



## PENGARUH PROFITABILITAS , LEVERAGE DAN SALES GROWTH TERHADAP TAX AVOIDANCE PERUSAHAAN FOOD AND BEVERAGE YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA

Gusti Dian Prayogi, Rudiana Fibriani <sup>a\*</sup>

<sup>a</sup> Prodi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YAPAN, Surabaya

email: <sup>a</sup> [dian@stieyapan.ac.id](mailto:dian@stieyapan.ac.id)

\* corresponding author

### INFO ARTIKEL

#### Article history

Menerima 2 Februari 2025

Revisi 21 Februari 2025

Diterima 29 Februari 2025

Online 4 Maret 2025

#### Kata Kunci

Profitabilitas,  
Leverage,  
Sales Growth,  
Tax avoidance

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara profitabilitas, leverage, dan sales growth dengan praktik tax avoidance di perusahaan-perusahaan Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif, penelitian ini mengandalkan data sekunder yang diperoleh dari laporan tahunan perusahaan pada periode 2019 hingga 2023. Profitabilitas perusahaan diukur menggunakan Return on Assets (ROA), sementara leverage dianalisis dengan Debt to Equity Ratio (DER). Sales growth dihitung berdasarkan perubahan tahunan dalam volume penjualan. Untuk variabel dependen, tax avoidance diukur menggunakan Effective Tax Rate (ETR), yang mencerminkan seberapa efisien perusahaan mengelola kewajiban pajaknya.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki hubungan yang signifikan dengan tax avoidance. Perusahaan yang menunjukkan tingkat profitabilitas yang tinggi, seperti yang tercermin dalam ROA yang kuat, cenderung lebih berhati-hati dan terencana dalam mengelola kewajiban pajak mereka untuk menjaga margin keuntungan tetap optimal. Leverage memiliki pengaruh yang signifikan terhadap tax avoidance. Sementara itu, sales growth menunjukkan pengaruh yang signifikan, di mana perusahaan yang mengalami peningkatan penjualan secara konsisten lebih cenderung mengadopsi strategi tax avoidance yang terstruktur dan efisien untuk memaksimalkan pengelolaan beban fiskal perusahaan.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



## 1. Pendahuluan

Industri makanan dan minuman memiliki posisi strategis dalam mendukung perekonomian Indonesia. Selain menjadi kontributor utama terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), sektor ini juga menciptakan lapangan kerja dalam jumlah besar, menjadikannya fondasi penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Berkat kekayaan alam Indonesia yang melimpah, sektor ini mampu menyediakan bahan baku berkualitas tinggi yang mendukung daya saing global. Di sisi lain, kebutuhan domestik terhadap produk makanan dan minuman terus meningkat, didorong oleh pertumbuhan populasi dan perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin modern, menjadikan sektor ini semakin relevan dan berdaya tahan (Tanapuan, 2022)

Industri makanan dan minuman memainkan peran vital dalam perekonomian Indonesia. Sektor ini tidak hanya menjadi penyumbang utama bagi Produk Domestik Bruto (PDB), tetapi juga membuka banyak lapangan pekerjaan, menjadikannya pilar penting dalam pembangunan ekonomi negara. Dengan kekayaan alam yang melimpah, Indonesia mampu memproduksi bahan baku berkualitas tinggi yang mendukung daya saing industri ini di tingkat global. Selain itu, permintaan domestik terhadap produk makanan dan minuman semakin meningkat, didorong oleh pertumbuhan populasi dan perubahan gaya hidup masyarakat yang lebih modern, membuat sektor ini semakin relevan dan tahan terhadap tantangan ekonomi (Hidayah & Santosa, 2022).

Industri makanan dan minuman telah menjadi sektor yang menarik bagi investor di pasar modal, dengan banyak perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) karena sektor ini dianggap memberikan peluang investasi yang stabil (Dilla et al., 2024). Meskipun ada fluktuasi dalam perekonomian, permintaan terhadap produk makanan dan minuman tetap konsisten, menjadikannya pilihan favorit bagi investor. Namun, selain berfokus pada pencapaian profitabilitas, perusahaan-perusahaan ini juga diharapkan untuk mematuhi berbagai regulasi, termasuk kewajiban perpajakan, sebagai bentuk kontribusi terhadap pembangunan negara.

Di sisi lain, *tax avoidance* tetap menjadi isu yang penting di sektor ini. Meskipun berbeda dengan penggelapan pajak yang ilegal, *tax avoidance* memanfaatkan celah dalam peraturan untuk mengurangi kewajiban pajak secara sah. Banyak perusahaan yang menggunakan strategi finansial yang kompleks, seperti memanfaatkan leverage untuk mengurangi pajak atau mengelola Sales Growth tanpa meningkatkan kewajiban pajak secara signifikan. Jika praktik ini tidak dikelola dengan baik, dapat berpotensi merugikan penerimaan pajak negara dan menciptakan ketidakadilan di antara wajib pajak.

Praktik *tax avoidance* sering kali dipengaruhi oleh kebijakan strategis yang ditetapkan oleh manajemen perusahaan, dan meskipun secara hukum dapat diterima, hal ini tetap menjadi topik kontroversial karena dapat mempengaruhi potensi penerimaan negara. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Harahap & Khair, (2019), *tax avoidance* merupakan fenomena yang kompleks dan memiliki sisi paradoks. Untuk mengukur sejauh mana *tax avoidance* terjadi, digunakan rasio Cash Effective Tax Rate (CETR), yang membandingkan jumlah kas yang dibayarkan untuk pajak dengan laba sebelum pajak. Jika CETR lebih rendah dari 25%, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan kemungkinan terlibat dalam *tax avoidance*, sedangkan jika lebih tinggi, kemungkinan *tax avoidance* lebih kecil.

Analisis CETR pada sektor manufaktur makanan dan minuman selama periode 2019-2022 mengungkapkan adanya variasi dalam pola *tax avoidance*. Beberapa perusahaan, seperti PT HOKI, menunjukkan penurunan beban pajak yang signifikan pada 2023, yang mungkin disebabkan oleh efisiensi pajak atau kebijakan perpajakan tertentu. Sebaliknya, perusahaan besar seperti PT INDF, meskipun dengan laba tinggi, tidak selalu menunjukkan peningkatan rasio pajak efektif (GETR). GETR yang rendah sering kali mengindikasikan *tax avoidance* yang sah melalui perencanaan pajak atau pemanfaatan insentif pemerintah. Selain itu, fluktuasi pajak juga dipengaruhi oleh kondisi pandemi dan pemulihan ekonomi, yang mengubah kinerja operasional dan kebijakan pajak perusahaan.

Profitabilitas perusahaan menjadi salah satu faktor yang dapat memengaruhi tingkat kepatuhan pajak. Perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi diharapkan memiliki kapasitas yang lebih besar untuk memenuhi kewajiban perpajakan mereka. Namun, kenyataannya banyak perusahaan dengan laba besar justru memilih untuk menggunakan berbagai mekanisme untuk mengurangi beban pajak, seperti menunda pengakuan pendapatan atau mengalihkan beban operasional ke periode mendatang. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara profitabilitas dan kepatuhan pajak seringkali bersifat kompleks dan memerlukan pengawasan yang lebih ketat. (Anggraini & Asyik, 2022)

Leverage atau penggunaan utang sebagai sumber pendanaan juga sering kali digunakan untuk mengurangi kewajiban pajak. Dengan memanfaatkan bunga utang sebagai pengurang pajak yang sah, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi pajak mereka. Namun, penggunaan leverage yang berlebihan dapat menimbulkan risiko finansial, seperti beban bunga yang tinggi dan tekanan terhadap arus kas. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu menyeimbangkan penggunaan leverage untuk tujuan efisiensi pajak dengan risiko yang mungkin timbul terhadap stabilitas keuangan mereka (Khoeriyah, 2020).

Sales Growth juga berperan penting dalam pengelolaan pajak perusahaan. Meskipun *sales growth* menunjukkan ekspansi bisnis yang sukses, perusahaan sering kali lebih fokus pada alokasi sumber daya untuk memperbesar pangsa pasar. Hal ini seringkali menyebabkan kepatuhan pajak menjadi prioritas sekunder. Fenomena ini sering terjadi pada perusahaan yang ingin menunjukkan profitabilitas yang impresif guna mempertahankan daya tarik mereka di mata investor. (Anindya & Yuyetta, 2020)

Penting untuk diingat bahwa meskipun *tax avoidance* merupakan praktik yang sah secara hukum, pengawasan dari pemerintah tetap diperlukan. Pajak merupakan sumber pendapatan utama negara, dan setiap celah dalam regulasi perpajakan dapat merugikan potensi penerimaan negara. Dengan regulasi yang lebih ketat dan pengawasan yang berkelanjutan, celah-celah yang memungkinkan praktik *tax avoidance* dapat diminimalkan (Santosa, 2024).

Penelitian ini fokus pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI. Sektor ini dipilih karena kontribusinya yang signifikan terhadap perekonomian nasional sekaligus tantangan yang dihadapinya dalam praktik perpajakan. Fenomena *tax avoidance* di sektor ini mencerminkan perlunya pengelolaan dan kebijakan yang lebih baik untuk memastikan kontribusi optimalnya terhadap pembangunan dan penerimaan negara.

## 2. Tinjauan Pustaka

### Tax avoidance

*Tax avoidance* merupakan strategi yang sah yang diambil oleh wajib pajak untuk mengurangi kewajiban perpajakan mereka. Suandy (tanpa tahun) menggambarkan *tax avoidance* sebagai tindakan yang dilakukan dalam batasan hukum, tetapi memanfaatkan celah atau kelemahan dalam regulasi untuk mengurangi beban pajak. Jamaludin, (2020) mengungkapkan bahwa *tax avoidance* melibatkan penggunaan taktik legal untuk mengurangi kewajiban pajak tanpa melanggar hukum yang berlaku. (Hama, 2020) menyoroti dua pendekatan utama dalam praktik ini: pertama, dengan mengurangi pendapatan yang dilaporkan, dan kedua, dengan meningkatkan klaim biaya dalam laporan keuangan. Strategi ini sering kali memanfaatkan ketidakjelasan dalam peraturan untuk menciptakan efisiensi pajak. Meskipun tidak melanggar hukum secara langsung, *tax avoidance* dapat berdampak pada penurunan penerimaan negara jika tidak diatur dengan ketat, mengingat dampaknya yang signifikan terhadap pengurangan pendapatan pajak (Santosa, 2024)

### Profitabilitas

Profitabilitas adalah tolok ukur utama untuk menilai seberapa efektif perusahaan mengelola sumber daya demi mencapai tujuan bisnisnya. Menurut Irianto et al. (2017), evaluasi profitabilitas mencakup pengelolaan aset, utang, dan ekuitas perusahaan, serta kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku. Noviyani dan Muid (2019) menegaskan pentingnya pengukuran profitabilitas dalam merancang strategi jangka panjang yang berorientasi pada pencapaian laba optimal. Salah satu indikator kunci, Return on Assets (ROA), mencerminkan efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan aset untuk menghasilkan laba. (Krisnando & Sakti, 2019) menjelaskan bahwa ROA yang tinggi menunjukkan optimalisasi penggunaan aset, sementara ROA rendah mengindikasikan potensi masalah dalam pengelolaan sumber daya. Profitabilitas yang baik sering kali berbanding lurus dengan kewajiban pajak, karena laba yang besar biasanya menghasilkan pajak yang lebih tinggi, sehingga perusahaan perlu mengelola beban pajaknya secara strategis untuk mempertahankan profitabilitas. (Bilbi & Nurhayati, 2024)

### Leverage

Leverage mengacu pada sejauh mana perusahaan mengandalkan utang untuk mendanai operasional dan investasinya. Kurniasih dan Sari (2020) menyatakan bahwa leverage memainkan peran krusial dalam pembentukan struktur modal perusahaan. menambahkan bahwa dengan memanfaatkan utang, perusahaan dapat memperluas operasionalnya, namun hal ini juga menambah kewajiban tetap dalam bentuk pembayaran bunga. (Hama et al., 2019) memandang leverage sebagai alat untuk meningkatkan nilai bagi pemegang saham, meskipun hal ini datang dengan risiko keuangan yang lebih tinggi. Dalam ranah perpajakan, leverage sering dipakai sebagai strategi untuk mengurangi beban pajak, mengingat bunga utang dapat dijadikan pengurang pajak (Rahadatulaisy & Haryana, 2024). Namun, penggunaan leverage yang terlalu besar dapat membebani arus kas perusahaan, menciptakan tantangan keuangan yang harus dikelola secara bijaksana agar stabilitas operasional tetap terjaga.

### Sales Growth

*Sales Growth* adalah indikator kunci yang menggambarkan perubahan penjualan suatu perusahaan dari waktu ke waktu. (Nugroho et al., 2022) menjelaskan bahwa sales growth ini dihitung dengan cara membandingkan penjualan dari satu periode ke periode lainnya, yang memberikan gambaran tentang efektivitas strategi pemasaran dan perluasan pasar yang diterapkan.) juga menekankan bahwa peningkatan penjualan mencerminkan respons perusahaan terhadap permintaan pasar serta daya saing yang dimilikinya. Sales Growth yang stabil dan signifikan sering dipandang sebagai indikator positif bagi investor, karena menggambarkan potensi pendapatan yang lebih tinggi di masa depan. Dalam prakteknya, perusahaan dengan tingkat Sales Growth yang tinggi biasanya mengalokasikan sumber daya untuk memperluas pasar, meningkatkan kapasitas produksi, dan berinvestasi dalam inovasi. Namun, terkadang perusahaan yang terlalu fokus pada ekspansi pasar dapat mengabaikan aspek kepatuhan pajak, yang dapat menjadi tantangan bagi pengelolaan keuangan perusahaan secara keseluruhan. (Khoeriyah, 2020)

## 3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yang bertujuan untuk menggali pola-pola yang ada dan menguji teori serta hipotesis yang telah dikembangkan sebelumnya. Menurut (Sugiyono, 2021), pendekatan kuantitatif mengandalkan pengumpulan data numerik yang diperoleh dari populasi atau sampel tertentu menggunakan instrumen yang disusun secara sistematis. Analisis data dalam pendekatan ini dilakukan dengan teknik statistik untuk memastikan keabsahan temuan dan mendukung pengujian hipotesis dengan cara yang objektif dan terukur.

Penelitian ini fokus pada laporan keuangan perusahaan manufaktur di *Food and Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2019 hingga 2023. Populasi yang dianalisis terdiri dari 15 perusahaan. Teknik purposive sampling digunakan dalam pemilihan sampel, di mana sampel dipilih berdasarkan kriteria yang relevan dengan tujuan penelitian. Kriteria tersebut mencakup perusahaan yang secara konsisten melaporkan laporan keuangan tahunan selama periode tersebut dan menunjukkan kecenderungan peningkatan dalam *tax avoidance*. Pendekatan ini memastikan bahwa sampel yang dipilih mewakili karakteristik yang sesuai dengan fokus penelitian, memungkinkan analisis yang lebih mendalam dan relevan.

Untuk analisis data, penelitian ini mengadopsi metode regresi linier berganda, yang dirancang untuk mengukur dampak simultan dari berbagai variabel independen terhadap satu variabel dependen dalam sebuah model yang terstruktur. Pendekatan ini memungkinkan untuk mendeteksi hubungan yang lebih kompleks antara variabel-variabel yang ada. Uji t digunakan untuk mengevaluasi seberapa signifikan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen secara individual, sementara uji F diterapkan untuk mengevaluasi sejauh mana model regresi secara keseluruhan dapat menjelaskan variasi dalam variabel dependen. Kombinasi dari kedua uji ini memungkinkan pemahaman yang lebih komprehensif tentang kualitas hubungan antarvariabel yang diteliti dalam penelitian ini. Pengujian hipotesis dilakukan dengan dua pendekatan utama, yaitu uji F dan uji t. Uji F bertujuan untuk mengevaluasi kecocokan model regresi secara keseluruhan, dengan hasil signifikan yang menunjukkan bahwa model ini dapat menggambarkan variasi dalam variabel dependen dengan baik. Sementara itu,

uji t digunakan untuk menguji dampak spesifik dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Sebuah variabel independen dianggap berpengaruh signifikan jika nilai probabilitasnya kurang dari 0,05. Pendekatan ini memberikan validitas statistik terhadap temuan penelitian dan memastikan relevansi hasil dalam konteks penelitian yang dilakukan.

## 4. Hasil dan Pembahasan

### Hasil Penelitian

#### Analisis Regresi Berganda

Penelitian ini menerapkan metode analisis regresi berganda untuk mengkaji hubungan antara tiga variabel independen—Profitabilitas, Leverage, dan Sales Growth—dengan variabel dependen *Tax avoidance*. Metode ini memungkinkan penilaian kontribusi masing-masing variabel, baik secara keseluruhan maupun secara terpisah, terhadap praktik *tax avoidance* yang dilakukan oleh perusahaan.. Uji Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk menilai apakah ketiga variabel independen—Profitabilitas, Leverage, dan Sales Growth—secara simultan memberikan dampak yang signifikan terhadap *Tax avoidance*. Hasil uji menunjukkan bahwa nilai signifikansi yang diperoleh lebih kecil dari 0,05 (5%), yang mengarah pada penolakan terhadap hipotesis nol (H0), yang menyatakan bahwa tidak ada pengaruh simultan antara variabel independen dan variabel dependen. Temuan ini mengindikasikan bahwa interaksi antara ketiga variabel tersebut memberikan kontribusi signifikan terhadap pengambilan keputusan perusahaan dalam mengelola kewajiban pajaknya.

**Tabel 1. Hasil Uji Simultan (Uji F)**

	Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	809.593	3	269.864	2.826	.047 <sup>a</sup>
	Residual	5347.740	56	95.495		
	Total	6157.333	59			

Sumber: Olah data SPSS, 2025

Berdasarkan hasil uji F yang tercatat dalam tabel di atas, nilai statistik F yang diperoleh adalah 2,826 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,047. Karena nilai signifikansi ini lebih rendah dari ambang batas 0,05 ( $p < 0,05$ ), dapat disimpulkan bahwa secara simultan, ketiga variabel independen—Profitabilitas, Leverage, dan Sales Growth—memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen, yaitu *Tax avoidance*. Temuan ini mengindikasikan bahwa interaksi antara ketiga variabel tersebut memiliki peran penting dalam menentukan kebijakan *tax avoidance* yang diterapkan oleh perusahaan. Oleh karena itu, pengelolaan yang efektif terhadap faktor-faktor ini berpotensi memengaruhi efisiensi pengelolaan kewajiban pajak oleh perusahaan secara keseluruhan

#### Uji t (Secara Parsial)

Untuk uji t, dilakukan untuk mengevaluasi pengaruh setiap variabel independen—Profitabilitas, Leverage, dan Sales Growth—secara individual terhadap variabel dependen, yaitu *Tax avoidance*. Dalam analisis ini, tingkat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Jika nilai signifikansi untuk suatu variabel independen lebih besar dari 0,05, maka pengaruhnya terhadap variabel dependen dianggap tidak signifikan. Sebaliknya, jika nilai signifikansi lebih rendah dari 0,05, maka variabel tersebut dianggap memiliki kontribusi yang signifikan terhadap *tax avoidance*. Hasil uji t memberikan gambaran yang lebih rinci mengenai kontribusi masing-masing variabel independen, yang memungkinkan analisis lebih mendalam tentang faktor-faktor yang memengaruhi keputusan perpajakan di perusahaan yang diteliti. Interpretasi dari hasil uji t dapat ditemukan pada tabel yang disediakan, yang mempermudah analisis lebih lanjut mengenai hubungan antara variabel yang diuji.

Tabel 2 Hasil Uji Signifikan Parameter Individual (Uji t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	15.811	22.792		.694	.491
ROA	1.598	.524	.344	3.049	.035
DER	-1.015	.312	-.220	-3.253	.032
UP	1.605	.798	.252	2.011	.049

Sumber: Olah data SPSS, 2025.

Berdasarkan hasil analisis uji t yang disajikan dalam tabel, dapat diidentifikasi beberapa temuan utama mengenai pengaruh variabel independen terhadap *tax avoidance*, sebagai berikut:

- Nilai signifikansi untuk variabel Profitabilitas tercatat sebesar 0,035, yang lebih rendah dari batas ambang 0,05. Dengan demikian, hipotesis pertama diterima. Hal ini mengindikasikan bahwa profitabilitas perusahaan, yang diukur melalui Return on Assets (ROA), memiliki pengaruh yang signifikan terhadap praktik *tax avoidance* yang dilakukan oleh perusahaan.
- Untuk variabel Leverage, nilai signifikansi tercatat sebesar 0,032, yang juga lebih kecil dari 0,05. Oleh karena itu, hipotesis kedua diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa leverage perusahaan, yang diukur dengan Debt to Equity Ratio (DER), memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *tax avoidance* yang dilakukan perusahaan. Perusahaan dengan leverage yang tinggi cenderung memiliki kecenderungan lebih besar untuk memanfaatkan utang dalam perencanaan pajak mereka.
- Variabel Sales Growth menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,049, yang berada di bawah batas 0,05, sehingga hipotesis ketiga diterima. Temuan ini mengungkapkan bahwa *sales growth* perusahaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *tax avoidance*. Perusahaan dengan *sales growth* yang tinggi cenderung berusaha mengelola kewajiban pajak mereka dengan cara yang lebih efisien untuk mengurangi beban pajak yang harus dibayar.

## Pembahasan Hasil Pengujian

### Pengaruh Profitabilitas terhadap Tax avoidance

Penelitian ini menunjukkan bahwa profitabilitas, khususnya di *Food and Beverage*, memiliki pengaruh yang signifikan terhadap praktik *tax avoidance*. Perusahaan dengan profitabilitas yang baik, yang tercermin dalam tingkat profitabilitas yang tinggi, cenderung lebih hati-hati dalam mengelola kewajiban pajak mereka. Pendekatan ini tidak hanya berfokus pada pencapaian laba, tetapi juga pada perencanaan pajak yang sah dan efisien. Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa perusahaan dengan profitabilitas yang kuat memiliki lebih banyak kapasitas untuk merancang strategi pajak yang terstruktur dan efisien, sehingga dapat mengurangi beban pajak tanpa melanggar aturan hukum.

Perusahaan-perusahaan dengan profitabilitas tinggi sering kali memiliki akses lebih besar terhadap sumber daya seperti konsultan pajak yang berpengalaman dan teknologi informasi yang mendukung pengelolaan kewajiban pajak secara lebih efisien. Karena itu, perusahaan-perusahaan ini lebih cenderung untuk memilih perencanaan pajak yang sah daripada terlibat dalam praktik *tax avoidance* yang dapat membawa risiko hukum. Temuan ini sejalan dengan penelitian oleh (Simanjuntak et al., 2021) yang menemukan bahwa perusahaan dengan profitabilitas yang stabil lebih memilih untuk melakukan perencanaan pajak yang sah dan terstruktur. Hasil penelitian ini sesuai dengan temuan dari (Hasanah, 2023) yang menunjukkan bahwa tingkat profitabilitas memiliki pengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*.

### **Pengaruh Leverage terhadap Tax avoidance**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat utang yang tinggi cenderung lebih aktif dalam praktik *tax avoidance*. Fenomena ini dapat dijelaskan dengan konsep leverage, di mana penggunaan utang dalam struktur modal perusahaan dapat memberikan keuntungan pajak. Penggunaan bunga utang sebagai pengurang pajak atau *tax shield* memungkinkan perusahaan untuk mengurangi kewajiban pajak mereka. Dalam hal ini, bunga utang yang dibayar oleh perusahaan dapat dianggap sebagai biaya yang dapat dikurangkan dari pajak, sehingga secara langsung menurunkan beban pajak yang harus dibayar oleh perusahaan. Ini mendorong perusahaan dengan tingkat leverage yang tinggi untuk lebih aktif mencari cara-cara yang sah untuk mengurangi kewajiban pajak, termasuk dengan perencanaan pajak yang lebih agresif.

Hal ini sejalan dengan temuan (Rifai & Atiningsih, 2019) yang menunjukkan bahwa perusahaan dengan leverage yang lebih tinggi cenderung lebih menggunakan utang sebagai instrumen untuk *tax avoidance*. Dalam konteks tersebut, leverage memberikan peluang bagi perusahaan untuk memaksimalkan manfaat pajak melalui pengurangan pajak yang sah melalui bunga utang. Dengan demikian, semakin tinggi tingkat utang dalam struktur modal, semakin besar kemungkinan perusahaan akan memanfaatkan mekanisme ini untuk mengurangi kewajibannya.

Namun, penting untuk dicatat bahwa meskipun leverage dapat menjadi alat yang efisien untuk *tax avoidance*, terdapat sejumlah risiko finansial yang harus diperhatikan oleh perusahaan. Penelitian oleh (Stawati, 2020) menunjukkan bahwa penggunaan leverage yang berlebihan dapat membawa risiko besar terhadap kesehatan finansial perusahaan. Salah satu risiko utama adalah peningkatan beban bunga, yang berpotensi membebani arus kas perusahaan. Beban bunga yang tinggi dapat menurunkan likuiditas perusahaan, sehingga mempengaruhi kemampuan mereka untuk memenuhi kewajiban operasional lainnya. Jika perusahaan tidak mampu mengelola utang secara bijaksana, mereka bisa menghadapi kesulitan keuangan, bahkan berisiko mengalami kebangkrutan.

Selain itu, perusahaan yang terlalu bergantung pada utang juga dapat mengalami penurunan fleksibilitas finansial. Hal ini karena sebagian besar kas perusahaan akan tersedot untuk membayar kewajiban utang, yang membatasi ruang gerak mereka untuk berinvestasi atau mengembangkan usaha. Oleh karena itu, meskipun leverage dapat digunakan untuk efisiensi pajak, perusahaan perlu mempertimbangkan keseimbangan antara penggunaan utang dan potensi risiko yang dapat timbul akibat beban bunga yang meningkat. Keputusan untuk menggunakan leverage sebagai strategi *tax avoidance* harus didasarkan pada perhitungan yang matang terkait dengan manfaat pajak yang dapat diperoleh dibandingkan dengan risiko finansial yang dihadapi.

### **Pengaruh Sales Growth terhadap Tax avoidance**

Penelitian ini mengidentifikasi bahwa *sales growth* memberikan dampak yang signifikan terhadap praktik *tax avoidance* pada perusahaan di *Food and Beverage*. Ketika penjualan perusahaan meningkat, hal ini biasanya diikuti dengan kenaikan laba, yang pada gilirannya meningkatkan kewajiban pajak yang harus dibayar. Untuk menghadapi peningkatan beban pajak tersebut, perusahaan cenderung mengambil langkah-langkah yang lebih agresif dan proaktif dalam merencanakan *tax avoidance*.

Kenaikan laba yang terjadi akibat dari *sales growth* memotivasi perusahaan untuk memanfaatkan berbagai insentif pajak yang sah atau merancang strategi perpajakan yang lebih efektif dan efisien. Dalam hal ini, Sales Growth menjadi faktor pendorong utama bagi perusahaan untuk merumuskan rencana pengelolaan kewajiban pajak yang lebih hati-hati dan terencana.

Hasil penelitian ini memperkuat hubungan antara *sales growth* dan *tax avoidance*, di mana perusahaan yang mengalami lonjakan penjualan cenderung mengembangkan strategi perpajakan yang dirancang untuk meminimalkan kewajiban pajak yang mereka miliki. Hasil ini sejalan dengan penelitian sebelumnya oleh (Sholeha, 2019), (Aprianto & Dwimulyani, 2019) yang juga menemukan bahwa perusahaan dengan tingkat *sales growth* yang tinggi lebih cenderung terlibat dalam *tax avoidance* sebagai upaya untuk mengurangi beban pajak yang harus ditanggung.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian yang dilakukan pada perusahaan manufaktur di *Food and Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2019-2023 mengungkapkan beberapa temuan penting:

1. Secara simultan, ketiga variabel yaitu Profitabilitas, Leverage, dan Sales Growth memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *tax avoidance* yang dilakukan perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa ketiga faktor ini berperan penting dalam memengaruhi keputusan perusahaan untuk terlibat dalam *tax avoidance*.
2. Secara parsial, profitabilitas yang diukur melalui Return on Assets (ROA) memiliki pengaruh signifikan terhadap praktik *tax avoidance*. Perusahaan dengan profitabilitas yang baik lebih cenderung menggunakan strategi perencanaan pajak yang sah untuk mengelola kewajiban pajak mereka.
3. Leverage yang diukur dengan Debt to Equity Ratio (DER) juga menunjukkan pengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Perusahaan dengan leverage yang tinggi cenderung lebih aktif dalam mengurangi kewajiban pajak mereka dengan memanfaatkan bunga utang sebagai pengurang pajak.
4. Sales Growth memiliki pengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Perusahaan yang mengalami *sales growth* yang pesat lebih termotivasi untuk mencari cara-cara yang lebih efisien dalam merencanakan pajak guna mengurangi kewajiban pajak mereka.

### Saran:

1. Perusahaan di sektor apapun, khususnya yang mengalami *sales growth* yang cepat dan memiliki struktur keuangan yang baik, perlu mempertimbangkan untuk merancang strategi perencanaan pajak yang efisien dan sah. Pengelolaan kewajiban pajak yang bijak dapat meningkatkan efisiensi pajak tanpa menimbulkan risiko hukum atau reputasi.
2. Pemerintah perlu mempertimbangkan kebijakan perpajakan yang dapat mendorong kepatuhan pajak yang lebih baik, terutama di perusahaan dengan profitabilitas yang baik dan tingkat *sales growth* yang tinggi. Kebijakan yang mendukung transparansi dalam perencanaan pajak dan *tax avoidance* yang sah dapat meningkatkan penerimaan negara.
3. Penelitian lebih lanjut dapat dilakukan dengan menambahkan variabel lain yang mungkin memengaruhi *tax avoidance*, seperti faktor makroekonomi atau peraturan perpajakan yang lebih rinci. Peneliti juga dapat mengeksplorasi lebih dalam tentang bagaimana dinamika industri tertentu dapat mempengaruhi keputusan *tax avoidance*.

## 5. Referensi

- Anggraini, S. D., & Asyik, N. F. (2022). Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Pengungkapan CSR Sebagai Variabel Pemoderasi. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 11(5), 1–23.
- Anindya, W., & Yuyetta, E. N. A. (2020). Pengaruh leverage, sales growth, ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap manajemen laba. *Diponegoro Journal of Accounting*, 9(3).
- Aprianto, M., & Dwimulyani, S. (2019). Pengaruh sales growth dan leverage terhadap tax avoidance dengan kepemilikan institusional sebagai variabel moderasi. *Prosiding Seminar Nasional Pakar*, 2–14.
- Bilbi, B. M., & Nurhayati, N. (2024). Analisis Pengukuran Profitabilitas Berbasis Corporate Social Responsibility: Studi Kasus pada PT. Nippon Indosari Corpindo. Tbk (Periode 2018–2022). *Ranah Research: Journal of Multidisciplinary Research and Development*, 6(5), 1374–1384.
- Dilla, S. T., Nurhidayah, T., Amala, H., & Djuanda, G. (2024). RISIKO INVESTASI SAHAM PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR FOOD AND BEVERAGE DENGAN METODE STANDAR DEVIASI. *Penerbit Tahta Media*.
- Hama, A. (2020). *Analisis Kecenderungan Tax avoidance Penghasilan*.
- Hama, A., Wicandra, D. P., Santoso, D. A., & Purwasih, N. (2019). PENGARUH STRUKTUR KEPEMILIKAN, LEVERAGE, PROFITABILITAS, DAN STATUS PERUSAHAAN TERHADAP PENGUNGKAPAN LAPORAN KEUANGAN. *Manajemen Purna Iswara*, 1(1).
- Harahap, D. S., & Khair, H. (2019). Pengaruh Kepemimpinan Dan Kompensasi Terhadap Kepuasan Kerja Melalui Motivasi Kerja. *Maneggio: Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 2(1), 69–88. <https://doi.org/10.30596/maneggio.v2i1.3404>

- Hasanah, U. (2023). Pengaruh Komisaris Independen, Komite Audit dan Profitabilitas Perusahaan Terhadap *Tax avoidance*. *Pengaruh Komisaris Independen, Komite Audit Dan Profitabilitas Perusahaan Terhadap Tax Avoidance*, 15(2), 20–31.
- Hidayah, H. N., & Santosa, H. P. (2022). The Influence Of Liquidity Ratio, Leverage, Profitability Activities On Profit Growth Of Food And Beverage Companies In The Indonesia Stock Exchange. *Jurnal Mantik*, 6(1), 883–890.
- Jamaludin, A. (2020). Pengaruh profitabilitas (ROA), leverage (LTDER) dan intensitas aktiva tetap terhadap *tax avoidance* (tax avoidance) pada perusahaan sub *Food and Beverage* yang terdaftar di BEI periode 2015-2017. *Eqien-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 7(1), 85–92.
- Khoeriyah, A. (2020). Pengaruh Size, Leverage, Sales Growth Dan IOS Terhadap Nilai Perusahaan. *Profita: Komunikasi Ilmiah Dan Perpajakan*, 13(1), 96–111.
- Krisnando, K., & Sakti, S. H. (2019). Pengaruh good corporate governance dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan dengan profitabilitas sebagai variabel moderasi. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 16(1), 73–95.
- Nugroho, A. C., Mulyanto, M., & Afifi, Z. (2022). Pengaruh Financial Distress, Leverage, Sales Growth, Manajemen Laba, Dan Intensitas Aset Tetap Terhadap *Tax avoidance* (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar DibeI Selama Tahun 2018-2021). *Jurnal Economina*, 1(2), 140–151.
- Rahadatulaisy, N. Z., & Haryana, R. D. T. (2024). Pengaruh Leverage, Likuiditas dan Investasi Terhadap Nilai Perusahaan Barang Konsumsi yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *JIMEK: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi*, 7(02), 157–170.
- Rifai, A., & Atiningsih, S. (2019). Pengaruh leverage, profitabilitas, capital intensity, manajemen laba terhadap *tax avoidance*. *ECONBANK: Journal of Economics and Banking*, 1(2), 135–142.
- Santosa, H. P. (2024). Analisis Pengaruh *Tax avoidance* dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Melalui Tata Kelola Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(5), 2574–2585.
- Sholeha, Y. M. A. (2019). Pengaruh Capital Intensity, Profitabilitas, Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance Yeni Mar. *Jurnal Akuntansi AKUNESA*, 7(2).
- Simanjuntak, O. D. P., Syahputra, H. E., & Purba, R. R. (2021). Pengaruh Profitabilitas Dan Good Corporate Governance (Gcg) Terhadap *Tax avoidance* Pada Perusahaan Industri Dasar Dan Kimia Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2018. *JURNAL TEKNOLOGI KESEHATAN DAN ILMU SOSIAL (TEKESNOS)*, 3(1), 58–73.
- Stawati, V. (2020). Pengaruh profitabilitas, Leverage dan ukuran perusahaan terhadap *tax avoidance*. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis: Jurnal Program Studi Akuntansi*, 6(2), 147–157.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Yemri Tanapuan, E. Y. T. (2022). Analisis Pengaruh Profitabilitas Dan Likuiditas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Bisnisman : Riset Bisnis Dan Manajemen*, 3(3), 01–14. <https://doi.org/10.52005/bisnisman.v3i3.46>