

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Definisi pajak menurut Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan No.16 tahun 2009 pasal 1 ayat 1, pajak adalah kontribusi yang wajib dibayar oleh individu atau badan kepada negara. Pajak bersifat memaksa menurut undang-undang, tanpa imbalan langsung, dan digunakan untuk kepentingan negara guna mencapai kemakmuran rakyat sebesar-besarnya. Definisi pajak lainnya menurut Menurut Mardiasmo (2018), pajak adalah kontribusi yang dibayar oleh masyarakat kepada negara berdasarkan undang-undang (yang bersifat memaksa) tanpa menerima layanan langsung sebagai imbalannya, dan digunakan untuk membiayai pengeluaran umum. Pajak merupakan sumber pendapatan negara yang paling potensial dan memiliki porsi terbesar dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) dibandingkan dengan sumber penerimaan lainnya.

Pandemi *Covid-19* terjadi tahun 2019 yang mengakibatkan pembatasan mobilitas yang berdampak pada aktivitas ekonomi dan memicu perlambatan laju pertumbuhan ekonomi di berbagai negara. Masalah ini diatasi pemerintah Indonesia dengan menerapkan regulasi atau peraturan terkait perpajakan, salah satunya yaitu memberikan insentif pajak kepada pelaku usaha dan penundaan pembayaran pajak (Kementerian Keuangan RI, 2020). Pemberian insentif pajak ini diatur pada Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 86/PMK.03/2020 tentang insentif pajak untuk wajib pajak terdampak pandemi *Covid-19* bahwa insentif pajak penghasilan (PPh) final ditanggung pemerintah (DTP), penurunan tarif PPh Badan Pasal 5 ayat (1), penundaan pembayaran pajak, dan pembebasan PPh 22 impor untuk wajib pajak terdampak pandemi *Covid-19*. Pemberian insentif pajak ini tentunya akan berpengaruh terhadap penerimaan pajak.



Gambar 1. Data Target dan Realisasi Penerimaan Pajak

Sumber: Kementerian Keuangan 2023

Berdasarkan data target dan realisasi penerimaan pajak untuk periode 2019-2020, pencapaian target penerimaan pajak belum terpenuhi. Namun, pada tahun 2021-2022, terjadi peningkatan dalam realisasi penerimaan pajak, yang ditunjukkan dengan penerimaan pajak yang melebihi target (Komisi Pengawasan Perpajakan Kementerian Keuangan, 2023).

Penyebab lain dari tidak tercapainya target penerimaan pajak adalah masalah motivasi ekonomi, di mana wajib pajak berusaha keras untuk meminimalkan kewajiban pajak mereka guna meningkatkan keuntungan atau pendapatan bersih. Motivasi ini mendorong wajib pajak untuk mengurangi kewajiban pajak dengan menerapkan strategi perencanaan pajak yang memanfaatkan celah dalam undang-undang pajak. Perencanaan pajak tersebut dikenal dengan istilah penghindaran pajak (Septiawan, Ahmar & Darminto, 2021).

Penghindaran pajak merupakan salah satu kebijakan manajemen dalam perencanaan pajak (Hanlon dan Heitzman, 2010). Manajemen pajak adalah upaya komprehensif yang dilakukan oleh wajib pajak untuk mengelola semua aspek perpajakan secara baik, ekonomis, efektif, dan efisien. Tujuannya adalah untuk memberikan kontribusi maksimal terhadap kelangsungan usaha wajib pajak tanpa mengabaikan kepentingan penerimaan pajak (Ikatan Akuntan Indonesia, 2015). Penghindaran pajak dibedakan menjadi dua, yaitu penghindaran secara legal (*tax avoidance*) dan penghindaran pajak secara ilegal (*tax evasion*).

Penghindaran pajak secara legal (*tax avoidance*) adalah usaha untuk mengurangi, atau bahkan meniadakan utang pajak yang harus dibayar perusahaan dengan tidak melanggar undang-undang yang ada. Penghindaran pajak secara ilegal (*tax evasion*) adalah cara-cara atau upaya yang digunakan dengan tujuan untuk mengurangi beban pajak dengan menggunakan cara-cara yang melanggar hukum (Mardiasmo, 2018). Penghindaran pajak dapat memunculkan risiko bagi perusahaan antara lain denda dan buruknya reputasi perusahaan di mata publik. Apabila penghindaran pajak melebihi batas atau melanggar hukum dan ketentuan yang berlaku maka aktivitas tersebut dapat tergolong ke dalam penggelapan pajak.

Fenomena penghindaran pajak terlihat dari laporan *Tax Justice Network* 2020, Indonesia mengalami kerugian hingga Rp 68,7 per tahun. Kasus penghindaran pajak yang melibatkan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk (INDF) terungkap ketika perusahaan tersebut mengalihkan aset, kewajiban, dan operasi divisi mie instan ke PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (ICBP), termasuk biaya sebesar Rp 1,8 Miliar (Mahkamah Agung RI, 2013). PT. Unilever Indonesia Tbk (Nestle) tahun 2015 melakukan transfer pricing dan mengurangi beban pajak sebesar Rp 800 M (Mahkamah Agung RI, 2015). Langkah ini dapat dianggap sebagai upaya untuk memperluas bisnis dengan tujuan mengurangi kewajiban pajak.

Penghindaran pajak merupakan masalah yang kompleks karena di satu sisi penghindaran pajak diperbolehkan, tetapi sisi lain tidak diinginkan oleh pemerintah (Budiman dan Setiyono, 2012). Bagi negara Indonesia, pajak merupakan sumber penghasilan utama negara. Namun bagi perusahaan, pajak merupakan biaya yang dapat mengurangi laba dan sebagian dari manajemen perpajakan. Tindakan *tax avoidance* merupakan suatu upaya perusahaan untuk memaksimalkan laba dengan menghindari biaya pajak. Tindakan tersebut tidak melanggar peraturan perpajakan yang berlaku dan bersifat legal, tetapi memiliki dampak terhadap penurunan penghasilan negara karena tidak mendukung tujuan peraturan perpajakan yang telah dibuat, yaitu untuk memakmurkan masyarakat Indonesia. Untuk mengetahui seberapa besar aktivitas penghindaran pajak suatu perusahaan dapat dilakukan pengukuran dengan menggunakan *Cash Effective Tax Rate* (CETR).

Cash Effective Tax Rate (CETR) adalah kas yang dikeluarkan untuk biaya pajak dengan laba sebelum pajak, pengukuran ini digunakan karena dapat lebih menggambarkan adanya aktivitas *tax avoidance* (Mardiasmo, 2018). Pengukuran *tax avoidance* digunakan untuk menggambarkan adanya kegiatan *tax avoidance* karena CETR tidak berpengaruh dengan adanya perubahan estimasi seperti adanya perlindungan pajak. Semakin tinggi persentase CETR mengindikasikan bahwa semakin rendah tingkat *tax avoidance* perusahaan, sebaliknya jika semakin rendah tingkat persentase CETR mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat *tax avoidance*.

Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi praktik penghindaran pajak yaitu *financial distress*, *firm size*, dan *sales growth*. *Financial distress* adalah kondisi ketika suatu perusahaan tidak bisa memenuhi kewajibannya kepada pihak-pihak lain (kreditur) karena mengalami kekurangan dana (Hutabarat, 2020). Untuk mengetahui tingkat kesehatan perusahaan apakah sedang mengalami *financial distress* atau tidak, bisa menggunakan model altman *z-score*. Semakin tinggi nilai *z-score* maka dapat diartikan bahwa kondisi keuangan perusahaan semakin sehat. Perusahaan yang mengalami kesulitan keuangan cenderung mencari cara untuk mengurangi beban pajak sebagai strategi mempertahankan bisnisnya. Hal ini bisa melibatkan penggunaan celah perpajakan atau struktur transaksi yang dapat mengurangi kewajiban pajak mereka.

Ukuran perusahaan (*firm size*) hanya terbagi dalam 3 kategori yaitu perusahaan besar (*large firm*), perusahaan menengah (*medium firm*), dan perusahaan kecil (*small firm*). Perusahaan besar cenderung memiliki sumber daya yang lebih besar dibandingkan perusahaan dengan skala kecil untuk melakukan pengelolaan pajak. Perusahaan melakukan *tax avoidance* upaya menekan beban pajak seminimal mungkin, maka perusahaan dapat mengelola total aset perusahaan untuk mengurangi penghasilan kena pajak, yaitu dengan cara memanfaatkan beban penyusutan dan amortisasi yang timbul dari pengeluaran untuk memperoleh suatu aset. Selain itu perusahaan multinasional cenderung melakukan *tax avoidance* yang lebih tinggi dibanding perusahaan lokal, karena perusahaan multinasional bisa melakukan transfer laba ke perusahaan yang berada di beda negara, dimana negara tersebut memungut tarif pajak yang lebih rendah dibandingkan negara lainnya.

Menurut Hanafi (2016), proksi ukuran perusahaan dapat menggunakan logaritma total aset perusahaan.

Sales growth merupakan kenaikan jumlah penjualan yang terjadi dari tahun ke tahun atau dalam kurun waktu tertentu (Harahap, 2011). Pertumbuhan yang meningkat memungkinkan perusahaan untuk lebih mudah meningkatkan kapasitas operasinya. Sebaliknya, jika pertumbuhan menurun perusahaan akan menghadapi kesulitan dalam upaya meningkatkan kapasitas operasionalnya (Budiman dan Setiyono, 2012). Apabila suatu perusahaan mengalami *sales growth* maka akan mendapatkan laba yang besar, maka dari itu perusahaan cenderung untuk melakukan praktik *tax avoidance*.

Pada penelitian sebelumnya menggunakan seluruh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), perusahaan manufaktur dan perusahaan sektor lainnya sebagai objeknya dengan periode penelitian dari tahun 2011-2020. Sedangkan pada skripsi ini objek penelitian menggunakan perusahaan subsektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode penelitian 2019-2022. Penulisan skripsi ini menggunakan perusahaan manufaktur subsektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2022 sebagai objek penelitian dengan alasan karena di Indonesia perusahaan *food and beverage* sangat berkembang dengan pesat. Terlihat dari jumlah perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dari periode ke periode semakin banyak. Perusahaan subsektor *food and beverage* memegang peranan penting dalam memenuhi kebutuhan konsumen, khususnya pada saat pandemi *Covid-19*. Perusahaan subsektor *food and beverage* masih bertahan dibandingkan dengan subsektor lain karena dalam kondisi apapun sebagian produk makanan dan minuman tetap dibutuhkan.

Berdasarkan latar belakang di atas peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh *Financial Distress*, *Firm Size*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance* pada Perusahaan Manufaktur Subsektor *Food and Beverage* yang Terdaftar di BEI Tahun 2019-2022”**.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah *financial distress* berpengaruh terhadap penghindaran pajak (*tax avoidance*)?
2. Apakah *firm size* berpengaruh terhadap penghindaran pajak (*tax avoidance*)?
3. Apakah *sales growth* berpengaruh terhadap penghindaran pajak (*tax avoidance*)?
4. Apakah *financial distress*, *firm size*, dan *sales growth* berpengaruh secara simultan terhadap penghindaran pajak (*tax avoidance*)?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Menganalisis pengaruh *financial distress* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur subsektor *food and beverage* tahun 2019-2022.
2. Menganalisis pengaruh *firm size* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur subsektor *food and beverage* tahun 2019-2022.
3. Menganalisis pengaruh *sales growth* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur subsektor *food and beverage* tahun 2019-2022.
4. Menganalisis pengaruh *financial distress*, *firm size*, dan *sales growth* secara simultan terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur subsektor *food and beverage* tahun 2019-2022.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Akademik

Skripsi ini diharapkan dapat menambah literatur terkait *tax avoidance* dan mendukung penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya. Selain itu, skripsi ini diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna bagi penelitian yang akan dilakukan berikutnya.

2. Bagi Wajib Pajak

Skripsi ini diharapkan dapat menjadi motivasi untuk meningkatkan kesadaran dalam melaporkan dan membayar pajak sesuai dengan jumlah yang telah ditetapkan dan tepat waktu dalam memenuhi kewajibannya sebagai warga negara.

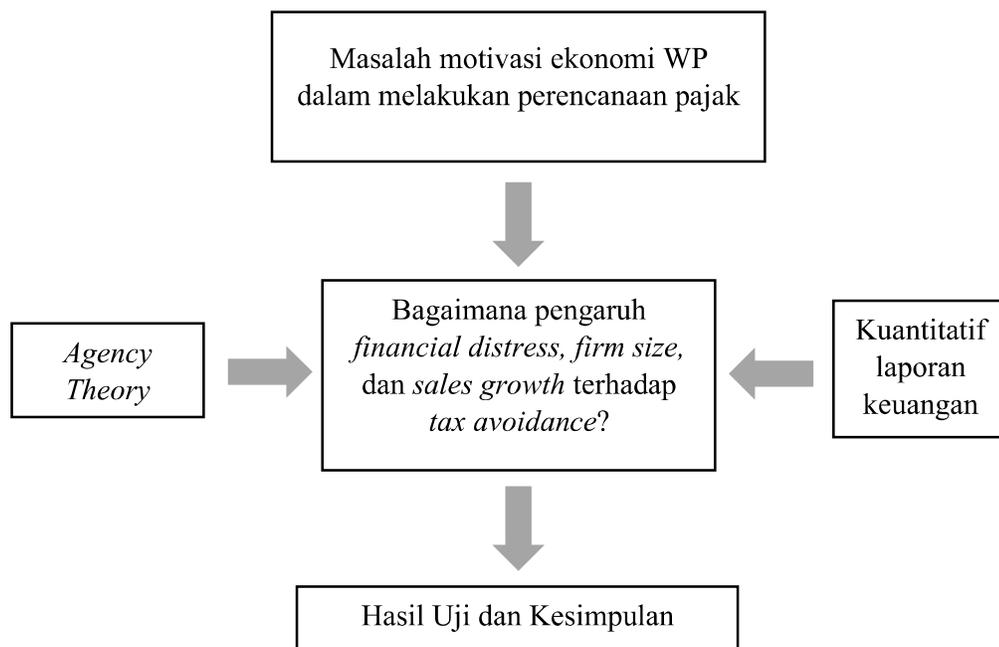
3. Bagi Peneliti

Skripsi ini diharapkan dapat menambah pengetahuan peneliti mengenai pengaruh *financial distress*, ukuran perusahaan, dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* dan sebagai salah satu syarat kelulusan yang harus dipenuhi oleh peneliti.

1.5 Kerangka Pemikiran

Pengaruh *financial distress*, *firm size*, dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* digunakan sebagai bahan pertimbangan para investor untuk menanamkan dananya pada perusahaan. Apabila perusahaan bergantung pada pembiayaan utang yang tinggi dapat berpotensi menimbulkan *financial distress* bagi perusahaan. Demikian pula *sales growth* dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik, apabila terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya.

Penelitian ini menggunakan data laporan keuangan dari perusahaan manufaktur pada subsektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2019-2022. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dan memberikan pengetahuan tentang *tax avoidance*.



Gambar 2. Kerangka Pemikiran

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Agensi (*Agency Theory*)

Menurut Jensen dan Meckling (1976), teori agensi menjelaskan hubungan antara *stakeholder* dan manajemen perusahaan. Dimana, kedua pihak saling bekerja sama untuk mencapai tujuan perusahaan, yaitu keuntungan. *Stakeholder* atau pemegang saham disebut sebagai *principal*, sedangkan manajemen perusahaan disebut sebagai *agent* dalam teori agensi. *Principal* memiliki kuasa untuk memberi wewenang kepada *agent* untuk melakukan tugas sebagai manajemen yang mengelola dan mewujudkan kegiatan perusahaan berjalan sesuai yang diinginkan *principal*. Hubungan antara *principal* dan *agent* tersebut tertuang dalam kontrak kerjasama disebut sebagai hubungan agensi.

Dalam teori agensi yang tercermin hubungan agensi sering terjadi asimetri informasi atau perbedaan informasi yang diterima antara *principal* dan *agent*. *Principal* mendapat lebih sedikit mengenai informasi perusahaan dibandingkan *agent* atau manajemen perusahaan. Hal itu mendorong manajer untuk bertindak sendiri dan menguntungkan diri sendiri, keadaan tersebut disebabkan oleh perbedaan kepentingan antara *principal* dan *agent*. Dari asimetri informasi tersebut, perusahaan melalui manajemen akan berupaya untuk meningkatkan tata kelola perusahaan menjadi lebih baik.

Perbedaan kepentingan antara *principal* dan *agent* dapat mempengaruhi kinerja perusahaan, salah satunya adalah kebijakan perusahaan mengenai pajak (Dayanara *et al.*, 2019). Manajemen akan melakukan berbagai kebijakan untuk memaksimalkan kinerja perusahaan, salah satunya mengurangi beban pajak perusahaan agar memperoleh keuntungan tersendiri yang tidak bisa didapatkan dari kerjasama dengan pihak *principal*. Manajemen menggunakan strategi penghindaran pajak yang legal, seperti memanfaatkan celah-celah perpajakan untuk mengurangi jumlah pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan (Dewinta dan

Setiawan, 2016). Berdasarkan hal tersebut maka teori keagenan memiliki hubungan terhadap tindakan *tax avoidance* yang dilakukan perusahaan.

Teori agensi membahas konflik kepentingan antara *principal* dan *agent*. Ketika perusahaan mengalami *financial distress*, *agent* cenderung mengambil risiko yang besar dalam upaya untuk menghindari kebangkrutan, meskipun tindakannya tidak sesuai dengan kepentingan jangka panjang *principal*. Selain itu, dalam situasi kesulitan keuangan *agent* dapat mencoba untuk memaksimalkan keuntungan pribadi dengan mengabaikan kepentingan *principal*. *Agent* melakukan cara untuk mengurangi kualitas pelaporan keuangan atau mengambil keuntungan pajak yang tidak etis atau agresif untuk memperbaiki kondisi keuangan mereka. Hal ini dapat berdampak pada keputusan perusahaan terkait penghindaran pajak, di mana perusahaan dapat mencari cara untuk mengurangi beban pajak mereka secara legal atau kadang-kadang dengan memanfaatkan celah hukum untuk memaksimalkan keuntungan pajak.

Perusahaan yang besar dengan total aset yang besar memiliki lebih banyak sumber daya, hal ini dapat meningkatkan risiko terjadinya konflik keagenan antara *agent* dan *principal*. *Agent* memiliki insentif untuk mengambil risiko yang lebih tinggi dalam investasi atau pengambilan keputusan keuangan dengan tujuan untuk memaksimalkan pertumbuhan penjualan. Namun *principal* lebih fokus pada keberlanjutan keuntungan jangka panjang dan stabilitas keuangan. Konflik kepentingan antara *agent* dan *principal* dapat disimpulkan bahwa *agent* cenderung mengambil risiko yang lebih besar atau memilih strategi pajak yang agresif untuk mencapai tujuan mereka.

Perusahaan yang memiliki kinerja baik biasanya menunjukkan peningkatan laba seiring dengan *sales growth* yang tinggi. *Principal* menginginkan laba yang maksimal dan nilai perusahaan yang tinggi, sementara *agent* akan fokus pada berbagai strategi untuk memaksimalkan keuntungan jangka pendek yaitu dengan mengurangi beban pajak perusahaan. Untuk mengurangi beban pajak, *agent* memungkinkan untuk melakukan tindakan penghindaran pajak secara legal seperti memanfaatkan celah-celah ketentuan perpajakan yang ada.

2.1.2 *Tax Avoidance*

Menurut Mardiasmo (2018), *tax avoidance* adalah usaha yang dilakukan untuk mengurangi atau menghilangkan kewajiban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan dengan cara yang tidak melanggar undang-undang yang berlaku. *Tax avoidance* merupakan upaya penghindaran pajak yang legal dan aman bagi wajib pajak karena dilakukan sesuai dengan ketentuan perpajakan, memanfaatkan kelemahan dalam peraturan pajak. Faktor-faktor yang memotivasi perusahaan untuk melakukan *tax avoidance* meliputi: (1) Kebijakan perusahaan, (2) Undang-undang perpajakan, dan (3) Administrasi perpajakan (Pohan, 2018).

Praktik *tax avoidance* dapat dilakukan oleh perusahaan dengan beberapa metode yang tetap mematuhi peraturan perundang-undangan, antara lain: memanfaatkan Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B), mengoptimalkan manfaat dari penyusutan aset tetap, mengatur struktur modal untuk memaksimalkan utang, dan menggunakan *transfer pricing*. Semua metode ini bertujuan untuk meningkatkan nilai perusahaan sehingga kinerja manajemen terlihat baik di mata investor (Wardani dan Puspitasari, 2022).

Tax avoidance berbeda dengan penggelapan pajak (*tax evasion*), karena *tax evasion* termasuk tindakan menghilangkan beban pajak dengan cara ilegal. Cara yang dilakukan tentu dengan menunjang berbagai aturan sehingga sifatnya melawan hukum. *Tax evasion* merupakan cara-cara atau upaya yang digunakan dengan tujuan untuk mengurangi beban pajak dengan menggunakan cara-cara yang melanggar hukum, sedangkan *tax avoidance* merupakan langkah-langkah menghindari pajak dengan cara legal (Praditasari dan Setiawan, 2017). Penghindaran pajak merupakan masalah yang kompleks karena di satu sisi penghindaran pajak diperbolehkan, tetapi sisi lain tidak diinginkan oleh pemerintah (Budiman dan Setiyono, 2012).

Proksi yang digunakan untuk menghitung *tax avoidance* adalah *Cash Effective Tax Rate* (CETR). Menurut Mardiasmo (2018), *Cash Effective Tax Rate* (CETR) mengukur kas yang dibayarkan untuk pajak relatif terhadap laba sebelum pajak. Nilai CETR yang lebih tinggi menunjukkan bahwa perusahaan cenderung menghindari pajak dengan lebih rendah, sedangkan nilai CETR yang lebih rendah

menandakan bahwa perusahaan mungkin memiliki tingkat penghindaran pajak yang lebih tinggi.

$$\text{Cash Effective Tax Rate (CETR)} = \frac{\text{Pembayaran Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} \dots \dots \dots (1)$$

2.1.3 *Financial Distress*

Financial distress merupakan kondisi dimana perusahaan tidak mampu memenuhi kewajibannya kepada pihak-pihak lain (kreditur) karena mengalami kekurangan dana (Hutabarat, 2020). Metode yang biasa digunakan oleh perusahaan untuk mendeteksi dan meminimalkan terjadinya *financial distress* dengan melakukan monitoring kinerja keuangan dianalisis melalui penggunaan laporan keuangan. Menganalisis laporan keuangan dapat memberikan pertimbangan mengenai kelangsungan hidup perusahaan dan memprediksi potensi kesulitan keuangan di masa depan. Jika perusahaan mengalami *financial distress*, ada kemungkinan perusahaan akan menerapkan strategi *tax avoidance* dengan cara mengurangi pengeluaran kas dan beban, termasuk beban pajak. Dengan meningkatnya tingkat *financial distress*, biasanya akan ada peningkatan dalam tingkat *tax avoidance* yang dilakukan oleh perusahaan.

Menurut Rudianto (2013), terdapat beberapa model prediksi kebangkrutan yang dikenal dalam dunia ekonomi yaitu: Model altman, springate model, zmijewski model. Penelitian ini menggunakan model altman sebagai proksi dari variabel *financial distress*.

Terdapat kategori penggolongan area *financial distress* yang menandakan kondisi suatu perusahaan. Untuk persoalan *financial distress* secara kajian umum menurut Hutabarat (2020), Ada empat kategori penggolongan *financial distress* yang bisa dibuat, yaitu:

- a. *Financial Distress* kategori A: Pada kategori ini, perusahaan berada dalam kondisi yang sangat berbahaya dan berpotensi mengalami kebangkrutan atau pailit. Dalam situasi ini, beberapa pihak yang berkepentingan mungkin melaporkan perusahaan sebagai bangkrut ke pengadilan karena kondisi yang sangat buruk dan membahayakan.
- b. *Financial Distress* kategori B: Kategori ini menggambarkan perusahaan yang berada di zona berbahaya, tetapi tidak separah kategori A. Perusahaan mungkin

menghadapi risiko kepailitan, namun masih memiliki kesempatan untuk menyelamatkan aset melalui berbagai solusi, seperti penjualan aset atau pengurangan tenaga kerja (PHK) atau pensiun dini, yang mungkin timbul akibat keputusan seperti merger dan akuisisi.

c. *Financial Distress* kategori C: Pada kategori ini, perusahaan dianggap masih mampu untuk menyelamatkan diri dengan mengakses dana tambahan baik dari sumber internal maupun eksternal. Perusahaan dalam kategori ini masih memiliki peluang untuk memperbaiki kondisi keuangannya.

d. *Financial Distress* kategori D: Kategori ini mencakup perusahaan yang hanya mengalami fluktuasi keuangan sementara akibat kondisi eksternal atau internal, dengan keputusan-keputusan yang mungkin kurang optimal. Perusahaan di kategori ini dianggap tidak mengalami masalah keuangan yang serius dan bisa kembali stabil dengan perbaikan minor.

Rumus metode Altman *Z-score*:

$$Z\text{-Score} = 1,2 X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5 \dots\dots\dots (2)$$

2.1.4 *Firm Size*

Menurut Machfoedz (1994), ukuran perusahaan adalah skala yang digunakan untuk mengklasifikasikan perusahaan berdasarkan berbagai kriteria, secara umum terbagi dalam tiga kategori: perusahaan besar, perusahaan menengah, dan perusahaan kecil. Pengukuran ukuran perusahaan biasanya didasarkan pada total aset yang dimiliki. Perusahaan dengan total aset besar cenderung memiliki kemampuan dan stabilitas yang lebih baik dalam menghasilkan laba dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki total aset lebih kecil (Dewinta dan Setiawan, 2016). Semakin besar ukuran perusahaan, semakin cermat perusahaan dalam mempertimbangkan risiko terkait pengelolaan pajaknya. Perusahaan besar biasanya memiliki sumber daya yang lebih banyak dibandingkan dengan perusahaan kecil, sehingga mereka dapat lebih efektif dalam melakukan pengelolaan pajak.

Perusahaan berusaha mengurangi beban pajak mereka dengan meminimalkan kewajiban pajak, salah satunya dengan mengelola aset untuk menurunkan penghasilan kena pajak. Ini dilakukan dengan memanfaatkan penyusutan dan amortisasi, di mana biaya aset dibagi sebagai beban sepanjang masa manfaatnya.

Akibatnya, jumlah penghasilan yang dilaporkan perusahaan menurun, dan pajak yang harus dibayar pun menjadi lebih rendah. Selain itu, perusahaan multinasional sering kali terlibat dalam *tax avoidance* lebih intens dibandingkan perusahaan lokal karena mereka dapat memindahkan laba ke negara dengan tarif pajak lebih rendah melalui *transfer pricing*. Menurut Hanafi (2016), ukuran perusahaan dapat diukur dengan menggunakan logaritma dari total aset perusahaan.

$$\text{LnTA} = \text{Ln (Total Aset)} \dots \dots \dots (3)$$

2.1.5 *Sales Growth*

Menurut Harahap (2011), sales growth merujuk pada total penjualan perusahaan yang mencerminkan keberhasilan investasi di masa lalu dan dapat menjadi indikator keberhasilan investasi di masa depan. Pertumbuhan penjualan dapat mempengaruhi peningkatan laba yang diperoleh perusahaan. Penelitian ini menggunakan variabel sales growth karena dapat menunjukkan kualitas pertumbuhan penjualan perusahaan, yang memungkinkan perusahaan memprediksi seberapa besar keuntungan yang mungkin diperoleh berdasarkan tingkat pertumbuhannya (Dewinta dan Setiawan, 2016).

Pertumbuhan penjualan yang signifikan sering menarik perhatian dari publik, media, dan regulator terhadap aktivitas perusahaan. Hal ini meningkatkan tekanan pada perusahaan untuk menjaga transparansi laporan keuangan dan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan, sehingga mengurangi kemungkinan terjadinya praktik penghindaran pajak yang agresif. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi akan cenderung lebih berhati-hati dalam mematuhi peraturan pajak yang berlaku. Selain itu, perusahaan tersebut biasanya akan mengadopsi strategi pajak yang lebih konservatif dan memastikan bahwa kewajiban pajak mereka dipenuhi dengan benar.

Sales growth dapat diukur dengan membandingkan selisih penjualan periode berjalan dengan periode sebelumnya pada penjualan periode sebelumnya. Rumus perhitungan *sales growth* terbukti efektif dan digunakan pada penelitian-penelitian terdahulu.

$$\text{Sales Growth} = \frac{(\text{Penjualan periode } t - \text{Penjualan periode } t-1)}{\text{Penjualan periode } t-1} \dots \dots \dots (4)$$

2.1.6 *Financial Distress, Firm Size, dan Sales Growth*

Financial distress, firm size, dan sales growth merupakan faktor yang memperkuat dorongan perusahaan untuk melakukan tindakan *tax avoidance*. Apabila terdapat perusahaan besar, memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi kemudian mengalami *financial distress*. Perusahaan akan mencari cara untuk mengurangi beban pajak sebagai strategi untuk menjaga stabilitas keuangan dan mendukung pertumbuhan perusahaan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai *tax avoidance* sebelumnya telah banyak diteliti yang dilakukan oleh peneliti lain. Adapun penelitian sejenis yang menjadi acuan penulis antara lain:

1. Penelitian yang dilakukan Pratiwi *et al.* (2021), dengan judul Pengaruh *Financial Distress, Leverage, dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance* pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Periode 2016-2018. Penelitian tersebut menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan metode penelitian regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *financial distress* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*, *leverage* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* dan *sales growth* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.
2. Penelitian yang dilakukan Tanjaya dan Nazir (2021), dengan judul Pengaruh *Profitabilitas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak*. Penelitian tersebut menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan metode penelitian regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *profitabilitas* berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak, *leverage* dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, dan ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak.
3. Penelitian yang dilakukan Hidayat (2018), dengan judul Pengaruh *Profitabilitas, Leverage, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak Perusahaan Manufaktur Periode 2011-2014*. Penelitian tersebut menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan metode penelitian regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *profitabilitas* dan pertumbuhan

penjualan memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak, sedangkan *leverage* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

4. Penelitian yang dilakukan Wardani dan Puspitasari (2022), dengan judul Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak dengan Umur Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi. Penelitian ini menggunakan model penelitian regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Fadhila dan Andayani (2022), dengan judul Pengaruh *Financial Distress*, *Profitabilitas*, dan *Leverage* Terhadap *Tax Avoidance*. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan metode penelitian regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan *financial distress* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*, *leverage* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*, sedangkan *profitabilitas* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*.

2.3 Perumusan Hipotesis

2.3.1 Pengaruh *Financial Distress* terhadap *Tax Avoidance*

Perusahaan yang menghadapi kondisi keuangan yang semakin sulit cenderung akan melakukan aktivitas *tax avoidance*, karena mereka berusaha meminimalkan beban dan pengeluaran kas untuk mengatasi masalah keuangan. Penelitian oleh Fadhila dan Andayani (2022) menunjukkan bahwa *financial distress* memiliki pengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Sebaliknya, penelitian oleh Ari dan Sudjawoto (2021) menemukan bahwa *financial distress* tidak memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*.

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesisnya sebagai berikut.

H1: *Financial distress* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

2.3.2 Pengaruh *Firm Size* terhadap *Tax Avoidance*

Perusahaan yang besar cenderung lebih mampu dan stabil dalam menghasilkan laba dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki total aset lebih kecil (Dewinta dan Setiawan, 2016). Perusahaan mengelola asetnya untuk mengurangi penghasilan kena pajak dengan memanfaatkan beban penyusutan dan amortisasi, di mana biaya aset dialokasikan sebagai beban sepanjang masa

manfaatnya. Penelitian oleh Wardani dan Puspitasari (2022) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan (*firm size*) memiliki pengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Sebaliknya, penelitian oleh Oktavia et al. (2021) menemukan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesisnya sebagai berikut.

H2: *Firm size* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*

2.3.3 Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*

Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi di masa lalu dan dapat digunakan untuk memprediksi pertumbuhan di masa depan. Semakin tinggi *sales growth* pada suatu perusahaan, semakin rendah tingkat *tax avoidance* yang biasanya dilakukan, karena perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi cenderung mendapatkan perhatian lebih dari pemegang saham dan masyarakat umum. Hal ini dapat meningkatkan tekanan untuk menjaga transparansi dan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan, sehingga mengurangi insentif untuk terlibat dalam praktik *tax avoidance*. Penelitian oleh Hidayat (2018) menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*, sedangkan penelitian oleh Pratiwi et al. (2021) menemukan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesisnya sebagai berikut.

H3: *Sales growth* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*

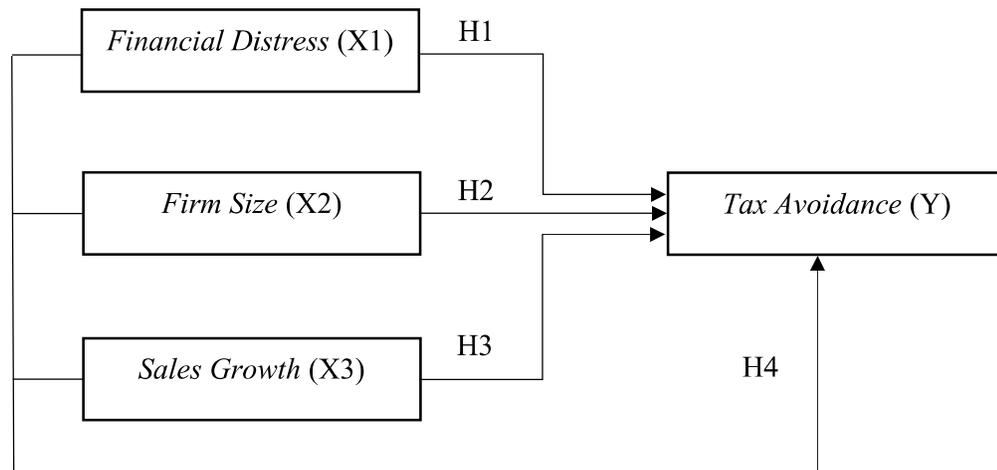
2.3.4 Pengaruh *Financial Distress*, *Firm Size*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*

Financial distress, *firm size* dan *sales growth* merupakan satu kesatuan yang ada dalam perusahaan yang semuanya merupakan faktor yang memiliki pengaruh penting terhadap perkembangan perusahaan.

H4: *Financial distress*, *firm size* dan *sales growth* berpengaruh secara simultan terhadap *tax avoidance*

2.4 Model Penelitian

Model penelitian merupakan penjelasan secara teoritis hubungan antara variabel yang akan diteliti dengan tujuan untuk menguji dan membuktikan hipotesis yang telah dibuat/diterapkan.



Gambar 3. Model Penelitian