

## Peran *Sales Growth* dalam Memoderasi Hubungan antara *Leverage* pada *Tax Avoidance*

**Ni Putu Budiadnyani**

Universitas Pendidikan Nasional  
[putubudiadnyani@undiknas.ac.id](mailto:putubudiadnyani@undiknas.ac.id)

**Putu Pande R. Aprilyani Dewi**

Universitas Pendidikan Nasional  
[aprilyanidewi@undiknas.ac.id](mailto:aprilyanidewi@undiknas.ac.id)

**Abstrak** Pajak sebagai dominasi penerimaan negara menuntut kepatuhan dan kesadaran masyarakat dalam memenuhi kewajiban pembayarannya. Namun, upaya pemerintah dalam mengoptimalkan penerimaan pajak bertentangan dengan keinginan perusahaan. Penelitian ini menguji pengaruh *leverage* terhadap *tax avoidance*. Selain itu, penelitian ini juga menguji kemampuan *sales growth* sebagai variabel moderasi. Jumlah sampel yang dianalisis sebanyak 60 sampel berupa laporan keuangan perusahaan subsektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah metode *non probability sampling* dengan teknik *purposive sampling*. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linier sederhana dan *Moderated Regression Analysis* (MRA). Hasil analisis menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. *Sales growth* memperlemah pengaruh *leverage* terhadap *tax avoidance*.

**Kata Kunci** *Sales growth, Tax avoidance dan Leverage*

### I. PENDAHULUAN

Pajak sebagai dominasi penerimaan negara menuntut kepatuhan dan kesadaran masyarakat dalam memenuhi kewajiban pembayarannya. Pengertian pajak menurut Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan dalam Pasal 1 Ayat 1 merupakan kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara (Putri & Putra, 2017). Bagian terbesar pendapatan pemerintah berasal dari pajak, yang menyumbang sekitar 70% dari total pendapatan pemerintah setiap tahunnya. Meskipun penerimaan perpajakan secara nominal meningkat setiap tahunnya, namun pajak penghasilan pada periode tersebut gagal mencapai target perpajakan yang telah ditetapkan sebelumnya (Puspitasari et al., 2021a). *Tax ratio* Indonesia termasuk yang rendah bila dibandingkan dengan negara-negara di Kawasan Asia Tenggara (Solikin & Slamet, 2022). Menurut data *Organisation on Economic Cooperation and Development* (OECD), pada tahun 2018 *tax ratio* Indonesia sebesar 10,04%. Rasio tersebut lebih rendah dari negara Malaysia dan Singapura yang memiliki *tax -ratio* sebesar 13,8% dan 14,3%. Nilai *tax ratio* di bawah 15% menandakan bahwa pajak yang

dipungut oleh pemerintah lebih rendah dibandingkan Pendapatan Domestik Bruto (PDB) keseluruhan dalam satu periode (Dwijayanti et al., 2021).

Upaya pemerintah dalam mengoptimalkan penerimaan pajak bertentangan dengan keinginan perusahaan yang merupakan wajib pajak. Perusahaan didirikan untuk mendapatkan keuntungan (Supriadi et al., 2022). Adanya pajak sebagai beban yang dapat mengurangi laba bersih suatu perusahaan mendorong perusahaan untuk berusaha menghindari keberadaannya. Perbedaan tujuan antara pemerintah, yang ingin mengoptimalkan pengumpulan pajak, dan perusahaan, yang mengurangi pembayaran pajak, menimbulkan penghindaran pajak. Dalam hal ini, perusahaan sering mencari cara legal untuk mengoptimalkan kinerja keuangan dengan mengurangi beban pajak mereka guna melakukan penghindaran pajak (Benedicta & Hutapea, 2024). Penghindaran pajak yang legal atau biasa dikenal dengan *tax avoidance* dan juga biasa disebut sebagai skema penghindaran pajak untuk meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan celah dalam peraturan perpajakan suatu negara (Muslim et al., 2023).

Leverage menjadi faktor pendukung *tax avoidance* melalui pemanfaatan beban bunga utang yang bersifat deductible expense sebagai pengurang penghasilan kena pajak. Leverage menunjukkan bahwa besarnya pembiayaan aktivitas operasional suatu perusahaan berasal dari utang (Dilasari et al., 2021). Keberadaan leverage akan mengurangi nilai pendapatan atau laba bersih perusahaan. Teori *trade off* menyatakan bahwa penggunaan utang oleh perusahaan dapat digunakan untuk penghematan pajak dengan memperoleh insentif berupa beban bunga yang akan menjadi pengurang penghasilik kena pajak (Fitriani & Sulistyawati, 2020). Penambahan jumlah utang yang dilakukan perusahaan akan dapat mengakibatkan munculnya beban bunga yang harus dibayar (Puspitasari et al., 2021; Putri & Putra, 2017). Pembayaran beban bunga bermanfaat karena nantinya akan dapat mengurangi beban pajak penghasilan wajib pajak badan, sehingga pajak yang dibayar akan berkurang.

Hal ini sejalan dengan penelitian Apriliani & Abdurrahman (2023), Antari & Setiawan, (2020), Mahdiana & Amin (2020) yang menyatakan bahwa leverage berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Artinya, semakin tinggi penggunaan utang perusahaan, semakin tinggi pula *tax avoidance*. Sedangkan menurut penelitian Tantika et al. (2023), Agustina et al. (2023), Saputra et al. (2020) menyatakan bahwa leverage berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Berbeda dengan penelitian Yehezkiel & Gultom (2024), Sudibyo (2022), Masrurroch et al. (2021), Fatimah et al. (2021), dan Elisa et al. (2019) yang menunjukkan leverage tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Hutang yang semakin tinggi tidak akan berdampak pada praktik *tax avoidance*. Dikatakan demikian karena hutang perusahaan yang semakin tinggi, membuat manajemen lebih selektif dalam melaporkan keuangan perusahaan. Manajer yang selektif tidak mengambil risiko besar dalam kegiatan *tax avoidance*.

Adanya inkonsistensi hasil penelitian sebelumnya menjadi dasar dilakukannya penelitian kembali dengan memasukkan variabel pemoderasi. Leverage berpengaruh positif dalam hubungannya dengan *tax avoidance* kemungkinan disebabkan adanya *sales growth* pada perusahaan. Perusahaan yang memiliki penjualan yang cenderung meningkat akan mendapatkan profit yang meningkat pula. Profit yang didapatkan perusahaan itu besar, sehingga beban pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan juga besar (Sinambela & Nuraini, 2021). Hal ini didukung oleh teori keagenan, entitas akan melakukan berbagai cara untuk memperlihatkan kinerja yang bagus. Maka dari itu, entitas yang mempunyai *sales growth* yang meningkat akan lebih condong melakukan kegiatan *tax avoidance* sehingga dapat mengurangi beban pajak entitas (Tanjaya & Nazir, 2021). Peran leverage dalam mempengaruhi hubungan antara *sales growth* dan penghindaran

pajak tidak dapat diabaikan. Leverage, atau penggunaan utang untuk membiayai operasi, dapat memperkuat dampak *sales growth* terhadap penghindaran pajak. Ketika sebuah perusahaan menggunakan leverage untuk mendorong pertumbuhan penjualannya, perusahaan tersebut berpotensi meningkatkan aktivitas *tax avoidance* untuk mengurangi kewajiban pajak yang lebih tinggi yang diakibatkan oleh peningkatan laba.

## II. LANDASAN TEORI

### 1. Agency Theory

*Agency theory* menjelaskan hubungan antara prinsipal (pemilik) dan agen (manajer) di dalam sebuah organisasi (Jensen & Meckling, 1976). Prinsipal mengharapkan agen untuk bertindak demi kepentingan terbaik mereka, namun perbedaan kepentingan sering kali menimbulkan konflik. Menurut *agency theory*, manajer (agen) mungkin mempunyai tujuan untuk menghindari pajak guna meningkatkan keuntungan perusahaan jangka pendek, yang juga dapat meningkatkan kompensasi mereka (Andini & Januri, 2024). Namun hal ini mungkin bertentangan dengan kepentingan jangka panjang pemilik yang lebih mementingkan reputasi perusahaan dan risiko hukum yang terkait dengan *tax avoidance*. *Agency theory* juga dapat dikaitkan dengan *sales growth*, *agency theory* dapat digunakan untuk memahami bagaimana *sales growth* berhubungan dengan *tax avoidance*. *Sales growth* yang tinggi dapat memberikan insentif bagi manajer untuk melakukan praktik *tax avoidance* guna meningkatkan laba bersih, yang pada akhirnya akan berimplikasi pada kompensasi yang diterima manajemen (Susan & Faizal, 2023).

### 2. Teori Trade-off

Teori *trade-off* dalam keuangan perusahaan menjelaskan bagaimana perusahaan memilih struktur modal mereka dengan mempertimbangkan keseimbangan antara keuntungan dan kerugian dari penggunaan utang (*leverage*). Menurut teori *trade-off*, salah satu alasan utama perusahaan menggunakan utang adalah karena bunga utang dapat dikurangkan dari pajak (Megawati et al., 2021). Pengurangan pajak ini mengurangi biaya modal perusahaan, sehingga meningkatkan nilai perusahaan. Ini membuat *leverage* menjadi alat yang efektif untuk penghindaran pajak yang sah, karena pembayaran bunga mengurangi pendapatan kena pajak perusahaan.

### 3. Leverage

*Leverage* adalah skala pembiayaan melalui utang yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam pelaksanaan operasionalnya. *Leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana utang yang digunakan dalam membiayai aset perusahaan (Sariroh, 2021). Perusahaan dengan *leverage* yang tinggi memiliki tingkat transparansi informasi yang tinggi yang memuat *intellectual capital disclosure* untuk meyakinkan pihak yang berkepentingan bahwa perusahaan memiliki kinerja yang baik atas penggunaan utang (Muzdalya et al., 2022). *Leverage* yang diukur dengan *Debt-to-Equity Ratio* (DER) berkaitan dengan penghindaran pajak (*tax avoidance*) karena bunga yang dibayarkan atas utang dapat dikurangkan dari pajak, yang mengurangi beban pajak perusahaan (Puspitasari et al., 2021). Rasio DER yang lebih tinggi berimplikasi pada laba kena pajak yang berkurang karena adanya beban bunga yang lebih tinggi, sehingga mengurangi total pajak yang harus dibayar. *Debt-to-Equity Ratio* (DER) merupakan perbandingan antara total utang, termasuk utang lancar dengan seluruh modal perusahaan.

#### 4. *Sales Growth*

*Sales growth* atau pertumbuhan penjualan merupakan indikator untuk mengukur keberhasilan operasional perusahaan yang menunjukkan profitabilitas usaha. *Sales growth* dapat memperlihatkan keberhasilan penjualan pada masa lampau dan akan dapat meramal bagaimana pertumbuhan di masa yang akan datang (Tantika et al., 2023). Pengukuran pertumbuhan penjualan dilakukan dengan membandingkan selisih penjualan dalam periode sekarang dan sebelumnya dengan jumlah penjualan periode sebelumnya (Syofyan & Ibrahim, 2022). Hasil pengukuran dapat menunjukkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualannya dengan semakin tinggi nilai rasio *sales growth* maka semakin tinggi kualitas operasional perusahaan.

#### 5. *Tax Avoidance*

*Tax avoidance* adalah berkenaan dengan pengaturan sesuatu peristiwa sedemikian rupa untuk meminimalkan atau menghilangkan beban pajak dengan memerhatikan ada atau tidaknya akibat-akibat pajak yang ditinggalkannya pajak (Sembiring & Fransiska, 2021). Kegiatan ini melibatkan penggunaan celah yang ada dalam peraturan perpajakan agar memperoleh beban pajak terutang serendah-rendahnya seperti menghindari pajak melalui transaksi pada objek tidak kena pajak (Tanjaya & Nazir, 2021). Penghindaran pajak (*tax avoidance*) dalam penelitian ini diukur dengan *Cash Effective Tax Rate* (CETR) karena CETR menggambarkan pajak tunai yang dibayar (Lukito & Oktaviani, 2022). CETR dihitung dengan membagi pajak tunai yang dibayarkan oleh perusahaan dengan laba sebelum pajak. Ini memberikan gambaran nyata tentang berapa banyak pajak yang sebenarnya dibayar oleh perusahaan dibandingkan dengan penghasilan mereka, mencerminkan efektivitas strategi penghindaran pajak.

#### 6. *Hipotesis Penelitian*

*Leverage* menunjukkan kualitas pendanaan operasional perusahaan yang berasal dari perbandingan jumlah utang perusahaan dengan jumlah modal perusahaan. *Leverage* adalah skala pembiayaan melalui utang yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam pelaksanaan operasionalnya. *Leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana utang yang digunakan dalam membiayai aset perusahaan (Sariroh, 2021). Tingginya beban pendanaan yang diperoleh melalui pihak luar berupa utang akan berdampak pada tingginya beban bunga yang harus dibayarkan oleh perusahaan. Menurut teori *trade-off*, salah satu alasan utama perusahaan menggunakan utang adalah karena bunga utang dapat dikurangkan dari pajak (Megawati et al., 2021). Pengurangan pajak ini mengurangi biaya modal perusahaan, sehingga meningkatkan nilai perusahaan. Ini membuat *leverage* menjadi alat yang efektif untuk penghindaran pajak yang sah, karena pembayaran bunga mengurangi pendapatan kena pajak perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian Apriliani & Abdurrahman (2023), Antari & Setiawan, (2020), Mahdiana & Amin (2020) yang menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Artinya, semakin tinggi penggunaan utang perusahaan, semakin tinggi pula *tax avoidance*. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut.

H<sub>1</sub>: *Leverage* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

*Sales growth* dapat memperlihatkan keberhasilan penjualan pada masa lampau dan akan dapat meramal bagaimana pertumbuhan di masa yang akan datang (Tantika et al., 2023). Peningkatan nilai *sales growth* perusahaan maka laba perusahaan juga akan meningkat. Hal ini juga diiringi oleh peningkatan beban pajak yang juga harus ditanggung oleh

perusahaan. Dengan demikian, hal ini bersimpangan dengan tuntutan prinsipal kepada agensi bahwa prinsipal menginginkan penerimaan pajak yang tinggi, sedangkan agensi menginginkan profit perusahaan yang tinggi. *Agency theory* dapat digunakan untuk memahami bagaimana *sales growth* berhubungan dengan *tax avoidance*. *Sales growth* yang tinggi dapat memberikan insentif bagi manajer untuk melakukan praktik *tax avoidance* guna meningkatkan laba bersih, yang pada akhirnya akan berimplikasi pada kompensasi yang diterima manajemen (Susan & Faizal, 2023). Tuntutan ini yang menimbulkan adanya konflik kepentingan dan kecenderungan untuk melakukan penghindaran pajak. Teori *trade-off* dalam keuangan perusahaan menjelaskan bagaimana perusahaan memilih struktur modal mereka dengan mempertimbangkan keseimbangan antara keuntungan dan kerugian dari penggunaan utang (*leverage*). Jika dikaitkan dengan *sales growth*, *leverage* dengan *tax avoidance* dimana perusahaan akan menyeimbangkan manfaat pajak dari utang dengan biaya kebangkrutan. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang cepat mungkin memiliki arus kas yang lebih kuat, memungkinkan mereka untuk mengambil lebih banyak utang dan, dengan demikian, mendapatkan manfaat pajak yang lebih besar. Penghindaran pajak menjadi bagian dari strategi optimalisasi struktur modal mereka. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut.

H<sub>2</sub>: *Sales growth* memperkuat pengaruh *leverage* terhadap *tax avoidance*.

### III. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan pada seluruh Perusahaan Subsektor Food and Beverage yang Terdaftar BEI Tahun 2020–2022. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Perusahaan Subsektor *Food and Beverage* yang Terdaftar BEI Tahun 2020–2022. Penentuan sampel dalam penelitian ini adalah melalui teknik *purposive sampling* dengan kriteria penentuan sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Perusahaan Subsektor *Food and Beverage* yang menerbitkan laporan keuangan tahunan di Bursa Efek Indonesia berturut-turut pada tahun 2020–2022.
2. Perusahaan Subsektor *Food and Beverage* yang menggunakan mata uang Rupiah dalam laporan keuangan
3. Perusahaan Subsektor *Food and Beverage* yang mengalami laba pada tahun 2020–2022.

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah *tax avoidance*. *Tax avoidance* adalah berkenaan dengan pengaturan sesuatu peristiwa sedemikian rupa untuk meminimalkan atau menghilangkan beban pajak dengan memerhatikan ada atau tidaknya akibat-akibat pajak yang ditinggalkannya pajak (Sembiring & Fransiska, 2021). *Tax avoidance* dalam penelitian ini diukur dengan *Cash Effective Tax Rate* (CETR). CETR dihitung dengan membagi pajak tunai yang dibayarkan oleh perusahaan dengan laba sebelum pajak.

Variabel independent dalam penelitian ini adalah *leverage*. *Leverage* merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana utang yang digunakan dalam membiayai aset perusahaan (Sariroh, 2021). *Leverage* dalam penelitian menggunakan rasio *Debt to Equity Ratio* (DER) yang merupakan perbandingan antara total utang, termasuk utang lancar dengan seluruh modal perusahaan.

Variabel moderasi dalam penelitian ini adalah *sales growth*. *Sales growth* atau pertumbuhan penjualan merupakan indikator untuk mengukur keberhasilan operasional perusahaan yang menunjukkan profitabilitas usaha. Pengukuran pertumbuhan penjualan dilakukan dengan membandingkan selisih penjualan dalam periode sekarang dan sebelumnya dengan jumlah penjualan periode sebelumnya.

Penelitian ini menggunakan metode analisis data Regresi Linier dan *Moderated Regression Analysis* (MRA) dengan bantuan aplikasi statistik SPSS for Windows. Model regresi linear dalam penelitian ini, dinyatakan dengan persamaan sebagai berikut:

Persamaan 1:

$$Y = \alpha + \beta_1.X_1 + \varepsilon$$

Persamaan 2:

$$Y = \alpha + \beta_1.X_1 + \beta_2.X_2 + \beta_3. X_1 X_2 + \varepsilon$$

Keterangan:

Y = *tax avoidance*

$\alpha$  = nilai konstanta

$\beta_1$  = koefisien regresi *leverage*

$\beta_2$  = koefisien regresi *sales growth*

$\beta_3$  = koefisien regresi interaksi antara *leverage* dan *sales growth*

$X_1$  = *leverage*

$X_2$  = *sales growth*

$\varepsilon$  = standar error

#### IV. HASIL PENELITIAN

Populasi dalam penelitian ini adalah semua perusahaan subsektor *Food and Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Jumlah populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 28 perusahaan. Tabel 4.1 menunjukkan proses pengambilan sampel dalam penelitian.

Tabel 4.1. Proses Pengambilan Sampel

Keterangan	Jumlah
Perusahaan Subsektor <i>Food and Beverage</i> yang Terdaftar BEI tahun 2020–2022	28
Perusahaan yang tidak menerbitkan laporan keuangan tahunan.	(1)
Perusahaan yang tidak menggunakan mata uang Rupiah dalam laporan keuangan.	(1)
Perusahaan yang mengalami kerugian pada tahun 2020—2022	(6)
Sampel selama satu periode	20
Jumlah sampel selama 3 periode amatan (di kali 3)	60

Sumber tabel: Data diolah, 2024

Statistik deskriptif disajikan untuk memberikan informasi mengenai karakteristik variabel-variabel penelitian, yaitu jumlah sampel, nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata, dan standar deviasi. Hasil statistik deskriptif penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2. Hasil Statistik Deskriptif

Variabel	Jumlah Sampel	Nilai Minimum	Nilai Maksimum	Nilai Rata-Rata	Standar Deviasi
<i>Leverage</i>	60	0,11	27,04	1,166	3,439
<i>Sales growth</i>	60	-0,47	1,76	0,130	0,030
<i>Tax avoidance</i>	60	0,00	4,91	0,521	0,898

Sumber tabel: Data diolah, 2024

Berdasarkan hasil uji statistik deskriptif pada tabel 4.2, penelitian ini melibatkan 60 sampel. Variabel leverage diproksikan melalui perhitungan *debt to equity ratio* (DER). Nilai terkecil dari perhitungan DER pada perusahaan sampel adalah senilai 0,11 yang dimiliki oleh PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk (CEKA) pada tahun 2022 serta nilai DER terbesar adalah 27,04 yang dimiliki oleh PT. Pantai Indah Kapuk Dua Tbk (PANI) pada tahun 2021. Rata-rata nilai *debt to equity ratio* perusahaan sampel yang berjumlah 60 ini adalah sebesar 1,166 dengan nilai standar deviasi adalah sebesar 3,439. Nilai rata-rata leverage memperlihatkan bahwa perusahaan subsektor *food and beverage* memiliki tingkat leverage yang rendah karena nilai mean dalam uji statistik deskriptif mendekati nilai minimum.

Variabel *sales growth* memiliki nilai terkecil negative sebesar 0,47 yang dimiliki oleh PT. Multi Bintang Indonesia Tbk (MLBI) pada tahun 2020 serta nilai terbesar adalah 1,76 yang dimiliki oleh PT. Pantai Indah Kapuk Dua Tbk (PANI) pada tahun 2022. Rata-rata nilai *sales growth* pada perusahaan sampel penelitian adalah 0,130 dengan nilai standar deviasi adalah sebesar 0,030. Data variabel *sales growth* tergolong homogen karena nilai standar deviasi yang lebih rendah dibandingkan nilai rata-rata.

Variabel *tax avoidance* sebagai variabel dependen diproksikan melalui perhitungan *cash effective tax ratio* (CETR). Nilai terkecil sebesar 0,00 yang dimiliki oleh PT Mayora Indah Tbk (MYOR) selama tahun 2021 serta nilai perhitungan CETR terbesar yang dimiliki oleh PT. Pantai Indah Kapuk Dua Tbk (PANI) pada tahun 2021 dengan nilai 4,91. Rata-rata nilai *cash effective tax ratio* pada perusahaan sampel penelitian adalah sebesar 0,521 dengan nilai standar deviasi adalah sebesar 0,898. Nilai rata-rata *tax avoidance* memperlihatkan bahwa perusahaan subsektor *food and beverage* memiliki tingkat *tax avoidance* yang tergolong rendah karena nilai mean dalam uji statistik deskriptif mendekati nilai minimum.

Uji asumsi klasik dilakukan untuk menguji kelayakan data sebelum dilakukan regresi. Uji asumsi klasik yang dilakukan meliputi uji normalitas, multikolinearitas, autokorelasi, dan heterokedastisitas. Setelah data telah melewati uji asumsi klasik, maka dilakukan regresi. Regresi dilakukan sebanyak dua kali untuk membentuk persamaan 1 dan 2. Tabel 4.3 berikut menunjukkan hasil hasil regresi persamaan 1:

Tabel 4.3. Hasil Uji Regresi Linier

Keterangan	Nilai Beta	Signifikansi
(Constant)	0,333	0,001
<i>Leverage</i>	0,161	0,000

Sumber tabel: Data diolah, 2024

Hipotesis pertama menyatakan bahwa *leverage* berpengaruh positif pada *tax avoidance*. Tabel 4.3 menunjukkan bahwa hubungan antara *leverage* dengan *tax avoidance* adalah sebesar 0,333 dengan nilai signifikansi 0,00 lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$  yang berarti bahwa secara langsung *leverage* berpengaruh positif pada *tax avoidance*. Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka hipotesis pertama diterima. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin meningkat *leverage*, maka akan meningkatkan pengaruhnya pada praktik *tax avoidance*.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori *trade-off*. Teori *trade-off* menyatakan bahwa salah satu alasan utama perusahaan menggunakan utang adalah karena bunga utang dapat dikurangkan dari pajak (Megawati et al., 2021). Pengurangan pajak ini mengurangi biaya modal perusahaan, sehingga meningkatkan nilai perusahaan. Ini membuat *leverage*

menjadi alat yang efektif untuk penghindaran pajak yang sah, karena pembayaran bunga mengurangi pendapatan kena pajak perusahaan. *Leverage* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*, seperti yang ditunjukkan oleh hasil penelitian Apriliyani & Abdurrahman (2023), Antari & Setiawan, (2020), Mahdiana & Amin (2020). Penelitian-penelitian ini secara konsisten menunjukkan bahwa tingkat *leverage* yang lebih tinggi menyebabkan peningkatan praktik *tax avoidance* di perusahaan. Hubungan antara *leverage* dan *tax avoidance* adalah signifikan dan mendukung gagasan bahwa perusahaan dengan *leverage* yang lebih tinggi cenderung lebih banyak melakukan strategi *tax avoidance* untuk mengurangi beban pajak mereka. Keselarasan dari berbagai penelitian ini memperkuat pemahaman akan dampak positif dari *leverage* terhadap *tax avoidance* dalam lingkungan bisnis.

Pengujian hipotesis kedua dilakukan dengan *Moderated Regression Analysis* (MRA). Hasil pengujian dapat dilihat pada Tabel 4.4 sebagai berikut.

Tabel 4.4. Hasil Uji Regresi Moderasi

Model	Nilai Beta	Signifikansi	Keterangan
(Constant)	0,676	0,000	
<i>Leverage</i>	-0,247	0,213	
<i>Sales Growth</i>	-0,938	0,017	
Interaksi antara <i>Sales Growth</i> dan <i>Leverage</i>	0,571	0,035	Mampu Memperlemah

Sumber tabel: Data diolah, 2024

Hipotesis kedua menyatakan bahwa *sales growth* memperkuat pengaruh *leverage* pada *tax avoidance*. Dilihat dari nilai signifikansi interaksi *sales growth* dan *leverage* sebesar 0,035 lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$  menunjukkan bahwa variabel *sales growth* memperlemah pengaruh *leverage* pada *tax avoidance*. Berdasarkan hasil uji tersebut maka hipotesis kedua ditolak. Dilihat dari pengaruh langsung variabel moderasi, dan interaksi antara variabel independen dengan variabel moderasi, *sales growth* termasuk kedalam jenis quasi moderator. Hal tersebut dilihat dari nilai signifikansi variabel *sales growth* yaitu 0,017 lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$ , serta dilihat dari nilai signifikansi interaksi *sales growth* dan *leverage* yaitu 0,035, lebih kecil dari  $\alpha = 0,05$ . Nilai tersebut menunjukkan bahwa variabel *sales growth* sebagai variabel moderasi berinteraksi dengan variabel independen dan berhubungan secara signifikan dengan variabel dependen.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan *agency theory* yang menyatakan bahwa *sales growth* berhubungan dengan *tax avoidance*. *Sales growth* yang tinggi dapat memberikan insentif bagi manajer untuk melakukan praktik *tax avoidance* guna meningkatkan laba bersih, yang pada akhirnya akan berimplikasi pada kompensasi yang diterima manajemen (Susan & Faizal, 2023). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *sales growth* dapat memperlemah pengaruh *leverage* terhadap *tax avoidance*. *Sales growth* dapat berdampak pada *tax avoidance* dengan mempengaruhi *leverage*. Penelitian telah menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*, dengan hubungan negatif antara *sales growth* dan tarif pajak efektif (Ainniyya et al., 2021). Selain itu, pertumbuhan penjualan dapat memperlemah pengaruh kapitalisasi tipis, profitabilitas, dan rencana bonus terhadap *tax avoidance* (Suryantari & Mimba, 2022). Namun, perlu dicatat bahwa *sales growth* tidak selalu mengarah pada *tax avoidance*, karena peningkatan pertumbuhan perusahaan dapat mengurangi beban pajak, sehingga praktik *tax avoidance* tidak perlu dilakukan (Ratnawati & Utomo, 2022). Oleh karena itu, hubungan antara *sales growth*, *leverage*, dan *tax avoidance* merupakan hal yang

kompleks dan dipengaruhi oleh berbagai faktor dalam struktur keuangan dan keputusan strategis perusahaan. *Sales growth* dapat melemahkan pengaruh *leverage* terhadap *tax avoidance*. Secara khusus, ketika *sales growth* meningkat, perusahaan dapat menggunakan lebih banyak *leverage* untuk mendukung ekspansi mereka dan memanfaatkan peluang pasar.

## V. KESIMPULAN

Penelitian ini menemukan bahwa *leverage* berpengaruh positif pada *tax avoidance*. *Sales growth* memperlemah pengaruh *leverage* pada *tax avoidance*. *Sales growth* tidak hanya memberikan jalan bagi perusahaan untuk meningkatkan laba mereka, tetapi juga memberikan peluang untuk melakukan praktik *tax avoidance*. Ketika penjualan meningkat, begitu pula laba, yang mengarah ke beban pajak yang lebih tinggi, yang dapat mendorong perusahaan untuk mengeksplorasi opsi untuk meminimalkan pembayaran pajak mereka.

Selain itu, peran *leverage* dalam mempengaruhi hubungan antara *sales growth* dan *tax avoidance* tidak dapat diabaikan. Memanfaatkan utang untuk mendorong *sales growth* dapat memperkuat dampak *sales growth* terhadap *tax avoidance*, yang berpotensi menyebabkan peningkatan aktivitas *tax avoidance* untuk mengurangi kewajiban pajak yang lebih tinggi sebagai akibat dari peningkatan laba. Selain itu, dampak *sales growth* terhadap *tax avoidance* dapat melemahkan pengaruh profitabilitas, dan rencana bonus terhadap *tax avoidance*, yang mengindikasikan bahwa hubungan antara *sales growth*, *leverage*, dan *tax avoidance* memiliki banyak sisi dan dipengaruhi oleh berbagai faktor di dalam struktur keuangan dan keputusan strategis perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, I., Eprianto, I., & Pramukty, R. (2023). Pengaruh Leverage dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Property dan Real Estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode Tahun 2017-2021. *Jurnal Economica*, 2(2), 1–12.
- Ainniyya, S. M., Sumiati, A., & Susanti, S. (2021). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 5(2), 525–535. <https://doi.org/10.47065/ekuitas.v3i2.1106>
- Andini, S., & Januri. (2024). Pengaruh Perencanaan Pajak terhadap Manajemen Laba pada PT. Merapi Utama Pharma Medan. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 6(4), 4979–4992. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i4.858>
- Antari, N. W. D., & Setiawan, P. E. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Komite Audit pada Tax Avoidance. *E-Jurnal Akuntansi*, 30(10), 2591–2603. <https://doi.org/10.24843/EJA.2020.v30.i10.p12>
- Apriliani, T., & Abdurrahman. (2023). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Socia Logica*, 3(1), 1–26.
- Benedicta, M. K., & Hutapea, J. Y. (2024). Pengaruh Profitabilitas dan Beban Pajak Tanggungan terhadap Penghindaran Pajak: Studi Kasus pada Perusahaan Infrastruktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2022. *VISA: Journal of Visions and Ideas*, 4(1), 31–45.
- Dilasari, I., Sitinjak, N. D., & Kusumowati, D. (2021). Dampak Corporate Governance, Return On Asset dan Leverage Terhadap Penerapan Tax Avoidance. *Jurnal*

- Akuntansi Dan Perpajakan*, 7(2), 138–143.
- Dwijayanti, A., Sueb, M., & Pratama, A. (2021). Pengaruh Religiusitas Dan Keadilan Pajak Pada Sikap Kepatuhan Wajib Pajak (Survei pada Wajib Pajak Orang Pribadi Pada Kantor Wilayah Direktorat Jenderal Pajak Jawa Barat I). *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 22(01), 135–141. [http://repo.iain-tulungagung.ac.id/5510/5/BAB\\_2.pdf](http://repo.iain-tulungagung.ac.id/5510/5/BAB_2.pdf)
- Elisa, N., Agusti, R., & Azhari. (2019). Pengaruh Motivasi, Self Efficacy, Kemampuan, Pertimbangan Pasar Kerja, Dan Penghargaan Finansial Terhadap Minat Mahasiswa Akutansi Berkarir Di Bidang Perpajakan (Studi Empiris Universitas Di Kota Pekanbaru). *JOM FEB*, 6(1), 1–15. <http://dspace.lib.niigata-u.ac.jp/dspace/bitstream/10191/47523/2/h28ndk382.pdf>
- Fatimah, A. N., Nurlaela, S., & Siddi, P. (2021). Pengaruh Company Size, Profitabilitas, Leverage, Capital Intensity Dan Likuiditas Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2015-2019. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 9(1), 107–118. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v9i1.1269>
- Fitriani, A., & Sulistyawati, A. I. (2020). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Terjadinya Tax Avoidance Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Majalah Ilmiah Solusi*, 18(2), 1–29.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Lukito, P. C., & Oktaviani, R. M. (2022). Pengaruh Fixed Asset Intensity, Karakter Eksekutif, dan Leverage terhadap Penghindaran Pajak. *Owner*, 6(1), 202–211. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i1.532>
- Mahdiana, M. Q., & Amin, M. N. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 7(1), 127–138.
- Masrurroch, L. R., Nurlaela, S., & Fajri, R. N. (2021). Pengaruh profitabilitas, komisariss independen, leverage, ukuran perusahaan dan intensitas modal terhadap tax avoidance. *INOVASI*, 17(1), 82–93. <http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/INOVASI>
- Megawati, F. T., Umdiana, N., & Nailufaroh, L. (2021). Faktor-Faktor Struktur Modal Menurut Trade Off Theory. *Jurnal Riset Akuntansi Tirtayasa*, 6(2), 106–119. <https://doi.org/10.23960/jak.v26i1.255>
- Muslim, A. B., Wulandari, D. S., & Firmansyah, E. (2023). Analisis Aspek yang Mempengaruhi Penghindaran Pajak dengan Parameter Ukuran Perusahaan, Leverage, Intensitas Modal, Komisariss Independen dan Komite Audit. *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 3(4), 529–540. <https://doi.org/10.47065/jtear.v3i4.646>
- Muzdalya, F., Prihatni, R., & Armeliza, D. (2022). Pengaruh Intensitas R&D, Tipe Industri, Leverage, dan Profitabilitas Terhadap Intellectual Capital Disclosure. *Jurnal Akuntansi, Perpajakan Dan Auditing*, 3(2), 313–331. <https://doi.org/10.21009/japa.0302.03>
- Puspitasari, D., Radita, F., & Firmansyah, A. (2021a). Penghindaran Pajak Di Indonesia: Profitabilitas, Leverage, Capital Intensity. *Jurnal Riset Akuntansi Tirtayasa*, 6(2), 138–152.

- <https://jurnal.untirta.ac.id/index.php/JRA/article/view/10429/7803>
- Puspitasari, D., Radita, F., & Firmansyah, A. (2021b). Penghindaran Pajak Di Indonesia: Profitabilitas, Leverage, Capital Intensity. *Jurnal Riset Akuntansi Tirtayasa*, 06(02), 138–152. <https://doi.org/10.48181/jratirtayasa.v6i2.10429>
- Putri, V. R., & Putra, B. I. (2017). Pengaruh Leverage, Profitability, Ukuran Perusahaan Dan Proporsi Kepemilikan Institusional Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Manajemen Dayasaing*, 19(1), 1–11. <https://doi.org/10.23917/dayasaing.v19i1.5100>
- Ratnawati, J., & Utomo, D. C. (2022). Leverage as A Mediating Variable on Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 15(1), 430–439. <https://doi.org/10.35143/jakb.v15i1.5219>
- Saputra, A. W., Suwandi, M., & Suhartono. (2020). Pengaruh Leverage dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi (Studi pada Perusahaan Tambang yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2019). *ISAFIR: Islamic Accounting and Finance Review*, 1(2), 29–47.
- Sariroh, H. (2021). Pengaruh Likuiditas, Leverage, Profitabilitas, dan Ukuran Perusahaan terhadap Financial Distress di Sektor Trade, Service, and Investment. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 9(3), 1227–1240. <https://doi.org/10.26740/jim.v9n3.p1227-1240>
- Sembiring, Y. C. B., & Fransiska, A. (2021). Pengaruh Return on Assets dan Kepemilikan Institusional Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2019. *JRAK*, 7(2), 191–203.
- Sinambela, T., & Nuraini, L. (2021). Pengaruh Umur Perusahaan, Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tax Avoidance. *INOBISS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 5(1), 25–34. <https://doi.org/10.31842/jurnalinobis.v5i1.209>
- Solikin, A., & Slamet, K. (2022). Pengaruh Koneksi Politik, Struktur Kepemilikan, Dan Kebijakan Dividen Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Pajak Dan Keuangan Negara (PKN)*, 3(2), 270–283. <https://doi.org/10.31092/jpkn.v3i2.1521>
- Sudibyoy, H. H. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen Bisnis*, 2(1), 78–85.
- Supriadi, R. P. S., Astuti, I. Y., & Saputra, B. M. (2022). Pengaruh Likuiditas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Financial Distress (Studi Kasus Pada PT Sepatu Bata Tbk Periode 2012-2019). *GEMILANG: Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 2(4), 201–209. <https://doi.org/10.56910/gemilang.v2i4.181>
- Suryantari, N. P. L., & Mimba, N. P. S. H. (2022). Sales Growth Memoderasi Transfer Pricing, Thin Capitalization, Profitabilitas, dan Bonus Plan Terhadap Tax Avoidance Practice. *E-Jurnal Akuntansi*, 32(4), 831–844. <https://doi.org/10.24843/eja.2022.v32.i04.p01>
- Susan, A. N., & Faizal, A. (2023). Pengaruh Leverage, Capital Intensity, Sales Growth, Dan Kepemilikan Institusional Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Ekonomi Trisakti*, 3(1), 877–888. <https://doi.org/10.25105/jet.v3i1.15878>
- Syofyan, R., & Ibrahim, A. (2022). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Persediaan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Sub Sektor Ritel Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Ecogen*, 5(2), 271.

<https://doi.org/10.24036/jmpe.v5i2.13153>

- Tanjaya, C., & Nazir, N. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 8(2), 189–208. <https://doi.org/10.56127/jaman.v2i1.211>
- Tantika, L., Lubis, N. I., & Masyitah, E. (2023). Pengaruh Capital Intensity , Inventory Intensity , Sales Growth , Dan Leverage Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Sub Sektor Perdagangan Eceran Yang Terdaftar di BEI Tahun 2018-2020. *Jurnal MAIBIE (Management, Accounting, Islamic Banking and Islamic Economic)*, 1(1), 161–179.
- Yehezkiel, R., & Gultom, J. B. (2024). Prosiding : Ekonomi dan Bisnis Pengaruh Intensitas Modal , Pertumbuhan Penjualan , Leverage , dan Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Intervening ( Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Barang Konsumen. *Prosiding: Ekonomi Dan Bisnis*, 4(1), 1–12.