantini, 2020).

Salah satu tingkat pertumbuhan yang dapat digunakan untuk mengukur jumlah penjualan perusahaan adalah pertumbuhan penjualan. Ini adalah indikator paling akurat yang menunjukkan bahwa perusahaan dapat meningkatkan penjualan selama periode waktu tertentu. Pertumbuhan penjualan juga dapat digunakan untuk memprediksi pendapatan, karena nilai ρ positif dari peningkatan penjualan menunjukkan bahwa perusahaan telah meningkatkan penjualan dibandingkan periode sebelumnya. Penjualan memengaruhi ukuran keuntungan, beban pajak, dan upaya untuk menghindari pajak (Ainniyya *et al.*, 2021).

Capital Intensity merupakan jumlah investasi yang dilakukan oleh suatu bisnis dalam aset tetap dan inventaris. Jumlah ini dapat digunakan untuk menunjukkan seberapa efektif suatu bisnis menggunakan asetnya untuk menghasilkan penjualan. Perusahaan yang memilih untuk berinvestasi dalam aset atau modal dapat memperoleh keuntungan dari pengurangan pajak. Perusahaan yang berinvestasi dalam aset tetap dapat mengubah biaya penindasan menjadi biaya yang dapat dikurangi, yang akan mengurangi jumlah pajak yang harus dibayar oleh perusahaan untuk menghindari pajak (Zoebar & Miftah, 2020).

Strategi bisnis adalah rencana yang dibuat oleh manajemen perusahaan sebelum proses bisnis dimulai untuk menentukan bagaimana perusahaan akan bersaing dengan pesaingnya. Perusahaan harus menemukan dasar kompetisi setelah memasuki segmen pasar atau produk yang ingin mereka tawarkan. Oleh karena itu, strategi bisnis adalah kebijakan atau keputusan yang dibuat manajemen perusahaan sebelum proses bisnis dimulai untuk menentukan bagaimana perusahaan akan bersaing dengan pesaingnya (Pertiwi & Masripah, 2023)

Coca-Cola Indonesia adalah salah satu perusahaan yang dapat menghindari pajak. Sebuah laporan dipublikasikan oleh www.kompas.com bahwa perusahaan tersebut telah menghindari pajak sebesar 49 miliar yen. Studi Departemen Pajak (DJP) menunjukkan peningkatan biaya yang signifikan pada tahun 2002, 2003, 2004, dan 2006. Karena penggalangan dana iklan sebesar 566 miliar poundsterling dari tahun 2002 hingga 2006, Coca-Cola berpotensi mengurangi pajak pendapatan. Selain itu dapat mengurangi beban pajak PT CCI. Menurut DJP, total pendapatan CCI selama periode tersebut adalah \$ 60,348 miliar; namun, berdasarkan perhitungan CCI, total pendapatan yang dikenakan pajak adalah \$ 492,59 miliar. Setelah menemukan perbedaan itu, DJP menemukan bahwa pajak pendapatan (PPh) CCI turun menjadi \$ 49,24 miliar. Karena biaya ini sangat mencurigakan bagi DJP, mereka menyebabkan penghindaran pajak. Untuk menghitung penghindaran pajak, dapat menggunakan proxy yang disebut ETR (Maitriyadewi & Noviari, 2020).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif asosiatif. Data kuantitatif asosiatif merupakan penelitian yang memiliki tujuan untuk mengetahui pengaruh atau hubungan antara dua variabel atau lebih (Sugiyono, 2019). Penelitian kuantitatif biasanya digunakan untuk membuktikan dan menolak suatu teori. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu data yang diperoleh dari pihak lain. Data yang digunakan pada penelitian ini didapat dari *website* masing-masing perusahaan dan *website* Bursa Efek Indonesia www.idx.co.id. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Data yang digunakan pada penelitian ini bersumber dari laporan keuangan/*Annual Report* pada periode 5 tahun mulai tahun 2018-2022.

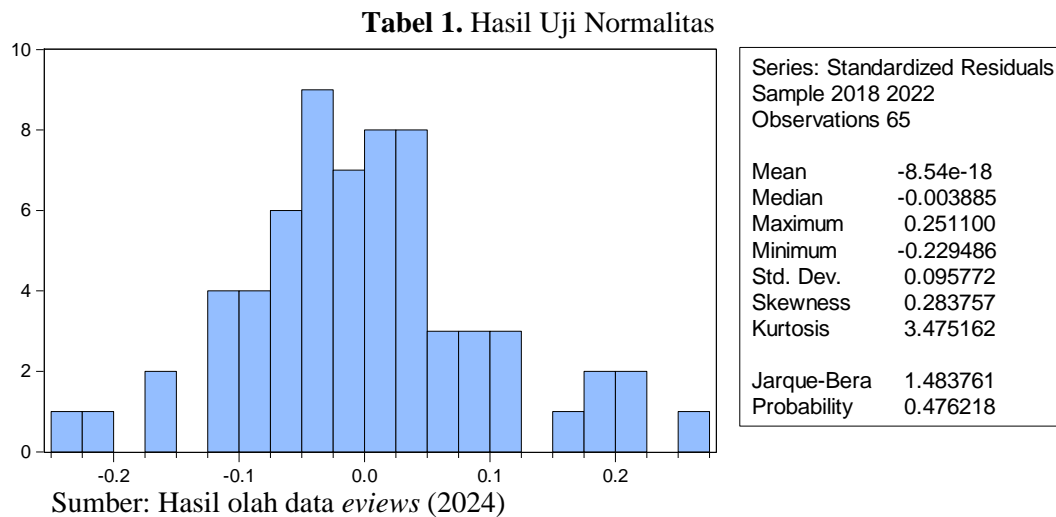
Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk mempelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2019). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan Sektor *consumer non-cyclicals* Sub-sektor *Food and Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022. Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono,

2019). Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *Purposive Sampling*. *Purposive Sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan kriteria tertentu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Asumsi Klasik

Uji normalitas adalah model uji pertama dari uji asumsi klasik. Untuk menguji pembuktian data penelitian, uji normalitas statistik digunakan. Adapun uji normalitas yang digunakan diantaranya kurva histogram dan uji *Jarque-berra*. Hasil pengujian normalitas ditunjukkan dalam bentuk kurva histogram dibawah ini:



Menurut data dalam gambar 1 menunjukkan bahwa *Jarque-Berra* 1,483761 lebih kecil daripada nilai *chi-squares (Jarque-Berra)* tabel 21,026070 ($1,483761 < 21,026070$). Nilai *probability* 0,476218 lebih besar daripada tingkat signifikansi peneliti sebesar 0,05 ($0,476218 > 0,05$) dapat disimpulkan model residual berdistribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Tabel 2. Hasil Uji Multikolinearitas

	PJ	CI	SB
PJ	1.000000	0.080668	0.166105
CI	0.080668	1.000000	-0.095045
SB	0.166105	-0.095045	1.000000

Sumber: Hasil olah data *eviews* (2024)

Menurut data dalam tabel 2 menunjukkan bahwa, nilai korelasi antar variabel lebih kecil dari 0.85. Hal ini sesuai dengan kriteria pengujian bahwa hasil dari uji multikolinearitas tidak ada nilai korelasi antar variabel yang lebih dari 0.85, Ini menunjukkan bahwa data tidak memiliki masalah multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui apakah model yang terbentuk mengalami mutasi permanen (Basuki, 2021). Untuk penelitian ini menggunakan tipe uji White. Berikut hasil uji heteroskedastisitas:

Tabel 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas

--	--

F-statistic	1.123888	Prob. F(9,55)	0.3621
Obs*R-squared	10.09713	Prob. Chi-Square(9)	0.3427
Scaled explained SS	9.723850	Prob. Chi-Square(9)	0.3733

Sumber: Hasil olah data *eviews* (2024)

Menurut data dalam tabel 3 menunjukkan bahwa, uji White menunjukkan *Prob. Chi-Square* (3) *Obs*R-squared* sebesar 0,3427 lebih besar dari taraf signifikan (0,3427 > 0,05). Hal ini menunjukkan, tidak terdapat heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dapat digunakan untuk menunjukkan apakah ada korelasi antara anggota dari seri observasi. Karena parameter yang diperkirakan adalah salah dan variabel tidak lagi minimal, model tidak akan efektif jika relevan (Basuki, 2021). Berikut hasil uji autokorelasi:

Tabel 3. Hasil Uji Autokorelasi

R-squared	0.088320	Mean dependent var	-1.440621
Adjusted R-squared	0.043483	S.D. dependent var	0.153363
S.E. of regression	0.149991	Akaike info criterion	-0.896915
Sum squared resid	1.372341	Schwarz criterion	-0.763107
Log likelihood	33.14974	Hannan-Quinn criter.	-0.844119
F-statistic	1.969808	Durbin-Watson stat	1.042972
Prob(F-statistic)	0.127928		

Sumber: Hasil olah data *eviews* (2024)

Menurut data dalam tabel 3 menunjukkan bahwa, jumlah sampel (N) 65, tingkat signifikansi 5%, dan variabel bebas adalah 3 (k=3). Durbin Lower (DL) = 1,5035 dan Durbin Uper (DU) = 1.6960. Durbin Watson sebesar 1,042972, dan berada dalam daerah $dU < DW < 4-dU$ atau $1,6960 < 1,042972 < 2,304$. Hal ini menunjukkan, tidak ada autokorelasi dalam nilai *Durbin Watson* pada model regresi yang dihasilkan.

Uji Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda dilakukan terhadap model yang terpilih sebelumnya, yaitu FEM. Berikut hasil dari uji analisis data panel:

Tabel 4. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2.013788	0.170418	-11.81676	0.0000
PJ	-0.064582	0.087455	-0.738457	0.4638
CI	1.126341	0.332754	3.384900	0.0014
SB	0.052259	0.088922	0.587697	0.5594

Sumber: Hasil olah data *eviews* (2024)

$$TA = -2,013788 + -0,064582 X_1 + 1,126341 X_2 + 0,52259 X_3$$

Berikut penjelasan dari persamaan regresi linear berganda diatas:

- Constanta* -2,013788 menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan, *Capital Intensity*, dan Strategi Bisnis dianggap konstan, dan *Tax Avoidance* memiliki nilai -2,013788.
- Coefficient* Pertumbuhan Penjualan -0,064582 dengan probabilitas lebih besar dari taraf signifikan ($0,4638 > 0,05$), artinya variabel Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
- Coefficient Capital Intensity* 1,126341 dengan probabilitas lebih kecil dari taraf signifikan ($0,0014 < 0,05$), artinya variabel *Capital Intensity* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
- Coefficient* Strategi Bisnis 0,52259 dengan probabilitas lebih kecil dari taraf signifikan ($0,5594 > 0,05$), artinya variabel Strategi Bisnis tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Uji Parsial (T)

Uji t dilakukan untuk menguji pengaruh setiap variabel bebas pada variabel terikat, dengan probabilitas 5%. H_0 diterima dan H_1 ditolak ketika tingkat signifikan t diatas $>0,05$, dan H_0 ditolak dan H_1 diterima ketika tingkat signifikan t dibawah $<0,05$ (Fajriah *et al.*, 2022). Berikut adalah hasil uji secara parsial (Uji t):

Tabel 5. Hasil Uji Parsial (t)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2.013788	0.170418	-11.81676	0.0000
PJ	-0.064582	0.087455	-0.738457	0.4638
CI	1.126341	0.332754	3.384900	0.0014
SB	0.052259	0.088922	0.587697	0.5594

Sumber: Hasil olah data *eviews* (2024)

Penentuan t-tabel didapatkan dari Tabel Titik Persentase Distribusi t (terlampir) dari jumlah data (df) sebanyak 65 data, dan nilai persentase (Pr) sebesar 0.05 atau 0.025 maka didapatkan nilai 1,66864 dari tabel t tersebut

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Tax Avoidance

Menurut data dalam tabel 5 didapatkan hasil *t-statistic* -0,738457 lebih kecil dari t-tabel 1,66864 ($-0,738457 < 1,66864$), dengan probabilitas lebih besar dari taraf signifikan ($0,4638 > 0,05$). Ini menunjukkan bahwa hasil uji parsial (t) tidak berpengaruh karena H_0 diterima dan H_1 ditolak. Artinya, hipotesis pertama menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Pengaruh Capital Intensity terhadap Tax Avoidance

Menurut data dalam tabel 5 didapatkan hasil *t-statistic* 3,384900 lebih besar dari t-tabel 1,66864 ($3,384900 > 1,66864$), dan probabilitas lebih kecil dari taraf signifikan ($0,0014 < 0,05$). Ini menunjukkan bahwa hasil uji parsial (t) berpengaruh karena H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya, hipotesis kedua menunjukkan bahwa *Capital Intensity* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Pengaruh Strategi Bisnis terhadap Tax Avoidance

Menurut data dalam tabel 5 didapatkan hasil *t-statistic* 0,587697 lebih kecil dari t-tabel 1,66864 ($0,587697 < 1,66864$), dan probabilitas lebih besar dari taraf signifikan ($0,5594 > 0,05$). Ini menunjukkan bahwa hasil uji parsial (t) tidak berpengaruh karena H_0 diterima dan H_1 ditolak. Artinya, hipotesis ketiga menunjukkan bahwa Strategi Bisnis tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Uji Simultan (F)

Tabel 6. Hasil Uji Simultan (F)

R-squared	0.610023	Mean dependent var	-1.440621
Adjusted R-squared	0.490642	S.D. dependent var	0.153363
S.E. of regression	0.109454	Akaike info criterion	-1.376886
Sum squared resid	0.587028	Schwarz criterion	-0.841652
Log likelihood	60.74879	Hannan-Quinn criter.	-1.165702
F-statistic	5.109895	Durbin-Watson stat	1.895300
Prob(F-statistic)	0.000007		

Sumber: Hasil olah data *eviews* (2024)

Berdasarkan data dalam tabel 6 didapatkan hasil *F-statistic* 5,109895 lebih besar dari F-tabel 2,75 ($5,109895 > 2,75$), dan probabilitas lebih kecil dari taraf signifikan ($0,000007 < 0,05$). Ini menunjukkan bahwa hasil uji simultan (F) berpengaruh karena H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya, hipotesis keempat menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan, *Capital Intensity*, dan Strategi Bisnis secara bersamaan (simultan) mempengaruhi *Tax Avoidance*.

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Tabel 7. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

R-squared	0.610023	Mean dependent var	-1.440621
Adjusted R-squared	0.490642	S.D. dependent var	0.153363
S.E. of regression	0.109454	Akaike info criterion	-1.376886
Sum squared resid	0.587028	Schwarz criterion	-0.841652
Log likelihood	60.74879	Hannan-Quinn criter.	-1.165702
F-statistic	5.109895	Durbin-Watson stat	1.895300
Prob(F-statistic)	0.000007		

Sumber: Hasil olah data *eviews* (2024)

Menurut data dalam tabel 7 didapatkan *R-squared* adalah 0,610023, dan nilai *Adjusted R-squared* adalah 0,490642. Ini menunjukkan hubungan yang kuat antara variabel yang berkaitan dengan strategi bisnis (Y), kekuatan modal (X₂), dan peningkatan penjualan (X₁).

Hasil perhitungan *R-squared* dengan menggunakan $KD = r^2 \times 100\% = 0,610023 \times 100\% = 37,21\%$, hasil perhitungan *Adjusted R-square* dengan menggunakan $R = R^2 \times 100\% = 0,490642 \times 100\% = 24,07\%$. Ini menunjukkan bahwa kontribusi nilai masing-masing dari variabel peningkatan penjualan (X₁), *capital intensity* (X₂), dan strategi bisnis (X₃) masing-masing sebesar 37,21% dan 24,07%. Sisanya sebesar 62,79% dan 75,93% ditentukan oleh variabel lain yang tidak dapat dijelaskan atau yang tidak digunakan dalam penelitian ini.

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap *Tax Avoidance*

Hasil pendugaan pengujian hipotesis uji t menyatakan bahwa *t-statistic* -0,738457 lebih kecil dari t-tabel 1,68864 ($-0,738457 < 1,68864$), dan probabilitas lebih besar dari taraf signifikan ($0,4638 > 0,05$). Ini menunjukkan bahwa hasil uji parsial (t) tidak berpengaruh karena H_0 diterima dan H_1 ditolak.

Artinya, hipotesis pertama menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh pada *Tax Avoidance*. Hal ini berarti semakin tinggi pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka tidak akan memengaruhi perusahaan untuk melakukan tindakan penghindaran pajak (*tax avoidance*). Hal ini dikarenakan meningkatnya penjualan di suatu perusahaan tidak selalu diiringi dengan meningkatnya laba perusahaan. Jika penjualan naik belum tentu laba yang dihasilkan perusahaan juga naik karena besarnya laba tidak hanya dipengaruhi oleh berapa penjualan yang dihasilkan akan tetapi juga tergantung berapa beban yang ditanggung perusahaan. Besar kecilnya laba akan memengaruhi pembayaran pajak. Sehingga tinggi atau rendahnya pertumbuhan penjualan tidak akan memengaruhi tinggi rendahnya laba perusahaan dan tidak akan memengaruhi besar kecilnya pajak yang harus dibayarkan. Hasil penelitian sejalan dengan penelitian (Lusiana Claudia, 2020), yang menjelaskan bahwa Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Pengaruh Capital Intensity terhadap Tax Avoidance

Hasil pendugaan pengujian hipotesis uji t menyatakan bahwa *t-statistic* 3,384900 lebih besar dari *t-tabel* 1,68864 ($3,384900 > 1,68864$), dan probabilitas lebih kecil dari taraf signifikan ($0,0014 < 0,05$). Ini menunjukkan bahwa hasil uji parsial (t) berpengaruh karena H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya, hipotesis kedua menunjukkan bahwa *Capital Intensity* berpengaruh pada *Tax Avoidance*. Artinya semakin tinggi *capital intensity* yang dimiliki perusahaan maka akan semakin tinggi ETR nya dan akan memperendah tingkat penghindaran pajaknya. Hal ini berarti bahwa adanya kemungkinan perbedaan metode penyusutan, menyebabkan perusahaan mengakui beban penyusutan tetapi dalam perpajakan beban tersebut tidak termasuk dalam beban penyusutan, sehingga akan menambah penghasilan kena pajak perusahaan. Hasil penelitian sejalan dengan penelitian (Anggraini et al., 2020), yang menjelaskan bahwa *Capital Intensity* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Pengaruh Strategi Bisnis terhadap Tax Avoidance

Hasil pendugaan pengujian hipotesis uji t menyatakan bahwa *t-statistic* 0,587697 lebih kecil dari *t-tabel* 1,68864 ($0,587697 < 1,68864$), dan probabilitas lebih besar dari taraf signifikan ($0,5594 > 0,05$). Ini menunjukkan bahwa hasil uji parsial (t) tidak berpengaruh karena H_0 diterima dan H_1 ditolak. Artinya, hipotesis ketiga menunjukkan bahwa Strategi Bisnis tidak berpengaruh pada *Tax Avoidance*. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan masih belum dapat menetapkan pola strategi bersaing yang konsisten dari waktu ke waktu, akibat ketidak konsistenan penerapan strategi perusahaan ini maka apapun strategi bisnis yang digunakan perusahaan tidak akan ada pengaruhnya terhadap penghindaran pajak perusahaan. Dengan kata lain bahwa strategi bisnis yang dikonsepsi dan didesain oleh perusahaan tidak semata-mata bertujuan untuk menghindari pembayaran pajak. Hasil penelitian sejalan dengan penelitian (Erny Luxy D. Purba, Tri Yanti Yuniar, 2020), yang menjelaskan bahwa Strategi Bisnis tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Capital Intensity, dan Strategi Bisnis terhadap Tax Avoidance

Hasil pendugaan pengujian hipotesis uji F menyatakan bahwa *F-statistic* 5,109895 lebih besar dari *F-tabel* 2,75 ($5,109895 > 2,75$), dan probabilitas lebih kecil dari taraf signifikan ($0,000007 < 0,05$). Ini menunjukkan bahwa hasil uji simultan (F) berpengaruh karena H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya, hipotesis keempat menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan, *Capital Intensity*, dan Strategi Bisnis secara bersamaan mempengaruhi pada *Tax Avoidance*.

Dalam konteks teori agensi, pengaruh simultan dari pertumbuhan penjualan, *capital intensity*, dan strategi bisnis dapat dilihat sebagai interaksi kompleks yang mempengaruhi hubungan antara manajer dan pemilik perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang tinggi sering kali menggambarkan kinerja perusahaan yang baik, tetapi dapat memicu masalah agensi jika manajer terfokus pada hasil jangka pendek yang meningkatkan insentif mereka, sementara mengabaikan kebutuhan untuk investasi jangka panjang atau pengelolaan risiko.

Capital intensity yang mengacu pada kebutuhan perusahaan untuk berinvestasi dalam aset tetap, menambah kompleksitas karena keputusan investasi besar dapat menambah risiko finansial, mempengaruhi struktur modal, dan membutuhkan pengelolaan yang hati-hati. Manajer mungkin

terdorong untuk memilih investasi yang kurang berisiko atau menunda proyek penting demi menjaga kestabilan jangka pendek.

Strategi bisnis di sisi lain, mencakup perencanaan jangka panjang yang harus diselaraskan dengan tujuan pemilik. Konflik dapat muncul jika strategi yang dipilih manajer tidak selaras dengan ekspektasi pemilik, terutama jika strategi tersebut memerlukan investasi modal yang besar atau perubahan operasional signifikan. Untuk mengurangi masalah agensi, penting untuk merancang sistem insentif yang menyelaraskan kepentingan manajer dengan pemilik, serta menerapkan mekanisme pengawasan yang efektif. Dengan mengintegrasikan pertumbuhan penjualan, capital intensity, dan strategi bisnis secara holistik, perusahaan dapat lebih baik dalam mengelola risiko dan memaksimalkan kinerja jangka panjang, sambil menjaga keselarasan antara tujuan manajer dan pemilik.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh secara parsial terhadap *Tax Avoidance*, dikarenakan *t-statistic* -0,738457 lebih kecil dari *t-tabel* 1,68864 ($-0,738457 < 1,68844$), dan probabilitas lebih besar dari taraf signifikan ($0,4638 > 0,05$).
2. *Capital Intensity* berpengaruh secara parsial terhadap *Tax Avoidance*, dikarenakan *t-statistic* 3,384900 lebih besar dari *t-tabel* 1,68864 ($3,384900 > 1,68844$), dan probabilitas lebih kecil dari taraf signifikan ($0,0014 < 0,05$).
3. Strategi Bisnis tidak berpengaruh secara parsial terhadap *Tax Avoidance*, dikarenakan *t-statistic* 0,587697 lebih kecil dari *t-tabel* 1,68864 ($0,587697 < 1,68844$), dan probabilitas lebih besar dari taraf signifikan ($0,5594 > 0,05$).

Pertumbuhan Penjualan, *Capital Intensity*, dan Strategi Bisnis berpengaruh secara simultan terhadap *Tax Avoidance*, dikarenakan *F-statistic* 5,109895 lebih besar dari *F-tabel* 2,75 ($5,109895 > 2,75$), dan probabilitas lebih kecil dari taraf signifikan ($0,000007 < 0,05$).

DAFTAR PUSTAKA

- Ainniyya, S. M., Sumiati, A., & Susanti, S. (2021). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance. *Owner*, 5(2), 525–535. <https://doi.org/10.33395/owner.v5i2.453>
- Anggraini, F., Astri, N. D., & Minovia, A. F. (2020). Pengaruh Strategi Bisnis, Capital Intensity dan Multinationality terhadap Tax Avoidance. *Akuntansi*, 14(2), 37.
- Anggriantari, C. D., & Purwantini, A. H. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Capital Intensity, Inventory Intensity, Dan Leverage Pada Penghindaran Pajak. *Jurnal Unimma*, 137–153. <http://repository.uin-suska.ac.id/58893/>
- Basuki, A. T. (2021). Analisis Data Panel Dalam Penelitian Ekonomi dan Bisnis. *PT Rajagrafindo Persada*, 1–161.
- Dinda Nurrahmi, A., & Rahayu, S. S. E. . M. A. . A. . C. (2020). Pengaruh Strategi Bisnis, Transfer Pricing, dan Koneksi Politik Terhadap Tax Avoidance (Studi Pada Perusahaan di Sektor Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Akuntansi & Ekonomi FE. UN PGRI Kediri*, 5(2), 48–57.
- Erny Luxy D. Purba, Tri Yanti Yuniar, R. S. S. (2020). *Pengaruh Strategi Bisnis, Karakteristik Perusahaan Dan Tata Kelola Perusahaan Terhadap Tax Avoidance*. 42, 126–128.
- Fajriah, A., Idris, A., & Nadhiroh, U. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Perusahaan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 7(1), 20–29. <https://doi.org/10.38043/jimb.v7i1.3501>
- Hariato, R. (2020). Pengaruh Strategi Bisnis, Kepemilikan Institusional dan Kebijakan Utang Terhadap Penghindaran Pajak. *Liability*, 02(1), 49–69.

- Irawati, W., Akbar, Z., Wulandari, R., & Barli, H. (2020). Analisis Profitabilitas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Kepemilikan Keluarga Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Kajian Ilmiah Akuntansi (JAK)*, 7(2), 190–199. <https://doi.org/10.30656/jak.v7i2.2307>
- Lusiana Claudia, S. D. M. (2020). *Pengaruh Strategi Bisnis dan Sales Growth terhadap Tax Avoidance dengan Capital Intensity sebagai Variabel Moderasi*. 2019, 1–8.
- Maitriyadewi, N. L. R. P., & Noviyari, N. (2020). Manajemen Laba, Profitabilitas dan Kepemilikan Keluarga dan Tax Avoidance. *E-Jurnal Akuntansi*, 30(6), 1382. <https://doi.org/10.24843/eja.2020.v30.i06.p04>
- Marta, D., & Nofriyanti. (2023). Pengaruh Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(1), 160.
- Ningsih, I. A. M. W., & Noviyari, N. (2022). Financial Distress, Sales Growth, Profitabilitas dan Penghindaran Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, 32(1), 3542. <https://doi.org/10.24843/eja.2022.v32.i01.p17>
- Pertiwi, F. V., & Masripah, M. (2023). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Transfer Pricing, dan Strategi Bisnis terhadap Penghindaran Pajak. *Accounting Student Research Journal*, 2(1), 1–19. <https://doi.org/10.62108/asrj.v2i1.4746>
- Rahma, A. A., Pratiwi, N., Mary, H., & Indriyenni, I. (2022). Pengaruh Capital Intensity, Karakteristik Perusahaan, Dan CSR Disclosure Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Manufaktur. *Owner*, 6(1), 677–689. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i1.637>
- Rifai, A., & Atiningsih, S. (2019). Pengaruh Leverage, Profitabilitas, Capital Intensity, Manajemen Laba Terhadap Penghindaran Pajak. *ECONBANK: Journal of Economics and Banking*, 1(2), 135–142. <https://doi.org/10.35829/econbank.v1i2.48>
- Safitri, A., & Irawati, W. (2021). Pengaruh Karakter Eksekutif, Kompensasi Rugi Fiskal Dan Capital Intensity Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 10(2), 143. <https://doi.org/10.36080/jak.v10i2.1557>
- Sudiby, H. H. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen Bisnis*, 2(1), 78–85.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*.
- Suhatmi, E. C., & Ambarsari, D. (2023). Pengaruh Corporate Governance, Leverage, Ukuran Perusahaan, dan ROA terhadap Tax Avoidance. <http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jap>
- Yustrianthe, R. F. (2021). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Leverage, dan Profitabilitas terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, Vol. 5 No.
- Zoebar, M. K. Y., & Miftah, D. (2020). Pengaruh Corporate Social Responsibility, Capital Intensity Dan Kualitas Audit Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Magister Akuntansi Trisakti*, 7(1), 25–40. <https://doi.org/10.25105/jmat.v7i1.6315>