

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, perusahaan dituntut untuk dapat mengelola sumber daya keuangannya secara optimal guna mempertahankan kelangsungan hidup serta meningkatkan nilai perusahaan. Salah satu aspek penting dalam pengelolaan keuangan adalah kewajiban perpajakan. Pajak merupakan kontribusi wajib yang harus dibayarkan perusahaan kepada negara, namun pada kenyataannya banyak perusahaan melakukan upaya untuk meminimalkan beban pajaknya melalui strategi yang dikenal dengan *tax avoidance* (Dewi & Oktaviani, 2021).

Tax avoidance adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengurangi beban pajak secara legal dengan memanfaatkan celah-celah dalam peraturan perpajakan. Meskipun tidak melanggar hukum, praktik ini kerap menimbulkan perdebatan karena dinilai mengurangi potensi penerimaan negara. Perusahaan sering kali menggunakan strategi *tax avoidance* untuk mengelola sumber daya keuangan secara efisien untuk meningkatkan profitabilitas dan menjaga keberlangsungan usahanya (Sinaga & Oktaviani, 2022). Strategi tersebut dilakukan untuk meminimalkan kewajiban pajak melalui perencanaan pajak yang agresif.

Sebuah perusahaan mungkin melakukan *tax avoidance* untuk meningkatkan laba jangka pendek dan memperoleh insentif atau bonus lebih besar, meskipun dalam jangka panjang, strategi ini dapat meningkatkan risiko

pajak, biaya hukum, dan menurunkan reputasi perusahaan (Bernika & Arief, 2024). Dugaan tersebut semakin didukung oleh berbagai kasus perpajakan yang sebelumnya telah terjadi pada perusahaan sektor barang konsumsi. Salah satu contohnya adalah masalah PT Indofood, berupaya menghindari keharusan pajak sebanyak Rp. 1,3 miliar dengan menerapkan strategi pemekaran usaha (kemenkeu.go.id, 2022).

Praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*) dapat berpengaruh pada berbagai aspek, termasuk keadaan kesulitan keuangan (*financial distress*). *Financial distress* terjadi ketika suatu perusahaan mengalami permasalahan finansial, yang ditandai dengan ketidakmampuan dalam memenuhi kewajiban pembayaran. Apabila tidak segera diatasi, keadaan ini dapat menyebabkan perusahaan mengalami kebangkrutan (Anugerah et al., 2022). Sementara itu, Swandewi & Noviari (2020) mengungkapkan bahwa situasi kesulitan keuangan menjadi faktor utama mendorong perusahaan guna melaksanakan praktik *tax avoidance*.

Penelitian yang dilakukan oleh Valensia & Khairani, (2019) menunjukkan bahwa *financial distress* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Artinya, perusahaan yang menghadapi kesulitan keuangan cenderung melaksanakan penghindaran pajak untuk mengurangi beban pajak serta menjaga stabilitas kinerja keuangan perusahaan. Maka selaras pada teori keagenan, mengatakan perusahaan dalam kondisi *financial distress* akan berupaya menekan pengeluaran, termasuk kewajiban pajak. Namun, beberapa penelitian lain menunjukkan *financial distress* juga dapat mempunyai dampak negatif pada *tax avoidance*. Misalnya, penelitian dilaksanakan (Rani, 2017) serta Alifianti et al., (2017) menyatakan bahwa perusahaan dalam

kondisi *financial distress* mungkin menghindari penghindaran pajak karena risiko reputasi yang dapat memperburuk situasi keuangan mereka.

Faktor berikutnya yang dapat memengaruhi *tax avoidance* ialah pertumbuhan penjualan (*sales growth*). *Sales growth* mencerminkan kenaikan pendapatan transaksi perusahaan seiring berjalannya waktu, yang digunakan guna menilai besarnya profit diperoleh (Laterisia et al., 2024). Menurut Dewinta & Setiawan (2016) ketika *sales growth* berkembang, perusahaan umumnya memperoleh profit lebih banyak. Akibatnya, perusahaan lebih condong melaksanakan *tax avoidance* sebab tingginya profit berbanding lurus dengan meningkatnya beban pajak. Sebaliknya, jika *sales growth* menyusut, perusahaan hendak menghadapi kesulitan pada mengembangkan operasionalnya.

Penelitian terdahulu dilaksanakan Safitri & Damayanti (2021) mengungkapkan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *tax avoidance*. Studi ini meneliti perusahaan di sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil penelitian memperlihatkan ketika perusahaan mengalami *sales growth*, mereka lebih condong menggunakan teknik penghindaran pajak dalam rangka mengurangi beban pajak yang meningkat seiring dengan kenaikan laba. Namun, sebaliknya penelitian dilaksanakan Purwanti & Sugiyarti (2017) menyatakan *sales growth* memiliki dampak negatif pada *tax avoidance*, di mana perusahaan mengalami *sales growth* berupaya menjaga kepercayaan pemegang saham. Akibatnya, tingkat penghindaran pajak relatif lebih kecil, karena manajemen tidak perlu mengambil risiko perpajakan yang dapat merugikan perusahaan.

Leverage ialah persentase digunakan untuk menilai tingkat ketercapaian perusahaan memanfaatkan pembiayaan melewati utang (*financial leverage*) guna menilai kemampuannya dalam mengelola dan mengoptimalkan penggunaan utang (Pratiwi et al., 2021). Terkait dengan perpajakan, perusahaan dengan keharusan pajak yang banyak umumnya mempunyai derajat utang tinggi. Maka, perusahaan cenderung mencari strategi guna mengurangi kesulitan pajak (Faizah, 2022). Penelitian yang dilakukan oleh Gustivo & Dul (2022) mengatakan bahwa semakin berkembang rasio *leverage*, semakin luas peluang perusahaan guna melaksanakan penghindaran pajak. Ini ialah hasil dari adanya pengurangan pajak dari biaya bunga utang, yang pada akhirnya menurunkan tanggungan pajak yang harus dilunasi oleh perusahaan. Tetapi hasil penelitian Septian et al. (2024) mengungkapkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat utang yang lebih tinggi cenderung tidak menerapkan praktik penghindaran pajak secara agresif.

Beberapa penelitian yang ada di atas, memiliki perbedaan hasil penelitian mengenai pengaruh variabel independen seperti, *financial distress*, *sales growth*, *leverage* dan lainnya terhadap *tax avoidance*. Sehingga penulis memiliki ketertarikan untuk melakukan penelitian dengan suatu harapan langsung mengetahui bagaimana pengaruh variabel-variabel tersebut ke penghindaran pajak. Selain itu, penghindaran pajak secara langsung mengurangi penerimaan negara, padahal pajak merupakan sumber utama pembiayaan fasilitas publik dan pembangunan nasional. Semakin besar praktik penghindaran pajak, semakin berkurang pula dana yang dapat

digunakan pemerintah untuk kepentingan masyarakat luas. Sehingga penting untuk melakukan penelitian agar menjadi pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan terkait strategi pengelolaan pajak.

Penelitian ini berfokus pada usaha bidang manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang telah tercatat di Bursa Efek Indonesia antara tahun 2021 dan 2023. Sub sektor makanan dan minuman di Indonesia ialah sebagian yang menunjukkan perkembangan signifikan, dengan banyak pelaku usaha yang bersaing dalam aktivitas penjualan (Sari, 2022). Pada periode 2017-2020 presentase realisasi penerimaan pajak tidak mencapai angka 100% dimana penerimaan pajak terendah menyentuh angka 84% yang terjadi pada tahun 2019, namun, kinerja perpajakan pada tahun 2021 hingga 2022 berhasil pulih (*rebound*) dan mencapai target (kemenkeu.go.id, 2022). Penerimaan pajak yang terealisasi memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi pemerintah, beberapa diantaranya didapat dari sub sektor makanan dan minuman (Wahyudi & Wahjoe, 2022)

Sub sektor makanan dan minuman di Indonesia menghadapi peningkatan penjualan sebanyak 2,54% mulai tahun 2020 sampai 2021, dengan jumlah mencapai Rp. 775,1 triliun. Menurut laporan Badan Pusat Statistik (BPS), Produk Domestik Bruto (PDB) sektor industri kuliner nasional berdasarkan Atas Dasar Harga Berlaku (ADHB) pada tahun 2021 mencapai Rp. 1,12 kuadriliun. Angka ini memberikan kontribusi sebesar 38,05 persen pada PDB industri pengolahan nonmigas serta menyumbang 6,51 persen pada jumlah PDB nasional menjangkau Rp. 16,97 kuadriliun (Sari, 2022).

Dengan adanya inkonsistensi dalam hasil penelitian ini dan mengingat kinerja perpajakan di tahun 2021 hingga 2022 berhasil pulih dan mencapai target sebagai suatu fenomena. Atas dasar itu, penulis tertarik meneliti dengan judul **“Pengaruh *Financial Distress*, *Sales Growth* dan *Leverage* Terhadap *Tax Avoidance* pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021-2023”**

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berlandaskan latar belakang diatas, adapun rumusan masalah pada penelitian ini ialah:

1. Apakah *financial distress* berpengaruh terhadap *tax avoidance*?
2. Apakah *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance*?
3. Apakah *leverage* berpengaruh terhadap *tax avoidance*?

1.3 TUJUAN MASALAH

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Mengetahui pengaruh *financial distress* terhadap *tax avoidance*.
2. Mengetahui pengaruh *sales growth* terhadap *tax avoidance*.
3. Mengetahui pengaruh *leverage* terhadap *tax avoidance*.

1.4 MANFAAT PENELITIAN

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka manfaat yang diperoleh dari penelitian ada 2 (dua), yakni manfaat teoretis dan praktis.

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini berkontribusi terhadap literatur perpajakan dengan memperluas pemahaman mengenai beberapa faktor yang mempengaruhi

praktik penghindaran pajak di sektor manufaktur. Melalui analisis keterkaitan antara financial distress, pertumbuhan penjualan, dan leverage, penelitian ini memperdalam wacana akademis terkait perilaku perpajakan perusahaan.

1.4.2 Manfaat Praktis

Temuan dari penelitian ini dapat dimanfaatkan oleh manajemen perusahaan untuk memahami berbagai faktor yang mempengaruhi kewajiban pajak mereka. Dengan memahami hubungan antara financial distress, pertumbuhan penjualan, dan leverage terhadap penghindaran pajak, perusahaan dapat merancang strategi perpajakan yang lebih optimal dan efisien.

1.5 SISTEMATIKA PENULISAN

Struktur penulisan dalam penelitian ini, yang mencakup pembahasan, proses, serta penyajian hasil penelitian, disusun berdasarkan pedoman penulisan skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin (2022). Penelitian ini terdiri dari lima bab dengan rincian sebagai berikut.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan kerangka penelitian meliputi uraian mengenai latar belakang permasalahan, perumusan pertanyaan penelitian, manfaat penelitian, serta struktur sistematika penulisan laporan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan kerangka teoritis yang mendasari penelitian, meliputi pemaparan teori dan konsep yang relevan, tinjauan terhadap penelitian sebelumnya, pengembangan kerangka pemikiran, serta perumusan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan rencana penelitian, meliputi lokasi dan waktu pelaksanaan, populasi dan sampel yang digunakan, jenis serta sumber data, metode pengumpulan data, variabel penelitian, definisi operasional, serta teknik analisis data yang diterapkan.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Pada bab ini menguraikan analisis data dan pembahasan hasil penelitian, meliputi penjelasan mengenai objek penelitian, deskripsi data, hasil uji asumsi klasik, hasil uji hipotesis, serta interpretasinya.

BAB V PENUTUP

Bab ini menjelaskan apa yang ditemukan dalam penelitian, memberikan saran untuk penelitian berikutnya, dan membahas kekurangan pada penelitian ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan yang dinyatakan Jensen & Meckling (1976) menguraikan keterkaitan antara pemegang saham serta manajemen perusahaan. Teori ini mengemukakan bahwa kerja sama antara kedua pihak didasarkan pada suatu kontrak, di mana pemberi wewenang mendelegasikan tanggung jawab kepada pihak yang diberi wewenang untuk mengambil keputusan terkait operasional perusahaan. Menurut Wardoyo et al. (2022), terdapat dua isu utama yang berusaha diselesaikan oleh teori keagenan. Pertama, konflik kepentingan yang muncul akibat perbedaan keinginan dan tujuan antara principal dan agen, di mana keduanya memiliki kepentingan yang bertentangan. Kedua, perbedaan sikap antara agen dan pemilik dalam menghadapi risiko, yang mengakibatkan perbedaan dalam pengambilan keputusan, sehingga menimbulkan permasalahan dalam pembagian risiko (Ramadhani & Utomo, 2023).

Jensen & Meckling (1976) mengungkapkan bahwa pemilik (prinsipal) dapat menyatukan kinerja agen dengan menyediakan insentif yang sesuai bertujuan untuk memotivasi agen dalam menjalankan tugasnya serta mencegah terjadinya konflik. Pemberian insentif kepada perusahaan dapat menimbulkan biaya keagenan, yang menjadi tanggung jawab dewan direksi untuk mengelola dan mencari cara guna meminimalkan biaya yang muncul (Jensen & Meckling, 1976)

Teori agensi mengungkapkan adanya perbedaan kepentingan antara agen serta prinsipal. Untuk menarik minat investor, perusahaan hendak melaksanakan tindakan penghindaran pajak dengan tujuan guna meningkatkan keuntungan diperoleh oleh perusahaan sehingga dapat menaikkan nilai perusahaan sehingga kesejahteraan agen akan tercapai. Di sisi lain, pemilik Perusahaan mengharapkan penerapan manajemen yang baik dalam operasional perusahaan. Perbedaan kepentingan dan potensi konflik yang muncul dapat mengakibatkan meningkatnya biaya keagenan, di mana perusahaan melaksanakan penghindaran pajak cenderung mempunyai biaya keagenan berskala tinggi (Latersia dkk., 2024).

2.1.2 Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)

Penghindaran pajak (*tax avoidance*) ialah strategi yang digunakan guna mengurangi kewajiban pajak dengan cara sah dan tidak menyalahi aturan perpajakan. Praktik ini dilakukan dengan memanfaatkan celah atau kelemahan sesuai dengan regulasi perpajakan tanpa melanggar aturan berlaku (Pohan C. A., 2016 dalam Fhauziah (2020).

Tax avoidance ialah suatu Pendekatan yang diterapkan oleh perusahaan guna menekan beban pajak sesuai dengan ketentuan hukum, bertujuan mengoptimalkan efisiensi pajak dan menekan kewajiban pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan (Ari & Sudjawoto, 2021).

Sebagian usaha dilaksanakan manajemen perusahaan guna mencapai target laba adalah melalui pengelolaan pajak, termasuk *tax avoidance*. Strategi ini bertujuan untuk mengurangi kewajiban pajak yang harus dibayar tanpa melanggar peraturan yang berlaku dalam Undang-Undang perpajakan.

Penghindaran pajak merupakan bagian dari rencana manajemen pajak yang masih diperbolehkan dalam peraturan perpajakan. Suatu kesepakatan bisa menurunkan nilai kini dari pelunasan keharusan pajak, namun apabila efisiensi tersebut menimbulkan biaya non-pajak dengan skala yang lebih luas di bagian lain dalam organisasi, maka kesepakatan tersebut tidak dapat dikategorikan sebagai strategi perpajakan yang optimal (Oktavia & Machdar, 2025)

Tax avoidance sering kali dibagi menjadi dua kategori: *acceptable tax avoidance* serta *unacceptable tax avoidance*. *Acceptable tax avoidance* merujuk pada penghindaran pajak dilakukan memakai niat bagus serta tanpa membuat kesepakatan yang tidak nyata. Sebaliknya, *unacceptable tax avoidance* mencakup tindakan yang tidak etis atau merugikan, di mana wajib pajak berusaha menghindari kewajiban pajak tanpa memikirkan dampaknya terhadap pendapatan negara (Sinaga & Oktaviani, 2022). Meskipun *tax avoidance* adalah tindakan yang legal, praktik ini sering kali memicu perdebatan. Banyak orang berpendapat bahwa meskipun tidak melanggar hukum, penghindaran pajak dapat mengakibatkan ketidakadilan dalam distribusi kekayaan dan sumber daya. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa perusahaan besar atau individu kaya umumnya memiliki lebih banyak sumber daya untuk memanfaatkan celah hukum dibandingkan dengan individu atau bisnis kecil (Sinaga & Oktaviani, 2022)

Penghindaran pajak bukan merupakan pelanggaran hukum perpajakan, karena upaya yang dilakukan oleh wajib pajak untuk mengurangi, menghindari, meminimalkan, atau meringankan beban pajak tetap mematuhi ketentuan yang diperbolehkan dalam peraturan perpajakan (Kurniasih &

Ratna, 2013). Menurut Chusna (2024), terdapat beberapa perbuatan *tax avoidance* dapat dilaksanakan Perusahaan, di antaranya sebagai berikut:

- a. *Substansive tax planning*, yaitu strategi perencanaan pajak di mana perusahaan mengalihkan subjek dan/atau objek pajak ke negara yang menyediakan insentif pajak (*tax haven*) untuk jenis penghasilan tertentu.
- b. *Formal tax planning*, yaitu upaya perusahaan dalam menjaga substansi ekonomi dari suatu transaksi dengan memilih struktur formal yang menghasilkan kewajiban pajak minimal.
- c. *General anti avoidance rules*, yaitu ketentuan yang bertujuan guna Menghambat praktik penghindaran pajak dalam berbagai aktivitas, termasuk *transfer pricing*, *thin capitalization*, *treaty shopping*, *controlled Foreign corporation*, serta transaksi tanpa substansi ekonomi.

2.1.3 Financial Distress

Financial distress ialah keadaan ketika suatu perusahaan menghadapi kesulitan dampak finansial yang besar, sehingga tidak mampu memenuhi kewajiban finansialnya (Apriani & Ritong, 2024). Kondisi ini umumnya ditemui pada keterbatasan kas yang tidak mencukupi guna melunasi utang waktu terbatas serta kewajiban lainnya, bisa memperbesar kemungkinan bahaya kebangkrutan apabila tidak segera ditangani secara optimal.

Secara lebih rinci, kesulitan keuangan bisa dimaknai sebagai fase awal dari kemunduran kinerja keuangan suatu perusahaan, yang jika tidak segera ditangani dapat berujung pada kebangkrutan (Elfreda, 2021). Menurut Fadhli & Arifin (2022), *Financial distress* dapat diprosikan melalui indikator seperti laba per saham (EPS) yang negatif serta ketidakmampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban finansialnya. Indikator tersebut mencakup keterlambatan

dalam pembayaran utang, kerugian yang berkelanjutan, serta penurunan pendapatan secara signifikan.

Ada beberapa jenis financial distress yang dapat dialami oleh Perusahaan (Elfreda, 2021):

- a. *Economic failure* berlangsung apabila penghasilan perusahaan tidak mampu menutupi seluruh biaya operasional, terbilang biaya modal, sehingga mengakibatkan ketidakseimbangan finansial dalam jangka panjang.
- b. *Business failure* mengacu pada kondisi di mana perusahaan tidak lagi mampu menghasilkan keuntungan yang cukup untuk mempertahankan operasionalnya secara berkelanjutan.
- c. *Technical insolvency* adalah situasi di mana total kewajiban finansial suatu perusahaan melebihi total asetnya, meskipun belum terjadi gagal bayar atas kewajiban tersebut.
- d. *legal bankruptcy* ialah keadaan situasi perusahaan secara resmi ditetapkan bangkrut oleh pengadilan akibat ketidakmampuannya dalam melunasi utang.

Financial distress dapat timbul akibat berbagai faktor, seperti pengelolaan manajemen yang tidak efektif, perubahan kondisi pasar, variasi permintaan konsumen, serta situasi ekonomi makro yang kurang menguntungkan (Patricia, 2010). Saat perusahaan menghadapi *financial distress*, mereka mungkin perlu merestrukturisasi utang atau mencari pendanaan tambahan untuk mencegah kebangkrutan.

Krusial guna dipahami tidak setiap perusahaan yang menghadapi financial distress hendak berakhir dengan bangkrut, karena masih terdapat peluang untuk melakukan pemulihan melalui strategi manajemen keuangan yang tepat. Dengan manajemen yang baik dan strategi pemulihan yang efektif, perusahaan masih memiliki kesempatan untuk memperbaiki kinerja keuangannya dan keluar dari situasi sulit tersebut. Namun, jika tidak diatasi dengan baik, perusahaan yang menghadapi *financial distress* mungkin mengambil langkah-langkah agresif seperti mengurangi pajak, tetapi ada juga kemungkinan bahwa kondisi tersebut dapat membatasi kemampuan perusahaan dalam melaksanakan strategi penghindaran pajak secara efektif. Penelitian yang dilaksanakan Gurusinga et al. (2024) menemukan ketika perusahaan mengalami *financial distress*, mereka condong menerapkan strategi penghindaran pajak guna menekan keharusan pajak.

2.1.4 Sales Growth

Sales growth atau peningkatan penjualan, ialah sebagian dimensi operasional paling penting bagi perusahaan, memperlihatkan seberapa cepat penjualan produk atau layanan bertambah dari suatu periode ke periode berikutnya (Graciafernandy et al., 2022). Peningkatan penjualan tidak hanya mencerminkan keberhasilan strategi pemasaran dan penjualan perusahaan, tetapi juga memberikan indikasi mengenai kesehatan finansial dan daya saing perusahaan di pasar.

Umumnya, *sales growth* diukur dengan membandingkan total penjualan dalam periode tertentu, seperti kuartal atau tahun, dengan total penjualan pada periode sebelumnya (Alfiani et al., 2023). Pengukuran ini

biasanya disajikan dalam bentuk persentase, yang memberikan gambaran yang jelas tentang seberapa besar perubahan yang telah terjadi.

Ada beberapa factor yang mempengaruhi *sales growth* menurut Manik dalam Lestari & Widyawati (2020), yaitu:

- a. Permintaan Pasar: Volume permintaan untuk barang atau layanan yang ditawarkan perusahaan mempunyai dampak signifikan pada pertumbuhan penjualan. Apabila permintaan naik, penjualan biasanya juga akan meningkat.
- b. Strategi Pemasaran: Strategi pemasaran yang berhasil, serta promosi dan iklan, dapat meningkatkan ketenaran produk dan menarik lebih banyak konsumen, yang pada akhirnya dapat mendorong penjualan.
- c. Inovasi Produk: Peluncuran produk yang baru atau peningkatan pada produk yang sudah ada bisa menarik konsumen baru dan mendorong penjualan.
- d. Kondisi Ekonomi: Elemen-elemen makroekonomi, seperti pertumbuhan ekonomi, inflasi, dan tingkat pengangguran, dapat memengaruhi kemampuan beli konsumen dan, sebagai hasilnya, penjualan.
- e. Persaingan: Tingkat kompetisi di pasar juga dapat mempengaruhi laju penjualan. Perusahaan yang mampu berkompetisi dengan baik cenderung mengalami pertumbuhan penjualan yang lebih baik.

Strategi pemasaran juga memiliki peranan krusial dalam peningkatan penjualan. Metode pemasaran yang sukses, promosi, dan iklan yang menarik dapat meningkatkan eksposur produk serta menarik lebih banyak pelanggan. Perusahaan yang mampu melakukan inovasi dalam pendekatan pemasaran

mereka, seperti memanfaatkan media sosial atau pemasaran digital, sering kali dapat mencapai pertumbuhan penjualan yang lebih baik dibandingkan pesaing yang lebih konvensional (Günay, 2017).

Kondisi ekonomi juga berpengaruh besar terhadap pertumbuhan penjualan (Graciafernandy et al., 2022). Ketika ekonomi berkembang, konsumen cenderung lebih optimis dalam pengeluaran mereka, yang dapat meningkatkan penjualan. Sebaliknya, dalam situasi resesi atau ketidakpastian ekonomi, konsumen mungkin lebih berhati-hati dalam berbelanja, yang bisa menyebabkan penurunan penjualan.

Persaingan di pasar merupakan elemen krusial yang berdampak pada peningkatan penjualan (Kamaludin et al., 2020). Di sektor yang sangat kompetitif, perusahaan perlu terus berinovasi serta memperbaiki mutu barang dan jasa mereka supaya sesuai serta menarik untuk konsumen. Perusahaan yang dapat bersaing secara efektif, baik melalui harga, kualitas, atau layanan pelanggan, cenderung mengalami peningkatan penjualan yang lebih baik. Pentingnya pertumbuhan penjualan tidak boleh diabaikan. Pertumbuhan penjualan yang stabil adalah indikator utama dari kinerja perusahaan dan dapat menarik perhatian para investor (Alfiani et al., 2023).

Investor sering menganggap pertumbuhan penjualan sebagai indikasi bahwa perusahaan memiliki potensi untuk mendapatkan penghasilan dengan skala lebih luas di masa mendatang. Selain itu, pemahaman yang mendetail mengenai tren pertumbuhan penjualan membantu manajemen dalam menyusun strategi bisnis, termasuk pengembangan produk, perluasan pasar, dan pengelolaan sumber daya.

Dalam konteks perpajakan, peningkatan penjualan yang besar dapat berdampak pada pengambilan keputusan pajak suatu perusahaan. Perusahaan dengan peningkatan penjualan signifikan cenderung memiliki keuntungan stabil serta arus kas yang baik, sehingga tidak terlalu tertekan untuk mengurangi kewajibannya (Latersia et al., 2024). Manajemen Perusahaan lebih cenderung fokus pada ekspansi bisnis dan inovasi dibandingkan mencari cara untuk menghindari pajak, dengan mematuhi regulasi pajak demi menjaga citra perusahaan di mata investor

2.1.5 Leverage

Leverage, dalam dunia keuangan, berarti menggunakan utang untuk meningkatkan potensi keuntungan dari investasi. Gagasan ini muncul dari pemikiran bahwa dengan meminjam uang, sebuah perusahaan dapat memperluas kemampuannya untuk berinvestasi dalam aset atau proyek yang diharapkan menghasilkan penghasilan lebih tinggi sebagai perbandingan beban utang yang diperlukan dibayar. *Leverage* dapat digunakan dalam berbagai cara, seperti *leverage* operasional dan *leverage* finansial, dan keduanya memiliki pengaruh besar terhadap risiko serta hasil perusahaan (Gatot, 2013).

Leverage finansial merupakan pemanfaatan utang untuk mendukung aset dan operasional perusahaan. Saat perusahaan memanfaatkan utang, mereka mengharapkan hasil dari investasi yang didanai dengan utang tersebut bisa melebihi biaya bunga yang perlu mereka bayar (Hidayat & Galib, 2019). Sebagai contoh, jika sebuah perusahaan meminjam dana untuk membeli mesin baru yang diharapkan dapat meningkatkan produksi dan, pada akhirnya, mendongkrak pendapatan, maka perusahaan tersebut memanfaatkan

leverage untuk memperbesar kemungkinan keuntungan. Namun, penggunaan utang juga menghadirkan risiko. Jika investasi tidak memberikan hasil yang diinginkan, perusahaan tetap harus membayar bunga dan pokok utang, yang dapat membebani arus kas serta kestabilan finansial perusahaan.

Di sisi lain, *leverage* operasional berhubungan dengan pemanfaatan biaya tetap dalam struktur biaya perusahaan. Perusahaan mempunyai *leverage* operasional optimal condong mempunyai proporsi biaya tetap lebih besar dibandingkan dengan biaya variabel (Makiwan, 2018). Ketika penjualan meningkat, perusahaan dengan *leverage* operasional tinggi dapat mengalami peningkatan laba yang lebih besar karena biaya tetap tetap sama, sementara pendapatan terus naik. Namun, saat penjualan menurun, perusahaan itu juga akan merasakan penurunan laba yang lebih signifikan, yang meningkatkan risiko kerugian.

Leverage memiliki efek besar pada pilihan investasi dan strategi perusahaan (Muzdalifah, 2019). Saat perusahaan dapat dengan mudah mendapatkan utang dengan bunga rendah, mereka cenderung menggunakan *leverage* untuk mempercepat pertumbuhannya. Namun, di pasar yang tidak stabil atau ketika bunga tinggi, perusahaan mungkin lebih berhati-hati dalam berutang, karena risiko gagal bayar bisa meningkat.

Penggunaan *leverage* juga dapat mempengaruhi pandangan investor serta pemangku kepentingan lainnya. Investor sering kali menganggap perusahaan dengan tingkat *leverage* tinggi sebagai lebih berisiko, karena ketidakpastian dalam kas dapat memengaruhi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban utangnya (Muzdalifah, 2019). Sebaliknya, jika

perusahaan mampu mengelola utangnya dengan baik serta mendapatkan penghasilan lebih tinggi pada biaya utang, maka *leverage* bisa menjadi alat yang efektif untuk meningkatkan nilai pemegang saham.

Dalam konteks pajak, *leverage* juga memiliki dampak yang signifikan. Di banyak negara, bunga pinjaman bisa dikurangkan dari pajak, yang memberikan dorongan bagi perusahaan untuk memanfaatkan utang sebagai sumber dana (Gustivo & Dul, 2022). Dengan menggunakan pengurangan pajak ini, perusahaan bisa menurunkan kewajiban pajak mereka, yang selanjutnya dapat meningkatkan arus kas dan keuntungan bersih. Namun, perusahaan perlu hati-hati dalam mengatur jumlah utang mereka, karena terlalu banyak utang bisa menimbulkan masalah keuangan yang berat, termasuk kebangkrutan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Dasar penelitian terdahulu dalam penelitian ini berasal dari hasil-hasil penelitian sebelumnya yang relevan, sebagai berikut:

Tabel 2. 1. Penelitian terdahulu

No.	Peneliti / tahun dan judul	Tujuan dan metode penelitian	Hasil Penelitian
1.	(Ari & Sudjawoto, 2021)	Penelitian ini bertujuan untuk menguji variabel <i>financial distress</i> dan <i>sales growth</i> terhadap <i>tax avoidance</i> . Teknik pengambilan sampel	<i>Financial distress</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> , dan <i>sales growth</i> tidak berpengaruh

		dalam penelitian ini menggunakan purposive sampling dan diperoleh sampel sebanyak 15 perusahaan dengan tiga tahun periode 2017-2019 data tersebut didapat dari Bursa Efek Indonesia (BEI).	terhadap tax avoidance.
2.	Hidayanto, N., Erasashanti, A. P., Winarti, C. E., & Wahyuningsih, E. (2021). <i>The Effect Of Financial Distress And Accounting Conservatism On Tax Avoidance With Leverage As Moderating Variable. Russian Journal Of Agricultural And Socio-Economic Sciences</i> , 119(11), 81–86. https://doi.org/10.18551/Rjoas.2021-11.09	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak <i>financial distress</i> serta konservatisme akuntansi pada penghindaran pajak dengan <i>leverage</i> sebagai variabel moderasi. Data yang digunakan berasal dari laporan keuangan tahunan perusahaan manufaktur yang tercatat di Bursa Efek Indonesia selama periode 2015 hingga 2019, berdasarkan klasifikasi industri menurut	<i>Financial distress</i> dan konservatisme akuntansi berpengaruh negatif secara signifikan terhadap penghindaran pajak. Sementara itu, <i>leverage</i> tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, namun <i>leverage</i> berperan dalam memoderasi hubungan antara

		Jakarta <i>Stock Industrial Classification</i> (JASICA).	penyelesaian keuangan serta prinsip akuntansi akuntansi pada upaya penghindaran pajak.
3.	Kurubah, N., & Waskito, S. (2022). <i>Pengaruh Financial Distress, Corporate Social Responsibility, Thin Capitalization, Dan Perusahaan Multinasional Terhadap Tax Avoidance</i> (Vol. 1, Issue 1).	Mengkaji dampak <i>financial distress</i> , tanggung jawab sosial perusahaan, tipisnya kapitalisasi, serta status perusahaan multinasional pada praktik penghindaran pajak. Penelitian ini melibatkan seluruh perusahaan manufaktur yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) dalam periode 2017–2019, dengan jumlah total 181 perusahaan. Penentuan sampel penelitian dilaksanakan dengan menerapkan teknik <i>purposive sampling</i> .	Temuan penelitian mengungkapkan bahwa <i>financial distress</i> tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, sedangkan <i>Corporate Social Responsibility</i> (CSR) mempunyai dampak negatif terhadap penghindaran pajak. Di sisi lain, kapitalisasi tipis serta status sebagai perusahaan multinasional menunjukkan

			pengaruh positif terhadap praktik penghindaran pajak.
4.	Hermawan, R., & Aryati. (2022). Pengaruh <i>Financial Distress</i> Dan <i>Corporate Governance</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i> . <i>Jurnal Ekonomi Trisakti</i> , 2(2), 381–394. https://doi.org/10.25105/jet.v2i2.14138	Penelitian ini menganalisis pengaruh <i>financial distress</i> dan <i>corporate governance</i> terhadap penghindaran pajak. Pendekatan yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan sumber data sekunder. Data penelitian didapat dari perusahaan manufaktur di sektor <i>consumer goods</i> yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) dalam rentang waktu 2018–2020. Sampel penelitian ditentukan memakai teknik <i>purposive sampling</i> .	Hasil penelitian menunjukkan <i>financial distress</i> , keberadaan komisaris independen, dan direksi mempunyai dampak negatif pada penghindaran pajak, sementara Komite Audit berpengaruh positif pada penghindaran pajak.
5.	Pertiwi, F. V., & Masripah. (2023). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Transfer Pricing, Dan Strategi Bisnis	Penelitian ini menganalisis pengaruh Pertumbuhan penjualan, transfer pricing, serta	Hasil mengungkapkan bahwa peningkatan penjualan, kebijakan

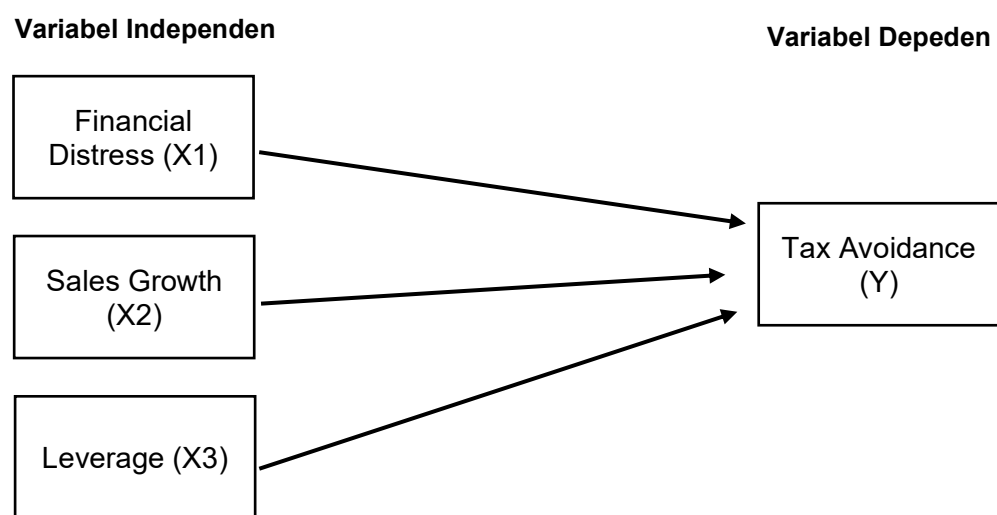
	Terhadap Penghindaran Pajak. <i>Accounting Student Research Journal, 2.</i>	strategi bisnis terhadap penghindaran pajak pada perusahaan manufaktur yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama waktu 2018–2020. Teknik <i>purposive sampling</i> digunakan pada penentuan sampel, dengan jumlah 129 sampel yang diperoleh.	transfer pricing, serta strategi bisnis tidak memberikan dampak yang signifikan terhadap upaya penghindaran pajak.
6.	Gustivo, P., & Dul, M. (2022). Pengaruh Profitabilitas Dan Leverage Terhadap Tax Avoidance. <i>Diponegoro Journal Of Accounting, 11.</i>	Penelitian ini menganalisis dampak profitabilitas dan leverage terhadap praktik penghindaran pajak (tax avoidance) pada perusahaan manufaktur yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) dalam kurun waktu 2017–2019. Metode penelitian yang digunakan adalah nonprobability sampling dengan pendekatan	Temuan penelitian mengungkapkan bahwa profitabilitas memberikan pengaruh positif terhadap penghindaran pajak, sementara leverage juga menunjukkan pengaruh positif terhadap praktik penghindaran pajak.

		purposive sampling dalam penentuan sampel.	
7.	Fhauziah, N. (2020). <i>Pengaruh Financial Distress Terhadap Tax Avoidance</i> . 20.	Penelitian ini menganalisis pengaruh <i>financial distress</i> terhadap <i>tax avoidance</i> pada perusahaan properti dan <i>real estate</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2014–2018. Kondisi kesulitan keuangan (<i>financial distress</i>) diukur dengan memakai Altman Z-Score, sementara penghindaran pajak (<i>tax avoidance</i>) dihitung melalui 2 model, yakni <i>Effective Tax Rate</i> (ETR) serta <i>Cash Effective Tax Rate</i> (CETR).	Temuan penelitian mengindikasikan <i>financial distress</i> memiliki dampak positif serta signifikan pada <i>tax avoidance</i> .
8.	Manuel, D., Sandi, Firmansyah, A., & Trisnawati, E. (2022). Manajemen Laba, Leverage Dan Penghindaran Pajak: Peran	Penelitian ini bertujuan meneliti peran moderasi dari tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) ada	Temuan penelitian mengungkapkan bahwa manajemen laba serta leverage

	Moderasi Tanggung Jawab Sosial Perusahaan. <i>Jurnal Pajak Indonesia</i> , 6(2s).	kaitannya hubungan antara manajemen keuntungan serta leverage pada praktik penghindaran pajak. Data dipakai bersumber dari beberapa perusahaan atas sektor beragam industri tercatat di Bursa Efek Indonesia atas rentang waktu 2018–2020.	tidak mempunyai dampak signifikan pada praktik penghindaran pajak. Di samping itu, pertanggungjawaban sosial perusahaan tidak mengurangi dampak positif manajemen laba pada penghindaran pajak, begitu juga dengan dampak positif leverage pada penghindaran pajak.
9.	Curry, K., & Fikri, I. (2023). Determinan Financial Distress, Thin Capitalization, Karakteristik Eksekutif, Dan Multinationality Terhadap Praktik Tax Avoidance Pada Perusahaan Properti Dan Real Estate. <i>Jurnal Informasi, Perpajakan, Akuntansi, Dan Keuangan Publik</i> , 18(1).	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak <i>financial distress</i> , <i>thin capitalization</i> , karakteristik eksekutif, serta <i>multinationality</i> pada praktik penghindaran pajak atas perusahaan sub sektor properti serta <i>real estate</i> selama periode	Temuan penelitian memperlihatkan empat faktor tersebut berdampak atas praktik tax avoidance.

	https://doi.org/10.25105/jipak.v18i1.12396	2015–2020. menggunakan data panel.	Dengan metode	
--	---	--	------------------	--

2.3 Kerangka Pemikiran



Gambar 2. 1. Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Berlandaskan kerangka pikir sebelumnya, hingga hipotesis dikemukakan pada penelitian tersebut ialah:

2.4.1 Pengaruh *financial distress* terhadap *tax avoidance*

Beberapa perusahaan sering kali menghadapi penurunan pendapatan dan arus kas yang negatif ketika mengalami situasi *financial distress*, yang dapat mengancam kemampuan mereka untuk memenuhi kewajiban finansial jangka pendek (Anugerah et al., 2022). Dalam kondisi ini, pengurangan beban pajak menjadi sebagian langkah guna meningkatkan likuiditas. Dengan menurunkan pajak harus dibayar, perusahaan dapat mengalihkan sumber

daya keuangan yang seharusnya digunakan untuk membayar pajak kepada kebutuhan operasional lainnya, seperti membayar gaji karyawan atau memenuhi kewajiban utang.

Tekanan dari pemegang saham juga berperan penting. Ketika perusahaan berada dalam kondisi keuangan yang buruk, pemegang saham mungkin mengharapkan manajemen untuk mengambil langkah-langkah agresif dalam meningkatkan profitabilitas. Sebagian langkah untuk menunjukkan perbaikan kinerja ialah melaksanakan penghindaran pajak, sehingga laba bersih yang dilaporkan dapat terlihat lebih tinggi. Hal ini menciptakan insentif bagi manajemen untuk mencari celah dalam peraturan perpajakan guna mengurangi kewajiban pajak (Fhauziah, 2020).

Penelitian dilaksanakan Valensia & Khairani (2019) memperlihatkan *financial distress* mempunyai dampak positif pada *tax avoidance*. Meskipun, penelitian dilaksanakan (Rani, 2017) serta Alifianti et al. (2017) menunjukkan *financial distress* dapat berdampak negatif atas *tax avoidance*. Berlandaskan uraian di atas, hingga hipotesis pertama dinyatakan sebagai berikut.

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

2.4.2 Pengaruh *sales growth* terhadap *tax avoidance*

Perusahaan mencerminkan keberhasilan strategi pemasaran dan operasional ketika mengalami peningkatan penjualan (Kamaludin et al., 2020). Perusahaan biasanya mengalami peningkatan pendapatan, yang berkontribusi langsung terhadap laba bersih, ketika penjualan meningkat. Laba yang lebih tinggi tidak hanya meningkatkan posisi keuangan perusahaan, tetapi juga memberikan ruang bagi manajemen untuk memenuhi kewajiban

pajak mereka tanpa merasa terbebani. Dalam konteks ini, perusahaan dengan performa finansial optimal condong makin mampu guna mencukupi keharusan perpajakan mereka secara sesuai waktunya serta penuh, sebab mereka mempunyai kemampuan mencukupi guna bayar pajak (Makiwan, 2018).

Pertumbuhan penjualan yang kuat sering kali diiringi dengan peningkatan reputasi perusahaan di pasar. Perusahaan yang dikenal memiliki kinerja baik dan pertumbuhan yang stabil cenderung mendapatkan kepercayaan dari investor, kreditor, dan pemangku kepentingan lainnya (Alifianti *et al.*, 2017). Ketika perusahaan memiliki reputasi positif, mereka lebih mungkin untuk beroperasi dalam kerangka kepatuhan pajak yang baik, karena risiko audit atau sanksi dari otoritas pajak menjadi perhatian utama. Dengan kata lain, perusahaan yang tumbuh dengan baik ingin menjaga citra positif mereka di mata publik dan pemangku kepentingan, sehingga mereka lebih cenderung untuk mematuhi kewajiban perpajakan.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Safitri & Damayanti, 2021) mengungkapkan *sales growth* mempunyai dampak positif serta signifikan atas *tax avoidance*. Sebaliknya penelitian dilaksanakan (Purwanti & Sugiyarti, 2017) menyatakan *sales growth* mempunyai dampak negatif atas *tax avoidance*. Berlandaskan keterangan di atas, hingga hipotesis kedua dirumuskan sebagai berikut.

H2: *Sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*

2.4.3 Pengaruh *leverage* terhadap *tax avoidance*

Perusahaan dengan tingkat *leverage* yang tinggi sering menggunakan strategi penghindaran pajak melalui pengurangan laba kena pajak dengan

beban bunga utang karena penggunaan utang dalam struktur modal perusahaan memungkinkan mereka untuk memanfaatkan biaya bunga sebagai pengurang pajak (Muzdalifah, 2019).

Perusahaan dengan tingkat leverage yang tinggi biasanya memiliki beban bunga yang besar atas pinjamannya. Dalam sistem perpajakan di banyak negara, termasuk Indonesia, beban bunga merupakan biaya yang dapat dikurangkan dari laba kena pajak (*deductible expense*). Dengan demikian, semakin tinggi leverage, semakin besar pula kemungkinan perusahaan memiliki pengurang pajak alami, yang secara langsung menurunkan beban pajak.

Sebuah perusahaan yang memiliki *leverage* tinggi mungkin tidak perlu melakukan *tax avoidance* yang agresif, karena beban bunga sudah secara otomatis mengurangi laba kena pajak. Namun di sisi lain, ada juga argumen bahwa perusahaan berleverage tinggi memiliki insentif tambahan untuk menghindari pajak demi mempertahankan arus kas dan memenuhi kewajiban utangnya. Maka dari itu, hubungan *leverage* terhadap *tax avoidance* bisa positif, negatif, atau tidak signifikan, tergantung kondisi perusahaan dan sektor industrinya.

Penelitian yang dilakukan oleh Gustavo & Dul (2022) menyatakan bahwa meningkatnya rasio *leverage*, bertambah besar peluang perusahaan melaksanakan penghindaran pajak. Namun, penelitian Septian et al. (2024) menyatakan bahwa *leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis ketiga dirumuskan sebagai berikut.

H3: *leverage* berpengaruh terhadap *tax avoidance*

