

Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, dan *Leverage* terhadap *Tax Avoidance* dengan *Sales Growth* sebagai Variabel Moderasi

Lelly Amalia¹, Andry Arifian Rachman²

^{1,2} Pascasarjana Universitas Widyatama Bandung, Indonesia

Email: lelly.amalia@widyatama.ac.id¹, andry.arifian@widyatama.ac.id²

Article History:

Received: 29 Juni 2026

Revised: 22 Juli 2026

Accepted: 30 Juli 2026

Kata Kunci: profitabilitas, likuiditas, *leverage*, *tax avoidance*, *sales growth*

Abstrak: Penelitian kuantitatif ini bertujuan menganalisis pengaruh profitabilitas, likuiditas, dan *leverage* terhadap *tax avoidance* dengan *sales growth* sebagai variabel moderasi. Penelitian menggunakan 85 data observasi yang diperoleh dari 17 perusahaan sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020–2024. Analisis data dilakukan menggunakan regresi data panel dengan pendekatan *Moderated Regression Analysis* (MRA) serta uji asumsi klasik berdasarkan metode BLUE (*Best Linear Unbiased Estimator*) melalui aplikasi EViews versi 13. Hasil pengujian menunjukkan bahwa *Random Effect Model* (REM) merupakan model estimasi terbaik dalam penelitian ini. Secara parsial, profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap *tax avoidance*, yang menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat keuntungan perusahaan maka semakin besar kecenderungan manajemen melakukan efisiensi beban pajak. Sebaliknya, likuiditas dan *leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*, yang mengindikasikan bahwa pengelolaan arus kas dan penggunaan utang perusahaan lebih difokuskan pada kebutuhan operasional dibandingkan strategi penghindaran pajak. Hasil uji moderasi menunjukkan bahwa *sales growth* mampu memperkuat pengaruh positif profitabilitas terhadap *tax avoidance*, namun tidak dapat memoderasi hubungan likuiditas dan *leverage* terhadap *tax avoidance*. Secara simultan, seluruh variabel independen berpengaruh terhadap *tax avoidance* dengan nilai *Adjusted R-squared* sebesar 17,87%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian.

PENDAHULUAN

Pajak merupakan kontribusi wajib yang bersifat memaksa bagi individu maupun badan sesuai Pasal 1 Ayat 1 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007. Pajak memiliki peran penting sebagai sumber utama pendapatan negara yang digunakan untuk membiayai pembangunan

ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu, pemerintah sangat bergantung pada penerimaan pajak sebagai sumber dana internal untuk mendukung berbagai aktivitas pembangunan (Hermawan *et al.*, 2021). Meskipun penerimaan pajak belum selalu mencapai target, sektor perpajakan tetap menjadi pilar utama dalam struktur pendapatan negara. Kondisi tersebut mendorong pemerintah untuk terus mengoptimalkan kebijakan perpajakan guna mengurangi kesenjangan penerimaan pajak (Hidayat, 2018).

Tabel 1. Persentase Penerimaan Perpajakan Tahun 2019–2024 (Dalam Triliun Rupiah)

Tahun	Pendapatan Negara	Target Penerimaan Pajak	Realisasi Penerimaan Pajak	Persentase
2019	1.957,20	1.577,56	1.332,10	84,4%
2020	2.233,20	1.404,50	1.285,20	92%
2021	1.743,65	1.229,60	1.231,87	100%
2022	2.266,20	1.485,10	1.716,80	115%
2023	2.634,14	1.818,30	1.869,23	102%
2024	2.801,86	1.988,90	1.932,40	97,2%

Sumber: Badan Pusat Statistik

Berdasarkan data penerimaan pajak tahun 2020–2024, penerimaan pajak Indonesia sempat mengalami penurunan pada tahun 2020 akibat pandemi COVID-19 yang melemahkan berbagai sektor ekonomi. Namun, kondisi tersebut mulai membaik pada tahun 2021 dan terus meningkat hingga tahun 2024, meskipun realisasi penerimaan pajak tahun 2024 masih belum mencapai target APBN yang telah ditetapkan. Kondisi ini mendorong pemerintah untuk terus mengoptimalkan penerimaan pajak di tengah adanya praktik penghindaran pajak oleh perusahaan (Febriani *et al.*, 2024). Perbedaan kepentingan antara pemerintah dan perusahaan menyebabkan pajak sering dianggap sebagai beban yang dapat mengurangi laba perusahaan. Oleh karena itu, beberapa perusahaan melakukan *tax avoidance*, yaitu strategi penghematan pajak yang dilakukan secara legal dengan memanfaatkan celah dalam peraturan perpajakan (Prasatya *et al.*, 2020). Setelah reformasi perpajakan tahun 1984, Indonesia menerapkan *self assessment* sistem yang memberikan tanggung jawab kepada wajib pajak untuk menghitung, membayar, dan melaporkan kewajiban pajaknya sendiri. Sistem ini membuka peluang terjadinya praktik *tax avoidance* apabila tidak diawasi secara optimal.

Menurut Sudibyo (2022), *tax avoidance* dilakukan untuk meminimalkan beban pajak baik secara legal maupun ilegal. Laporan *Tax Justice Network* juga menunjukkan bahwa praktik penghindaran pajak menyebabkan kerugian negara yang sangat besar setiap tahunnya (Fatimah, 2020). Salah satu kasus terjadi pada PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk yang terlibat sengketa pajak terkait pembayaran PPh Pasal 26 dengan total kewajiban pajak dan sanksi mencapai lebih dari Rp23 miliar (Lahulu, 2020). Fenomena praktik *tax avoidance* tidak hanya terjadi pada perusahaan sektor makanan dan minuman, tetapi juga pada sektor lain di dalam maupun luar negeri. Di Indonesia, dugaan penghindaran pajak terjadi pada ratusan pengusaha sawit dengan potensi kerugian negara mencapai Rp300 triliun. Pemerintah menemukan jutaan hektare lahan sawit yang belum memenuhi kewajiban pajak, sehingga diperlukan penguatan pengawasan, audit, serta kerja sama antara pemerintah dan aparat penegak hukum untuk meningkatkan transparansi dan kepatuhan pajak (Nasly, 2024).

Selain itu, kasus internasional terjadi pada *Credit Suisse* yang terseret skandal penghindaran pajak di Amerika Serikat. Bank tersebut didakwa membantu nasabah menyembunyikan aset dan menghindari kewajiban pajak melalui rekening luar negeri, sehingga dikenakan denda miliaran dolar AS (CNN Indonesia, 2025). Fenomena-fenomena tersebut menunjukkan bahwa *tax*

avoidance masih menjadi masalah kompleks dalam sistem perpajakan karena dilakukan dengan memanfaatkan celah peraturan yang berlaku (Dewinta & Setiawan, 2016). Berdasarkan berbagai kasus tersebut, penulis tertarik meneliti faktor-faktor yang memengaruhi *tax avoidance*, khususnya profitabilitas, likuiditas, *leverage*, dan *sales growth* sebagai variabel yang diduga berpengaruh terhadap praktik penghindaran pajak perusahaan (Taquuddin, 2024).

Profitabilitas merupakan indikator penting untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dan mengelola aset secara efisien. Salah satu ukuran profitabilitas yang umum digunakan adalah *Return on Assets* (ROA). Semakin tinggi profitabilitas perusahaan, maka semakin besar pula kecenderungan perusahaan melakukan *tax avoidance* untuk menekan beban pajak (Hermawan *et al.*, 2021). Namun, hasil penelitian terdahulu mengenai pengaruh profitabilitas terhadap *tax avoidance* masih menunjukkan perbedaan hasil. Beberapa penelitian menyatakan profitabilitas berpengaruh terhadap *tax avoidance*, sedangkan penelitian lain menyimpulkan tidak terdapat pengaruh (Prasatya *et al.*, 2020; Arianandini & Ramantha, 2018).

Selain profitabilitas, likuiditas dan *leverage* juga diduga memengaruhi praktik *tax avoidance*. Likuiditas menggambarkan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek menggunakan aset lancar yang dimiliki (Tanevia *et al.*, 2024). Sementara itu, *leverage* menunjukkan penggunaan utang dalam pembiayaan perusahaan, di mana tingginya utang dapat meningkatkan beban bunga dan memengaruhi strategi perpajakan perusahaan (Nabila *et al.*, 2018). Penelitian terdahulu terkait pengaruh likuiditas dan *leverage* terhadap *tax avoidance* juga masih menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Taquuddin (2024) dengan perbedaan pada penggunaan *sales growth* sebagai variabel moderasi menggantikan CSR. *Sales growth* digunakan untuk melihat pertumbuhan penjualan perusahaan dari tahun ke tahun yang dapat mencerminkan perkembangan operasional perusahaan (Dewinta & Setiawan, 2016). Penelitian difokuskan pada perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024 karena sektor ini dinilai strategis dan memiliki pertumbuhan yang dinamis sehingga relevan untuk menguji pengaruh profitabilitas, likuiditas, *leverage*, dan *sales growth* terhadap *tax avoidance*.

TINJAUAN PUSTAKA

Agency Theory

Teori keagenan menjelaskan hubungan kontraktual antara principal (pemilik perusahaan) dan *agent* (manajer) dalam pengelolaan perusahaan. Menurut Jensen & Meckling (1976), *principal* memberikan wewenang kepada *agent* untuk mengambil keputusan operasional perusahaan. Namun, hubungan ini sering menimbulkan konflik kepentingan karena masing-masing pihak cenderung mengutamakan kepentingannya sendiri (Putri & Lawita, 2019). Konflik tersebut diperkuat oleh adanya asimetri informasi, yaitu kondisi ketika manajer memiliki informasi perusahaan yang lebih lengkap dibandingkan pemilik (Sutomo & Djaddang, 2017). Dalam kaitannya dengan *tax avoidance*, teori keagenan menjelaskan bahwa manajemen dapat melakukan strategi pengurangan pajak untuk meningkatkan laba perusahaan dan memperbaiki kinerja perusahaan. Pengurangan beban pajak dipandang sebagai salah satu kebijakan strategis yang dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan sekaligus meningkatkan kompensasi manajemen (Dayanara *et al.*, 2019; Dewinta & Setiawan, 2016).

Tax Avoidance

Tax avoidance merupakan upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dengan memanfaatkan celah atau kelemahan dalam peraturan perpajakan untuk meminimalkan pajak terutang tanpa melanggar hukum (Pohan *et al.*, 2019). Praktik ini dilakukan melalui berbagai strategi yang masih berada dalam area abu-abu peraturan perpajakan agar perusahaan dapat membayar pajak seminimal mungkin namun tetap sesuai ketentuan yang berlaku. Menurut Hoque *et al.* (2011) dalam Hasibuan & Gultom (2021), praktik *tax avoidance* dapat dilakukan melalui beberapa cara, seperti mengklasifikasikan laba operasional sebagai laba modal, membebankan biaya modal menjadi biaya operasional, memasukkan biaya pribadi ke dalam biaya usaha, meningkatkan beban depresiasi, serta mencatat pemborosan bahan baku secara berlebihan untuk menurunkan laba kena pajak perusahaan.

Indikator Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak (*tax avoidance*) merupakan upaya penghematan pajak yang dilakukan secara legal dengan memanfaatkan ketentuan perpajakan yang berlaku untuk mengurangi kewajiban pajak perusahaan (Lim, 2025). Dalam penelitian perpajakan, *Effective Tax Rate* (ETR) sering digunakan sebagai indikator untuk mengukur tingkat *tax avoidance* karena dinilai sesuai dengan sistem perpajakan yang berlaku (Hanlon & Heitzman, 2010). ETR dihitung dengan membandingkan total beban pajak penghasilan terhadap laba sebelum pajak. Semakin rendah nilai ETR, maka semakin tinggi tingkat penghindaran pajak perusahaan, sedangkan nilai ETR yang tinggi menunjukkan rendahnya praktik *tax avoidance* (Dyreng *et al.*, 2006).

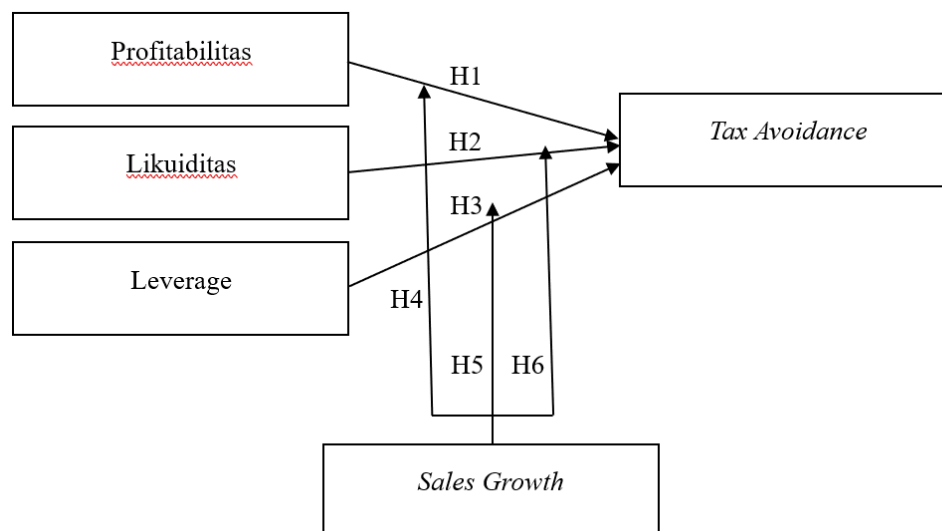
$$ETR = \frac{\text{Total Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui pemanfaatan aset dan modal secara efektif (Munawir, 2019). Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengelola sumber daya secara optimal untuk memperoleh keuntungan. Menurut Febriani *et al.* (2024), profitabilitas menjadi salah satu faktor yang memengaruhi *tax avoidance*. Semakin tinggi profitabilitas perusahaan, maka kecenderungan melakukan penghindaran pajak juga semakin besar. Hal ini karena perusahaan berupaya mempertahankan laba melalui strategi perencanaan pajak (*tax planning*) guna menekan beban pajak secara legal. Salah satu indikator yang digunakan untuk mengukur profitabilitas adalah *Return on Assets* (ROA). ROA menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari total aset yang dimiliki. Nilai ROA yang tinggi mencerminkan efektivitas dan efisiensi perusahaan dalam mengelola aset, sedangkan ROA yang rendah menunjukkan kurang optimalnya pengelolaan aset perusahaan (Hermawan *et al.*, 2021).

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Total Aset}} \times 100\%$$

Hipotesis Penelitian



Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah disusun, maka hipotesis dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. H₁ : Profitabilitas diduga berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* pada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024.
2. H₂ : Likuiditas diduga berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* pada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024.
3. H₃ : *Leverage* diduga berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* pada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024.
4. H₄ : *Sales Growth* diperkirakan mampu memoderasi sekaligus memperkuat pengaruh profitabilitas terhadap *tax avoidance* pada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024.
5. H₅ : *Sales Growth* diperkirakan mampu memoderasi sekaligus memperkuat pengaruh likuiditas terhadap *tax avoidance* pada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024.
6. H₆ : *Sales Growth* diperkirakan mampu memoderasi sekaligus memperkuat pengaruh *leverage* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian merupakan karakteristik atau variabel yang menjadi fokus utama dalam suatu penelitian dan memiliki nilai yang berbeda pada setiap objek yang diteliti (Nuryaman & Christina, 2015). Dalam penelitian ini, variabel independen yang digunakan meliputi profitabilitas, likuiditas, dan *leverage*, sedangkan *tax avoidance* digunakan sebagai variabel dependen dan *sales growth* sebagai variabel moderasi. Subjek penelitian ini adalah perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020–2024. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan verifikatif atau kausalitas untuk menguji hubungan sebab-akibat antarvariabel (Sugiyono, 2019; Sekaran & Bougie, 2017). Tujuan penelitian adalah menganalisis pengaruh profitabilitas, likuiditas, dan *leverage* terhadap *tax avoidance* dengan *sales growth* sebagai variabel moderasi pada perusahaan subsektor makanan dan

minuman di BEI periode 2020–2024. Desain penelitian disusun secara sistematis sebagai pedoman dalam proses pengumpulan dan analisis data agar tujuan penelitian dapat tercapai secara efektif (Sekaran & Bougie, 2017). Jenis penelitian yang digunakan adalah *explanatory research*, yaitu penelitian kuantitatif yang bertujuan menjelaskan hubungan antarvariabel serta menguji hipotesis mengenai pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen (Sugiyono, 2019). Unit analisis dalam penelitian ini berupa organisasi, yaitu perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020–2024. Penelitian ini menggunakan variabel profitabilitas, likuiditas, dan *leverage* sebagai variabel independen, *tax avoidance* sebagai variabel dependen, serta *sales growth* sebagai variabel moderasi yang berfungsi memperkuat atau memperlemah hubungan antarvariabel penelitian.

Model regresi linier berganda digunakan untuk menguji pengaruh profitabilitas, likuiditas, *leverage*, dan *sales growth* terhadap *effective tax rate* (ETR).

$$ETR_{it} = \alpha + \beta_1 ROA_{it} + \beta_2 CR_{it} + \beta_3 DER_{it} + \beta_4 SG_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Dalam model ini, ETR_{it} menunjukkan *effective tax rate* perusahaan i pada tahun t ; α merupakan konstanta; $\beta_1 - \beta_4$ adalah koefisien regresi; ROA mewakili profitabilitas; CR menunjukkan likuiditas; DER menunjukkan *leverage*; SG menunjukkan *sales growth*; dan ε_{it} merupakan komponen kesalahan. Koefisien negatif terhadap ETR mengindikasikan peningkatan *tax avoidance*, sedangkan koefisien positif menunjukkan penurunan *tax avoidance*. Selain itu, model regresi moderasi digunakan untuk menguji kemampuan *sales growth* dalam memperkuat atau memperlemah pengaruh profitabilitas, likuiditas, dan *leverage* terhadap ETR.

$$ETR_{it} = \alpha + \beta_1 ROA_c + \beta_2 CR_c + \beta_3 DER_c + \beta_4 SG_c + \beta_5 (ROA_c \times SG_c) + \beta_6 (CR_c \times SG_c) + \beta_7 (DER_c \times SG_c) + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Subskrip c menunjukkan bahwa variabel telah melalui proses *mean-centering*. Koefisien interaksi β_5 , β_6 , dan β_7 menunjukkan efek moderasi *sales growth*. Nilai interaksi yang signifikan menandakan bahwa hubungan variabel independen dengan ETR berubah sesuai tingkat pertumbuhan penjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Analisis Statistik Deskriptif

Menurut Sugiyono (2019), statistik deskriptif merupakan metode analisis yang digunakan untuk menyajikan gambaran secara sistematis mengenai data penelitian yang berasal dari sampel maupun populasi tanpa melakukan generalisasi. Analisis ini bertujuan menjelaskan karakteristik masing-masing variabel penelitian secara terpisah tanpa menguji hubungan antarvariabel. Penyajian data dilakukan berdasarkan pengelompokan dan metode analisis yang telah ditentukan pada bab sebelumnya.

Tabel 2. Data Nilai Profitabilitas Perusahaan Tahun 2020–2024

No.	Nama Perusahaan	Kode Emiten	2020	2021	2022	2023	2024
1	Budi Starch & Sweetener Tbk.	BUDI	2,12	3,01	2,99	3,01	1,91
2	Campina Ice Cream Industry Tbk.	CAMP	4,05	8,74	9,97	11,07	11,19

3	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk.	CEKA	11,48	11,00	13,15	8,87	7,98
4	Sariguna Primatirta Tbk.	CLEO	10,13	13,40	11,48	15,52	18,63
5	Delta Djakarta Tbk.	DLTA	10,07	14,37	17,59	16,03	14,24
6	Diamond Food Indonesia Tbk.	DMND	2,86	6,01	6,34	6,93	6,91
7	Garudafood Putra Putri Jaya Tbk.	GOOD	3,73	6,28	5,80	7,81	8,49
8	Buyung Poetra Sembada Tbk.	HOKI	3,99	0,91	0,14	0,29	0,42
9	Mulia Boga Raya Tbk.	KEJU	17,93	18,85	14,24	10,26	12,03
10	Mayora Indah Tbk.	MYOR	10,42	5,96	8,72	13,38	13,69
11	Panca Mitra Multiperdana Tbk.	PMMP	5,39	4,74	3,68	0,32	3,26
12	Nippon Indosari Corpindo Tbk.	ROTI	3,79	6,83	8,04	8,20	8,08
13	Sekar Bumi Tbk.	SKBM	0,31	1,55	3,87	2,22	2,31
14	Sekar Laut Tbk.	SKLT	5,49	9,54	8,37	8,17	8,20
15	Siantar Top Tbk.	STTP	18,22	15,61	14,03	17,03	15,65
16	Tunas Baru Lampung Tbk.	TBLA	3,50	3,90	3,60	2,88	3,03
17	Ultrajaya Milk Industry Tbk.	ULTJ	12,68	17,17	13,03	15,07	14,53
Keterangan		2020	2021	2022	2023	2024	
Nilai Minimum		0,31	0,91	0,14	0,29	0,42	
Nilai Maksimum		18,22	18,85	17,59	17,03	18,63	
Nilai Rata-rata		7,42	8,70	8,53	9,24	9,44	

Sumber: [Bursa Efek Indonesia](#) (data diolah peneliti, 2026).

Berdasarkan hasil analisis Tabel 2, rata-rata profitabilitas perusahaan yang diukur menggunakan ROA mengalami peningkatan dari 7,42% pada tahun 2020 menjadi 9,44% pada tahun 2024. Kondisi ini menunjukkan adanya pemulihan dan peningkatan efisiensi operasional pada industri makanan dan minuman. Dalam perspektif perpajakan dan teori keagenan, perusahaan dengan tingkat profitabilitas tinggi cenderung memiliki dorongan lebih besar untuk melakukan *tax avoidance* guna meminimalkan beban pajak perusahaan.

Perusahaan dengan profitabilitas tinggi seperti Mulia Boga Raya Tbk. (KEJU), Siantar Top Tbk., dan Sariguna Primatirta Tbk. memiliki potensi lebih besar melakukan efisiensi pajak karena tingginya laba meningkatkan kewajiban pajak perusahaan. Sebaliknya, perusahaan dengan profitabilitas rendah seperti Buyung Poetra Sembada Tbk. (HOKI) dan Sekar Bumi Tbk. cenderung lebih fokus pada peningkatan kinerja operasional dibandingkan strategi penghindaran pajak. Dengan demikian, semakin tinggi profitabilitas perusahaan, maka semakin besar pula peluang perusahaan melakukan *tax avoidance* untuk menjaga laba dan memaksimalkan nilai perusahaan.

Tabel 3. Data Nilai Likuiditas Perusahaan Tahun 2020–2024

No.	Nama Perusahaan	Kode Emiten	2020	2021	2022	2023	2024
1	Budi Starch & Sweetener Tbk.	BUDI	0,98	1,15	1,26	1,23	1,17
2	Campina Ice Cream Industry Tbk.	CAMP	0,59	0,62	0,64	0,66	0,66
3	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk.	CEKA	5,01	5,40	11,11	7,67	4,46
4	Sariguna Primatirta Tbk.	CLEO	1,48	1,77	1,97	2,83	2,34
5	Delta Djakarta Tbk.	DLTA	6,41	4,62	5,34	5,64	5,95
6	Diamond Food Indonesia Tbk.	DMND	3,47	3,40	3,20	3,07	3,10
7	Garudafood Putra Putri Jaya Tbk.	GOOD	1,29	1,26	1,30	1,41	1,62
8	Buyung Poetra Sembada Tbk.	HOKI	2,89	2,33	2,64	2,47	2,39
9	Mulia Boga Raya Tbk.	KEJU	2,61	2,68	2,83	2,99	3,02
10	Mayora Indah Tbk.	MYOR	2,51	2,26	2,46	2,92	3,03
11	Panca Mitra Multiperdana Tbk.	PMMP	1,28	1,33	1,38	1,39	1,39
12	Nippon Indosari Corpindo Tbk.	ROTI	3,55	1,98	2,05	2,10	2,16
13	Sekar Bumi Tbk.	SKBM	1,59	1,52	1,70	1,69	1,72
14	Sekar Laut Tbk.	SKLT	1,34	1,96	2,38	2,78	2,89

15	Siantar Top Tbk.	STTP	6,34	9,41	10,06	10,33	12,35
16	Tunas Baru Lampung Tbk.	TBLA	0,77	0,89	0,99	0,84	0,84
17	Ultrajaya Milk Industry Tbk.	ULTJ	1,48	2,05	2,85	4,10	4,78
Keterangan		2020	2021	2022	2023	2024	
Nilai Minimum		0,59	0,62	0,64	0,66	0,66	
Nilai Maksimum		6,41	9,41	11,11	10,33	12,35	
Nilai Rata-rata		2,56	2,63	3,01	3,18	3,17	

Sumber: [Bursa Efek Indonesia](#) (data diolah peneliti, 2026).

Berdasarkan Tabel 3, rata-rata likuiditas perusahaan yang diukur menggunakan *current ratio* meningkat dari 2,56 pada tahun 2020 menjadi 3,17 pada tahun 2024. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan subsektor makanan dan minuman memiliki ketahanan modal kerja yang semakin baik. Dalam perspektif perpajakan, tingginya likuiditas mencerminkan ketersediaan arus kas yang memungkinkan perusahaan melakukan perencanaan pajak secara lebih optimal.

Perusahaan dengan tingkat likuiditas tinggi seperti Wilmar Cahaya Indonesia Tbk. (CEKA) dan Siantar Top Tbk. memiliki peluang lebih besar melakukan *tax avoidance* karena memiliki fleksibilitas keuangan untuk menjalankan strategi efisiensi pajak. Sebaliknya, perusahaan dengan likuiditas rendah seperti Campina Ice Cream Industry Tbk. (CAMP) dan Tunas Baru Lampung Tbk. (TBLA) cenderung lebih fokus menjaga kemampuan memenuhi kewajiban jangka pendek dibandingkan melakukan strategi penghindaran pajak yang berisiko. Dengan demikian, likuiditas dapat menjadi faktor pendukung bagi perusahaan dalam melakukan efisiensi pajak. Semakin tinggi tingkat likuiditas perusahaan, maka semakin besar peluang perusahaan melakukan perencanaan pajak untuk memaksimalkan laba perusahaan.

Tabel 4. Data Nilai Leverage Perusahaan Tahun 2020–2024

No.	Nama Perusahaan	Kode Emiten	2020	2021	2022	2023	2024
1	Budi Starch & Sweetener Tbk.	BUDI	1,24	1,21	1,20	1,09	1,36
2	Campina Ice Cream Industry Tbk.	CAMP	0,16	0,18	0,15	0,15	0,15
3	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk.	CEKA	0,24	0,22	0,11	0,16	0,28
4	Sariguna Primatirta Tbk.	CLEO	0,45	0,34	0,41	0,38	0,20
5	Delta Jakarta Tbk.	DLTA	0,21	0,29	0,25	0,24	0,23
6	Diamond Food Indonesia Tbk.	DMND	0,24	0,24	0,27	0,28	0,29
7	Garudafood Putra Putri Jaya Tbk.	GOOD	1,28	1,24	1,18	1,06	0,93
8	Buyung Poetra Sembada Tbk.	HOKI	0,42	0,49	0,42	0,49	0,51
9	Mulia Boga Raya Tbk.	KEJU	0,40	0,39	0,39	0,35	0,35
10	Mayora Indah Tbk.	MYOR	0,75	0,75	0,74	0,56	0,54
11	Panca Mitra Multiperdana Tbk.	PMMP	1,54	1,50	1,55	1,58	1,54
12	Nippon Indosari Corpindo Tbk.	ROTI	0,38	0,47	0,54	0,61	0,60
13	Sekar Bumi Tbk.	SKBM	0,72	0,77	0,67	0,66	0,65
14	Sekar Laut Tbk.	SKLT	0,95	0,60	0,55	0,47	0,45
15	Siantar Top Tbk.	STTP	0,13	0,08	0,08	0,08	0,07
16	Tunas Baru Lampung Tbk.	TBLA	2,24	2,29	2,26	2,26	2,25
17	Ultrajaya Milk Industry Tbk.	ULTJ	0,83	0,43	0,28	0,19	0,15
Keterangan		2020	2021	2022	2023	2024	
Nilai Minimum		0,13	0,08	0,08	0,08	0,07	
Nilai Maksimum		2,24	2,29	2,26	2,26	2,25	
Nilai Rata-rata		0,72	0,68	0,65	0,63	0,62	

Sumber: [Bursa Efek Indonesia](#) (data diolah peneliti, 2026).

Berdasarkan Tabel 4, rata-rata *Debt to Equity Ratio* (DER) mengalami penurunan dari 0,72

menjadi 0,62, yang menunjukkan adanya upaya perusahaan subsektor makanan dan minuman dalam mengurangi risiko keuangan. Namun, perbedaan struktur modal setiap perusahaan menunjukkan adanya variasi strategi perpajakan yang diterapkan. Perusahaan dengan *leverage* tinggi seperti Tunas Baru Lampung Tbk. (TBLA), Panca Mitra Multiperdana Tbk. (PMMP), dan Budi Starch & Sweetener Tbk. (BUDI) cenderung memiliki indikasi *tax avoidance* yang lebih tinggi karena memanfaatkan beban bunga utang sebagai pengurang laba kena pajak (*tax shield*). Sebaliknya, perusahaan dengan *leverage* rendah seperti Siantar Top Tbk., Campina Ice Cream Industry Tbk. (CAMP), dan Ultrajaya Milk Industry Tbk. (ULTJ) cenderung menerapkan kebijakan perpajakan yang lebih konservatif karena lebih berfokus pada stabilitas keuangan dan kepercayaan investor. Dengan demikian, *leverage* menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi kebijakan perencanaan pajak perusahaan. Semakin tinggi penggunaan utang perusahaan, maka semakin besar peluang perusahaan melakukan efisiensi pajak melalui pemanfaatan beban bunga utang.

Tabel 5. Data Nilai Sales Growth Perusahaan Tahun 2020–2024

No.	Nama Perusahaan	Kode Emiten	2020	2021	2022	2023	2024
1	Budi Starch & Sweetener Tbk.	BUDI	-0,09	0,24	0,00	0,17	0,02
2	Campina Ice Cream Industry Tbk.	CAMP	-0,07	0,07	0,11	0,01	0,02
3	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk.	CEKA	0,16	0,40	0,20	0,07	0,03
4	Sariguna Primatirta Tbk.	CLEO	-0,10	0,13	0,23	0,54	0,36
5	Delta Djakarta Tbk.	DLTA	-0,34	0,25	0,14	-0,05	-0,12
6	Diamond Food Indonesia Tbk.	DMND	-0,09	0,14	0,22	0,09	0,10
7	Garudafood Putra Putri Jaya Tbk.	GOOD	-0,09	0,14	0,19	0,00	0,05
8	Buyung Poetra Sembada Tbk.	HOKI	-0,29	-0,21	0,38	0,01	0,05
9	Mulia Boga Raya Tbk.	KEJU	-0,08	0,15	0,10	-0,11	0,09
10	Mayora Indah Tbk.	MYOR	-0,02	0,14	0,10	0,03	0,08
11	Panca Mitra Multiperdana Tbk.	PMMP	0,02	0,02	0,11	0,04	0,05
12	Nippon Indosari Corpindo Tbk.	ROTI	-0,04	0,02	0,20	-0,03	0,04
13	Sekar Bumi Tbk.	SKBM	0,51	0,21	-0,01	-0,01	0,04
14	Sekar Laut Tbk.	SKLT	-0,02	0,09	0,13	0,06	0,05
15	Siantar Top Tbk.	STTP	0,10	0,10	0,16	-0,02	0,04
16	Tunas Baru Lampung Tbk.	TBLA	0,27	0,47	0,04	-0,08	0,14
17	Ultrajaya Milk Industry Tbk.	ULTJ	-0,04	0,11	0,15	0,09	0,06
Keterangan			2020	2021	2022	2023	2024
Nilai Minimum			-0,34	-0,21	-0,01	-0,11	-0,12
Nilai Maksimum			0,51	0,47	0,38	0,54	0,36
Nilai Rata-rata			-0,01	0,14	0,14	0,05	0,06

Sumber: [Bursa Efek Indonesia](#) (data diolah peneliti, 2026).

Berdasarkan Tabel 5, rata-rata sales growth mengalami fluktuasi dari -0,01 hingga stabil pada 0,06, yang menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan menjadi faktor penting dalam kebijakan perpajakan perusahaan. Peningkatan penjualan cenderung diikuti dengan meningkatnya kompleksitas pengelolaan pajak perusahaan. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan tinggi seperti Sariguna Primatirta Tbk. (CLEO) dan Tunas Baru Lampung Tbk. (TBLA) memiliki kecenderungan lebih besar melakukan *tax avoidance* karena meningkatnya beban pajak seiring pertumbuhan penjualan. Manajemen perusahaan berupaya menjaga efisiensi laba melalui strategi perencanaan pajak. Sebaliknya, perusahaan dengan pertumbuhan rendah atau negatif seperti Delta Djakarta Tbk. (DLTA) dan Buyung Poetra Sembada Tbk. (HOKI) lebih berfokus pada stabilitas operasional dibandingkan melakukan penghindaran pajak yang agresif. Dengan demikian, *sales*

growth menjadi faktor yang memengaruhi keputusan strategis perpajakan perusahaan. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan, maka semakin besar peluang perusahaan melakukan efisiensi pajak untuk mempertahankan profitabilitas dan nilai perusahaan.

Tabel 6. Data Nilai *Tax Avoidance* Perusahaan Tahun 2020–2024

No.	Nama Perusahaan	Kode Emiten	2020	2021	2022	2023	2024
1	Budi Starch & Sweetener Tbk.	BUDI	0,33	0,19	0,18	0,21	0,21
2	Campina Ice Cream Industry Tbk.	CAMP	0,22	0,22	0,21	0,20	0,20
3	Wilmar Cahaya Indonesia Tbk.	CEKA	0,22	0,22	0,22	0,21	0,21
4	Sariguna Primatirta Tbk.	CLEO	0,23	0,21	0,23	0,19	0,18
5	Delta Djakarta Tbk.	DLTA	0,22	0,21	0,22	0,22	0,22
6	Diamond Food Indonesia Tbk.	DMND	0,29	0,21	0,22	0,21	0,21
7	Garudafood Putra Putri Jaya Tbk.	GOOD	0,28	0,24	0,25	0,24	0,24
8	Buyung Poetra Sembada Tbk.	HOKI	0,28	0,39	0,31	0,30	0,29
9	Mulia Boga Raya Tbk.	KEJU	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22
10	Mayora Indah Tbk.	MYOR	0,19	0,21	0,18	0,20	0,19
11	Panca Mitra Multiperdana Tbk.	PMMP	0,14	0,12	0,13	0,13	0,13
12	Nippon Indosari Corpindo Tbk.	ROTI	0,29	0,23	0,25	0,25	0,25
13	Sekar Bumi Tbk.	SKBM	0,77	0,43	0,32	0,36	0,36
14	Sekar Laut Tbk.	SKLT	0,25	0,22	0,23	0,21	0,21
15	Siantar Top Tbk.	STTP	0,20	0,21	0,16	0,19	0,19
16	Tunas Baru Lampung Tbk.	TBLA	0,20	0,25	0,23	0,24	0,24
17	Ultrajaya Milk Industry Tbk.	ULTJ	0,24	0,25	0,24	0,23	0,23
Keterangan			2020	2021	2022	2023	2024
Nilai Minimum			0,14	0,12	0,13	0,13	0,13
Nilai Maksimum			0,77	0,43	0,32	0,36	0,36
Nilai Rata-rata			0,27	0,24	0,22	0,22	0,22

Sumber: [Bursa Efek Indonesia](#) (data diolah peneliti, 2026).

Berdasarkan Tabel 6, rata-rata *Effective Tax Rate* (ETR) perusahaan sampel berfluktuasi dari 0,27 pada tahun 2020 dan kemudian relatif stabil di angka 0,22 pada periode 2022–2024. Meskipun secara umum mendekati tarif pajak badan di Indonesia, terdapat variasi yang menunjukkan perbedaan strategi perencanaan pajak antar perusahaan. Pada awal periode, Panca Mitra Multiperdana Tbk. menunjukkan indikasi *tax avoidance* paling tinggi dengan ETR terendah (0,12–0,14), sedangkan Sekar Bumi Tbk. (SKBM) mencatat ETR tertinggi (0,77) yang mengindikasikan beban pajak relatif besar. Pada periode berikutnya, perusahaan dengan kinerja lebih kuat seperti Siantar Top Tbk. (STTP) dan Sariguna Primatirta Tbk. (CLEO) menunjukkan ETR yang lebih rendah dan stabil, yang mencerminkan efisiensi pajak yang lebih baik. Secara keseluruhan, beberapa perusahaan seperti PMMP, STTP, MYOR, dan CLEO menunjukkan kecenderungan melakukan manajemen pajak secara berkelanjutan. Hal ini menegaskan bahwa perusahaan dengan kinerja keuangan yang baik memiliki peluang dan dorongan lebih besar untuk melakukan perencanaan pajak guna memaksimalkan nilai perusahaan.

Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan terhadap residual model regresi utama. Pengujian menggunakan Shapiro–Wilk dan Jarque–Bera dengan taraf signifikansi 5%.

Tabel 7. Hasil Uji Normalitas

Metode pengujian	Statistik	Sig.	Kesimpulan
------------------	-----------	------	------------

Shapiro–Wilk	0,804	< 0,001	Residual tidak berdistribusi normal
Jarque–Bera	958,010	< 0,001	Residual tidak berdistribusi normal

Hasil tersebut menunjukkan bahwa residual model belum memenuhi asumsi normalitas. Ketidaknormalan terutama dipengaruhi oleh beberapa nilai ETR yang sangat tinggi, khususnya observasi Sekar Bumi Tbk. pada awal periode penelitian. Meskipun demikian, ketidaknormalan residual tidak menyebabkan koefisien OLS menjadi bias. Permasalahan utamanya terletak pada ketepatan standar error dan pengujian signifikansi. Oleh karena itu, analisis dilanjutkan menggunakan standar error robust HC3 serta beberapa pengujian ketahanan model.

Uji Regresi Linier Berganda

Uji regresi linier berganda digunakan untuk menganalisis pengaruh beberapa variabel independen terhadap satu variabel dependen, baik secara parsial maupun simultan.

Tabel 8. Hasil Regresi Linier Berganda

Variabel	Koefisien B	Std. Error	t	Sig.	Kesimpulan
Konstanta	0,3433	0,0256	13,420	< 0,001	Signifikan
Profitabilitas	-0,0087	0,0019	-4,670	< 0,001	Signifikan
Likuiditas	-0,0020	0,0038	-0,533	0,596	Tidak signifikan
Leverage	-0,0569	0,0171	-3,326	0,001	Signifikan
<i>Sales growth</i>	0,1083	0,0510	2,123	0,037	Signifikan
Statistik model					Nilai
Jumlah observasi					85
R ²					0,264
<i>Adjusted R²</i>					0,227
F-statistic					7,159
Sig. F					< 0,001

Profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap ETR. Setiap kenaikan profitabilitas sebesar satu satuan diikuti penurunan ETR sebesar 0,0087, dengan asumsi variabel lain konstan. Karena ETR berbanding terbalik dengan *tax avoidance*, hasil ini menunjukkan bahwa peningkatan profitabilitas berkaitan dengan meningkatnya indikasi penghindaran pajak. Likuiditas memiliki koefisien negatif, tetapi tidak signifikan. Dengan demikian, kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek belum terbukti menjelaskan perbedaan ETR pada perusahaan sampel. *Leverage* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap ETR. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi penggunaan utang, semakin rendah ETR perusahaan. Secara substantif, kondisi tersebut konsisten dengan kemungkinan pemanfaatan beban bunga sebagai pengurang penghasilan kena pajak. *Sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap ETR dalam model awal. Artinya, pertumbuhan penjualan yang lebih tinggi berkaitan dengan peningkatan ETR atau penurunan indikasi *tax avoidance*. Namun, signifikansi variabel ini tidak bertahan ketika standar error robust digunakan, sehingga interpretasinya perlu dilakukan secara hati-hati. Model secara simultan signifikan dan mampu menjelaskan 26,4% variasi ETR. Sisanya dipengaruhi oleh karakteristik perusahaan dan faktor lain yang belum dimasukkan, seperti ukuran perusahaan, intensitas modal, kepemilikan institusional, tata kelola, kompensasi rugi fiskal, dan karakteristik industri.

Uji Regresi Moderasi

Analisis moderasi dilakukan dengan membentuk interaksi antara *sales growth* dan masing-masing variabel independen. Sebelum membentuk interaksi, seluruh variabel dikurangi dengan nilai rata-ratanya untuk mengurangi multikolinearitas nonesensial.

Tabel 9. Hasil Regresi Moderasi

Variabel	Koefisien B	Std. Error	t	Sig.	Kesimpulan
Konstanta	0,2369	0,0073	32,359	< 0,001	Signifikan
Profitabilitas	-0,0082	0,0018	-4,513	< 0,001	Signifikan
Likuiditas	-0,0030	0,0037	-0,809	0,421	Tidak signifikan
Leverage	-0,0588	0,0168	-3,497	0,001	Signifikan
<i>Sales growth</i>	0,0912	0,0501	1,822	0,072	Tidak signifikan
Profitabilitas × <i>Sales growth</i>	-0,0216	0,0097	-2,227	0,029	Signifikan
Likuiditas × <i>Sales growth</i>	-0,0343	0,0316	-1,085	0,281	Tidak signifikan
Leverage × <i>Sales growth</i>	-0,0921	0,0984	-0,936	0,352	Tidak signifikan
Statistik model					Nilai
R ²					0,338
Adjusted R ²					0,278
F-statistic					5,622
Sig. F					< 0,001

Hasil pengujian menunjukkan bahwa interaksi profitabilitas dan *sales growth* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap ETR. Dengan demikian, *sales growth* terbukti memoderasi pengaruh profitabilitas terhadap ETR. Koefisien interaksi yang negatif menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan memperkuat hubungan negatif antara profitabilitas dan ETR. Pada perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang lebih tinggi, peningkatan profitabilitas diikuti penurunan ETR yang lebih besar. Secara substantif, pertumbuhan penjualan memperkuat pengaruh profitabilitas terhadap indikasi *tax avoidance*.

Interaksi likuiditas dan *sales growth* tidak signifikan. Artinya, pertumbuhan penjualan belum terbukti mengubah pengaruh likuiditas terhadap ETR. Interaksi leverage dan *sales growth* juga tidak signifikan. Dengan demikian, hubungan leverage dengan ETR tidak bergantung secara statistik pada tingkat pertumbuhan penjualan. Penambahan variabel interaksi meningkatkan R² dari 0,264 menjadi 0,338. Artinya, model moderasi memberikan tambahan kemampuan penjelasan sebesar 7,4 poin persentase. Namun, peningkatan tersebut terutama berasal dari interaksi profitabilitas dan *sales growth*.

Uji Ketahanan Model

Uji ketahanan dilakukan untuk mengetahui apakah arah dan kesimpulan utama tetap konsisten ketika model diestimasi dengan pendekatan yang berbeda. Pengujian mencakup standar error HC3, winsorisasi data, penghapusan observasi ekstrem, serta model efek tetap perusahaan dan tahun.

Tabel 10. Ringkasan Uji Ketahanan

Variabel	OLS awal	HC3 robust	Winsor 1%–99%	Tanpa SKBM	Efek tetap perusahaan dan tahun
----------	----------	------------	---------------	------------	---------------------------------

Profitabilitas	Negatif, signifikan	Negatif, signifikan	Negatif, signifikan	Negatif, signifikan	Negatif, tidak signifikan
Likuiditas	Negatif, tidak signifikan	Negatif, tidak signifikan	Negatif, tidak signifikan	Negatif, tidak signifikan	Positif, tidak signifikan
Leverage	Negatif, signifikan	Negatif, signifikan	Negatif, signifikan	Negatif, signifikan	Negatif, tidak signifikan
<i>Sales growth</i>	Positif, signifikan	Positif, tidak signifikan	Positif, tidak signifikan	Negatif, tidak signifikan	Positif, tidak signifikan

Tabel 11. Hasil Regresi dengan Standar Error Robust HC3

Variabel	Koefisien	Robust Std. Error	t	Sig.
Profitabilitas	-0,0087	0,0035	-2,466	0,016
Likuiditas	-0,0020	0,0021	-0,963	0,339
Leverage	-0,0569	0,0222	-2,567	0,012
<i>Sales growth</i>	0,1083	0,1340	0,808	0,421

Penggunaan HC3 tidak mengubah koefisien OLS, tetapi menyesuaikan standar error agar inferensi lebih tahan terhadap heteroskedastisitas dan observasi dengan leverage statistik tinggi. MacKinnon dan White (1985) mengembangkan estimator kovarians heteroskedastisitas-konsisten dengan sifat sampel terbatas yang lebih baik daripada estimator konvensional. Setelah koreksi HC3, profitabilitas dan leverage tetap negatif serta signifikan. Temuan tersebut menunjukkan bahwa signifikansi kedua variabel tidak semata-mata berasal dari standar error OLS yang terlalu kecil. Likuiditas tetap tidak signifikan, sedangkan *sales growth* kehilangan signifikansi. Perubahan *sales growth* dari signifikan menjadi tidak signifikan memperlihatkan adanya sensitivitas terhadap heteroskedastisitas atau observasi berpengaruh. Dengan kata lain, bukti pengaruh langsung pertumbuhan penjualan lebih lemah daripada yang ditunjukkan oleh OLS awal.

Regresi Setelah Winsorisasi

Winsorisasi dilakukan pada persentil 1 dan 99 untuk membatasi pengaruh nilai ekstrem. Adapun hasil uji regresi sebagai berikut.

Tabel 12. Hasil Uji Regresi Setelah Winsorisasi

Variabel	Koefisien	Robust Std. Error	Sig.
Profitabilitas	-0,0069	0,0019	< 0,001
Likuiditas	-0,0022	0,0018	0,231
Leverage	-0,0473	0,0153	0,002
<i>Sales growth</i>	0,0359	0,0655	0,584

Winsorisasi membatasi pengaruh nilai sangat rendah dan sangat tinggi dengan menggantinya pada batas persentil tertentu. Metode ini mempertahankan jumlah observasi tetapi mengurangi dominasi nilai ekstrem terhadap estimasi koefisien. Setelah winsorisasi persentil 1 dan 99, profitabilitas serta leverage tetap negatif dan signifikan. Likuiditas dan *sales growth* tetap tidak signifikan. Konsistensi tersebut memperkuat kesimpulan bahwa hubungan profitabilitas dan leverage dengan ETR tidak bergantung pada beberapa nilai ekstrem. Koefisien profitabilitas dan leverage menjadi lebih kecil dibandingkan model awal. Penurunan besaran tersebut menunjukkan bahwa nilai ekstrem memperkuat efek dalam OLS, tetapi bukan satu-satunya sumber hubungan. Untuk *sales growth*, penyusutan koefisien dan hilangnya signifikansi mengindikasikan bahwa temuan model awal sangat dipengaruhi oleh distribusi data pada bagian ekor.

Regresi Tanpa Sekar Bumi Tbk.

Sekar Bumi Tbk. memiliki beberapa nilai ETR yang jauh lebih tinggi daripada perusahaan lainnya. Oleh karena itu, model diestimasi kembali tanpa observasi perusahaan tersebut.

Tabel 13. Hasil Regresi Tanpa Sekar Bumi Tbk.

Variabel	Koefisien	Robust Std. Error	Sig.
Profitabilitas	-0,0035	0,0014	0,010
Likuiditas	-0,0019	0,0015	0,210
Leverage	-0,0292	0,0131	0,026
<i>Sales growth</i>	-0,0378	0,0372	0,309

Sekar Bumi Tbk. memiliki nilai ETR yang jauh lebih tinggi dibandingkan mayoritas sampel, terutama pada awal periode. Penghapusan perusahaan tersebut merupakan pemeriksaan sensitivitas untuk mengetahui apakah hasil utama ditentukan oleh satu unit observasi. Setelah SKBM dikeluarkan, profitabilitas dan leverage tetap negatif serta signifikan. Likuiditas dan *sales growth* tetap tidak signifikan. Temuan ini memperkuat ketahanan hubungan profitabilitas dan leverage. Normalitas residual juga membaik, ditunjukkan oleh Jarque–Bera sebesar 5,646 dengan signifikansi 0,059. Hasil tersebut menunjukkan bahwa observasi SKBM berkontribusi besar terhadap ketidaknormalan residual model awal. Namun, penghapusan perusahaan harus diperlakukan sebagai uji sensitivitas dan bukan model utama, kecuali tersedia alasan substantif bahwa nilai ETR-nya berasal dari kesalahan pencatatan atau tidak dapat dibandingkan dengan perusahaan lain.

Nilai ETR ekstrem dapat muncul secara sah karena koreksi pajak, pajak tangguhan, laba sebelum pajak yang sangat rendah, atau komponen pajak tidak berulang. Karena itu, langkah yang lebih tepat adalah memeriksa laporan keuangan dan rekonsiliasi pajak SKBM sebelum menetapkan observasi tersebut sebagai pencilan yang harus dikeluarkan.

Efek Tetap Perusahaan dan Tahun

Sebagai pemeriksaan tambahan, model diestimasi dengan efek tetap perusahaan dan tahun serta standar error yang dikelompokkan berdasarkan perusahaan.

Tabel 14. Hasil Efek Tetap Perusahaan dan Tahun

Variabel	Koefisien	Clustered Std. Error	Sig.
Profitabilitas	-0,0051	0,0032	0,114
Likuiditas	0,0052	0,0044	0,238
Leverage	-0,0019	0,0386	0,960
<i>Sales growth</i>	0,1344	0,1529	0,380

Model efek tetap mengendalikan karakteristik perusahaan yang relatif tidak berubah sepanjang waktu, seperti budaya manajerial, model bisnis, kecenderungan risiko, kualitas tata kelola yang persisten, dan karakteristik produk. Efek tetap tahun mengendalikan guncangan umum yang dialami seluruh perusahaan, termasuk perubahan kondisi ekonomi atau kebijakan pajak. Pendekatan ini memanfaatkan variasi dalam perusahaan dari waktu ke waktu dan mengurangi bias akibat heterogenitas tetap yang tidak teramati (Wooldridge, 2010). Dalam model tersebut, seluruh variabel kehilangan signifikansi. Profitabilitas dan leverage tetap berarah negatif, tetapi standar error meningkat. Hasil ini menunjukkan bahwa hubungan signifikan pada *pooled OLS* terutama berasal dari perbedaan antarperusahaan. Perusahaan yang secara rata-rata lebih profitable atau lebih

leveraged cenderung mempunyai ETR lebih rendah, tetapi perubahan tahunan profitabilitas dan leverage dalam perusahaan yang sama belum terbukti mengubah ETR secara signifikan.

Tidak signifikannya model efek tetap dapat dipengaruhi oleh periode penelitian yang pendek. Dengan hanya lima tahun pengamatan, variasi temporal setiap perusahaan terbatas. Penambahan efek tetap perusahaan dan tahun juga menyerap banyak derajat kebebasan dari total 85 observasi. Standar error yang dikelompokkan pada 17 perusahaan dapat menjadi relatif besar, sehingga daya uji statistik menurun. Hasil tersebut menuntut kehati-hatian dalam menyatakan hubungan kausal. Regresi utama menunjukkan asosiasi antarperusahaan, tetapi belum memberikan bukti kuat bahwa kenaikan profitabilitas atau leverage dalam perusahaan yang sama secara langsung menyebabkan penurunan ETR. Penelitian lanjutan sebaiknya memperpanjang periode observasi dan mempertimbangkan model panel dinamis atau estimator lain yang sesuai.

Berdasarkan regresi utama dan uji ketahanan, profitabilitas dan leverage merupakan variabel yang paling konsisten berhubungan negatif dengan ETR. Karena ETR yang lebih rendah menunjukkan indikasi *tax avoidance* yang lebih tinggi, peningkatan profitabilitas dan leverage berkaitan dengan meningkatnya kecenderungan efisiensi atau penghindaran pajak. Likuiditas tidak menunjukkan pengaruh yang konsisten terhadap ETR pada seluruh spesifikasi. *Sales growth* signifikan dalam regresi awal, tetapi kehilangan signifikansi setelah digunakan standar error robust, winsorisasi, penghapusan observasi ekstrem, dan efek tetap. Oleh sebab itu, pengaruh langsung *sales growth* belum cukup kuat untuk dinyatakan robust. Dalam model moderasi, *sales growth* hanya terbukti memoderasi pengaruh profitabilitas terhadap ETR. Interaksi *sales growth* dengan likuiditas dan leverage tidak signifikan. Kesimpulan moderasi profitabilitas tetap perlu diuji kembali menggunakan data mentah dengan presisi angka lebih tinggi karena data yang tersedia telah dibulatkan menjadi dua angka desimal.

Pembahasan

Pengaruh Profitabilitas terhadap *Tax Avoidance*

Hasil regresi linier berganda menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki koefisien sebesar $-0,0087$ dengan nilai signifikansi di bawah $0,001$. Koefisien negatif menunjukkan bahwa peningkatan profitabilitas diikuti penurunan ETR. Karena ETR bergerak berlawanan arah dengan *tax avoidance*, hasil tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan yang lebih menguntungkan memiliki kecenderungan lebih tinggi untuk melakukan efisiensi atau penghindaran pajak. Hubungan tersebut dapat dijelaskan melalui teori keagenan. Peningkatan profitabilitas memperbesar laba sebelum pajak sekaligus beban pajak yang harus dibayarkan perusahaan. Manajemen sebagai agen memiliki insentif untuk mengelola kewajiban pajak agar laba setelah pajak, arus kas, dan capaian kinerja tetap terjaga. Insentif tersebut dapat mendorong pemanfaatan celah regulasi, perbedaan perlakuan akuntansi dan fiskal, kompensasi kerugian, pengaturan waktu pengakuan pendapatan dan biaya, maupun strategi perencanaan pajak lain yang masih berada dalam batas ketentuan hukum. Temuan ini selaras dengan literatur yang menempatkan profitabilitas sebagai salah satu karakteristik perusahaan yang memengaruhi beban pajak efektif. Perusahaan dengan laba tinggi memiliki eksposur pajak lebih besar serta sumber daya yang lebih memadai untuk menyusun perencanaan pajak. Kajian lintas negara menunjukkan bahwa profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, dan komposisi aset merupakan determinan penting variasi ETR perusahaan (Fernández-Rodríguez et al., 2021). Hasil penelitian juga sejalan dengan Hossain et al. (2024), yang menguji hubungan profitabilitas, ukuran perusahaan, leverage, dan *tax avoidance* pada negara berkembang. Studi tersebut menggunakan ETR sebagai ukuran beban pajak efektif dan menegaskan bahwa karakteristik keuangan perusahaan berhubungan dengan variasi

strategi pajaknya.

Konsistensi hubungan profitabilitas juga terlihat dalam pengujian ketahanan. Setelah standar error dikoreksi menggunakan HC3, profitabilitas tetap negatif dan signifikan. Koefisiennya juga bertahan setelah winsorisasi dan setelah observasi Sekar Bumi Tbk. dikeluarkan. Ketahanan tersebut menunjukkan bahwa hubungan negatif profitabilitas dan ETR tidak sepenuhnya berasal dari heteroskedastisitas atau satu observasi ekstrem. Namun, profitabilitas kehilangan signifikansinya dalam model efek tetap perusahaan dan tahun. Perubahan ini menunjukkan bahwa hubungan yang teridentifikasi melalui *pooled OLS* lebih banyak mencerminkan perbedaan tingkat profitabilitas antarperusahaan daripada perubahan profitabilitas dalam perusahaan yang sama selama periode penelitian. Dengan hanya lima tahun pengamatan, variasi profitabilitas di dalam masing-masing perusahaan mungkin belum cukup besar untuk menghasilkan estimasi *within-firm* yang presisi. Dengan demikian, profitabilitas dapat dinyatakan sebagai determinan yang relatif kuat dalam menjelaskan perbedaan ETR antarperusahaan. Kesimpulan yang lebih tepat adalah bahwa perusahaan yang secara struktural lebih profitable cenderung mencatat ETR lebih rendah, sedangkan bukti mengenai pengaruh perubahan profitabilitas tahunan dalam perusahaan yang sama masih terbatas.

Pengaruh Likuiditas terhadap *Tax Avoidance*

Likuiditas memiliki koefisien sebesar $-0,0020$ dengan nilai signifikansi $0,596$. Arah koefisien menunjukkan bahwa peningkatan likuiditas diikuti penurunan ETR, tetapi hubungan tersebut tidak signifikan secara statistik. Dengan demikian, kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek belum terbukti memengaruhi tingkat *tax avoidance* perusahaan sampel. Secara teoritis, perusahaan dengan likuiditas tinggi mempunyai ketersediaan aset lancar yang lebih besar untuk memenuhi utang jangka pendek dan kewajiban pajak. Kondisi tersebut dapat mengurangi tekanan untuk melakukan penghematan pajak agresif. Di sisi lain, likuiditas yang tinggi juga memberikan fleksibilitas keuangan untuk menggunakan jasa profesional, merancang struktur transaksi, dan mengoptimalkan perencanaan pajak. Kedua kemungkinan yang berlawanan tersebut dapat menyebabkan hubungan likuiditas dan ETR menjadi lemah. Tidak signifikannya likuiditas menunjukkan bahwa posisi aset lancar bukan penentu utama kebijakan pajak pada perusahaan makanan dan minuman. Pembayaran pajak lebih berkaitan dengan laba fiskal, rekonsiliasi komersial-fiskal, komposisi pembiayaan, intensitas modal, dan kebijakan pengakuan biaya daripada sekadar kemampuan memenuhi kewajiban jangka pendek. Perusahaan yang likuid belum tentu memiliki laba kena pajak tinggi, sementara perusahaan dengan likuiditas rendah masih dapat melakukan perencanaan pajak melalui struktur utang atau transaksi nonkas.

Hasil ini konsisten dengan penelitian yang menemukan bahwa likuiditas tidak selalu berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Sebuah studi Indonesia mengenai profitabilitas, leverage, dan likuiditas melaporkan bahwa likuiditas tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, sedangkan profitabilitas dan leverage menunjukkan hubungan yang lebih kuat (Aditama, 2026). Kesimpulan mengenai likuiditas juga stabil dalam seluruh uji ketahanan. Variabel ini tetap tidak signifikan setelah digunakan HC3, winsorisasi, penghapusan observasi SKBM, dan efek tetap perusahaan serta tahun. Bahkan perubahan arah koefisien dalam model efek tetap tidak diikuti signifikansi statistik. Pola tersebut mengindikasikan bahwa likuiditas tidak mempunyai hubungan langsung yang cukup konsisten dengan ETR dalam sampel penelitian. Temuan ini tidak berarti likuiditas sama sekali tidak relevan bagi kebijakan pajak. Likuiditas mungkin bekerja secara tidak langsung melalui tekanan keuangan, keputusan pendanaan, kemampuan membayar pajak, atau kebutuhan mempertahankan kas. Pengaruh tersebut membutuhkan variabel mediasi atau kondisi perusahaan

yang lebih spesifik agar dapat teridentifikasi.

Pengaruh *Leverage* terhadap *Tax Avoidance*

Leverage memiliki koefisien sebesar $-0,0569$ dengan nilai signifikansi $0,001$. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi penggunaan utang, semakin rendah ETR perusahaan. Dalam perspektif *tax avoidance*, koefisien tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan dengan leverage tinggi cenderung mempunyai beban pajak efektif yang lebih rendah. Temuan ini dapat dijelaskan melalui mekanisme *tax shield*. Beban bunga yang timbul dari penggunaan utang pada umumnya dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajak sepanjang memenuhi ketentuan perpajakan. Penggunaan utang dengan demikian menurunkan laba fiskal dan beban pajak efektif perusahaan. Berbeda dari dividen yang dibayarkan dari laba setelah pajak, bunga utang dapat menciptakan manfaat pajak pada tingkat perusahaan. Leverage juga dapat mencerminkan keputusan manajemen untuk mengoptimalkan struktur modal. Ketika perusahaan menambah pembiayaan berbasis utang, beban bunga meningkat dan menekan laba sebelum pajak. Penurunan ETR pada kondisi tersebut belum tentu seluruhnya mencerminkan perilaku pajak agresif karena sebagian dapat berasal dari konsekuensi normal struktur pendanaan. Oleh karena itu, interpretasinya perlu membedakan antara manfaat pajak utang yang sah dan strategi *earnings stripping* atau penggunaan utang secara berlebihan untuk memindahkan laba.

Literatur mengenai determinan ETR secara luas mengidentifikasi leverage sebagai salah satu faktor yang memengaruhi beban pajak perusahaan. Stamatopoulos et al. (2019) menemukan bahwa leverage, ukuran, serta komposisi aset berkontribusi terhadap variasi ETR perusahaan. Tinjauan sistematis mengenai *corporate tax avoidance* juga menempatkan leverage sebagai salah satu karakteristik keuangan yang paling sering diuji dalam penelitian perpajakan perusahaan. Hubungan leverage dan ETR juga bertahan dalam hampir seluruh uji ketahanan. Koefisien leverage tetap negatif dan signifikan pada estimasi HC3, data yang telah diwinsorisasi, serta model tanpa SKBM. Konsistensi arah dan signifikansi tersebut menunjukkan bahwa temuan leverage tidak didorong oleh kesalahan standar yang tidak robust atau nilai ekstrem tertentu. Dalam model efek tetap, leverage tetap negatif tetapi tidak signifikan. Hasil ini memperlihatkan bahwa variasi leverage antarperusahaan lebih mampu menjelaskan perbedaan ETR daripada perubahan leverage dalam perusahaan yang sama. Struktur modal pada umumnya bersifat relatif persisten dan tidak berubah secara besar dalam periode pendek. Periode pengamatan lima tahun menyebabkan variasi *within-firm* leverage menjadi terbatas, sehingga koefisien efek tetap kurang presisi. Secara keseluruhan, leverage merupakan variabel yang paling konsisten bersama profitabilitas dalam menjelaskan ETR. Perusahaan dengan penggunaan utang lebih tinggi cenderung memiliki ETR lebih rendah, meskipun hasil tersebut perlu dibaca sebagai konsekuensi gabungan antara manfaat pajak utang dan kemungkinan strategi perencanaan pajak.

Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*

Hasil regresi utama menunjukkan bahwa *sales growth* memiliki koefisien sebesar $0,1083$ dengan nilai signifikansi $0,037$. Koefisien positif menunjukkan bahwa peningkatan pertumbuhan penjualan berkaitan dengan peningkatan ETR. Dalam konteks proksi penelitian, pertumbuhan penjualan justru berkaitan dengan menurunnya indikasi *tax avoidance*. Pertumbuhan penjualan dapat meningkatkan pendapatan operasional, kapasitas produksi, dan peluang memperoleh laba. Namun, peningkatan penjualan tidak otomatis meningkatkan penghindaran pajak. Perusahaan yang tumbuh dapat memilih mempertahankan kepatuhan pajak untuk melindungi reputasi, mengurangi risiko pemeriksaan, menjaga hubungan dengan investor, serta mendukung akses pendanaan. Pada

perusahaan terbuka, manfaat pajak agresif juga harus dipertimbangkan bersama biaya politik, risiko litigasi, ketidakpastian pajak, dan potensi kerusakan reputasi. Arah positif terhadap ETR menunjukkan bahwa perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan cenderung membayar beban pajak efektif lebih tinggi. Pertumbuhan operasi mungkin meningkatkan laba kena pajak dengan kecepatan lebih besar daripada kemampuan perusahaan mengembangkan strategi perencanaan pajak. Perusahaan yang sedang berkembang juga dapat lebih berfokus pada perluasan pasar, kapasitas produksi, dan stabilitas distribusi daripada menyusun kebijakan pajak agresif.

Walaupun signifikan dalam model awal, hubungan ini tidak tahan terhadap perubahan spesifikasi. Setelah standar error HC3 diterapkan, nilai signifikansi *sales growth* meningkat menjadi 0,421. Setelah winsorisasi, koefisiennya tetap positif tetapi tidak signifikan. Ketika SKBM dikeluarkan, arah koefisien berubah menjadi negatif dan tetap tidak signifikan. Model efek tetap juga menghasilkan koefisien positif yang tidak signifikan. Perubahan tersebut menunjukkan bahwa signifikansi *sales growth* pada *pooled OLS* kemungkinan dipengaruhi oleh heteroskedastisitas atau observasi tertentu. Bukti empiris lain juga memperlihatkan bahwa pengaruh *sales growth* terhadap *tax avoidance* tidak selalu konsisten. Beberapa penelitian menemukan pengaruh, sedangkan penelitian lain menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak signifikan setelah faktor keuangan dan tata kelola lain dikendalikan. Studi terbaru mengenai kesulitan keuangan, pengungkapan ESG, pertumbuhan penjualan, dan profitabilitas, misalnya, menemukan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh signifikan secara individual terhadap *tax avoidance*. Oleh karena itu, hasil positif dalam model awal belum cukup kuat untuk dijadikan kesimpulan utama. Interpretasi yang lebih konservatif adalah bahwa terdapat indikasi hubungan antara pertumbuhan penjualan dan ETR, tetapi hubungan tersebut sensitif terhadap metode estimasi dan penanganan nilai ekstrem.

Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage, dan Sales Growth secara Simultan terhadap ETR

Hasil uji simultan menghasilkan F-statistic sebesar 7,159 dengan nilai signifikansi di bawah 0,001. Artinya, profitabilitas, likuiditas, leverage, dan *sales growth* secara bersama-sama berpengaruh terhadap ETR. Model regresi layak digunakan untuk menjelaskan variasi beban pajak efektif perusahaan dalam sampel. Nilai R^2 sebesar 0,264 menunjukkan bahwa keempat variabel dapat menjelaskan 26,4% variasi ETR, sedangkan *adjusted* R^2 sebesar 0,227 menunjukkan kemampuan penjelasan setelah memperhitungkan jumlah prediktor dan ukuran sampel. Nilai tersebut tergolong moderat dan menunjukkan bahwa kebijakan pajak perusahaan dipengaruhi oleh banyak faktor di luar rasio keuangan yang digunakan. Literatur perpajakan perusahaan menunjukkan bahwa *tax avoidance* merupakan keputusan multidimensional. Faktor yang dapat memengaruhinya mencakup ukuran perusahaan, komposisi aset, intensitas modal, kepemilikan, kualitas tata kelola, insentif manajer, koneksi politik, operasi internasional, kompensasi rugi fiskal, dan karakteristik kelembagaan suatu negara (Hanlon & Heitzman, 2010; Kovermann, 2019). Karena itu, nilai R^2 yang tidak terlalu tinggi tidak serta-merta menunjukkan kelemahan model. Model ini memusatkan perhatian pada karakteristik keuangan tertentu, sedangkan ETR dapat berubah karena transaksi nonberulang, pajak tangguhan, insentif fiskal, koreksi pajak, dan perbedaan antara laba akuntansi dengan laba fiskal.

Peran Sales Growth dalam Memoderasi Pengaruh Profitabilitas terhadap ETR

Interaksi profitabilitas dan *sales growth* mempunyai koefisien sebesar -0,0216 dengan nilai signifikansi 0,029. Hasil tersebut menunjukkan bahwa *sales growth* memoderasi hubungan

profitabilitas dengan ETR. Koefisien negatif berarti bahwa ketika pertumbuhan penjualan meningkat, hubungan negatif profitabilitas terhadap ETR menjadi semakin kuat. Secara substantif, perusahaan dengan pertumbuhan penjualan tinggi mengalami ekspansi pendapatan dan aktivitas usaha. Ketika kondisi tersebut disertai profitabilitas yang meningkat, laba sebelum pajak dan eksposur pajak perusahaan menjadi semakin besar. Kombinasi pertumbuhan dan profitabilitas dapat memperkuat insentif manajemen untuk mengendalikan beban pajak melalui perencanaan pajak.

Pertumbuhan penjualan juga dapat memperbesar kompleksitas transaksi, distribusi, promosi, persediaan, dan belanja modal. Kompleksitas tersebut membuka lebih banyak ruang bagi perbedaan waktu pengakuan pendapatan dan biaya, pemanfaatan depresiasi, pengelolaan persediaan, serta pengaturan struktur transaksi. Perusahaan yang bertumbuh dan menguntungkan juga memiliki sumber daya lebih besar untuk menggunakan konsultan, sistem perpajakan, dan keahlian internal dalam mengelola ETR. Temuan ini menunjukkan bahwa pengaruh profitabilitas tidak seragam pada seluruh perusahaan. Pada tingkat *sales growth* rendah, pengaruh profitabilitas terhadap penurunan ETR relatif lebih lemah. Pada tingkat pertumbuhan tinggi, pengaruh tersebut menjadi lebih kuat. Dengan demikian, *sales growth* berfungsi sebagai moderator penguat. Meskipun signifikan, temuan ini masih perlu diuji melalui analisis *simple slope* atau Johnson–Neyman agar dapat diketahui pada tingkat pertumbuhan penjualan berapa pengaruh profitabilitas mulai signifikan. Hasil moderasi juga perlu diverifikasi dengan data berpresisi penuh karena pembulatan dua angka desimal berpotensi memengaruhi nilai interaksi.

Peran *Sales Growth* dalam Memoderasi Pengaruh Likuiditas terhadap ETR

Interaksi likuiditas dan *sales growth* mempunyai koefisien $-0,0343$ dengan nilai signifikansi $0,281$. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak memoderasi hubungan likuiditas dengan ETR. Tidak signifikannya interaksi ini mengindikasikan bahwa pengaruh likuiditas terhadap kebijakan pajak tidak berubah secara sistematis ketika penjualan perusahaan bertumbuh. Perusahaan dengan pertumbuhan tinggi maupun rendah tetap dapat mempunyai tingkat likuiditas yang berbeda tanpa menghasilkan pola ETR yang konsisten. Likuiditas menggambarkan kapasitas memenuhi kewajiban jangka pendek, sedangkan pertumbuhan penjualan mencerminkan perubahan pendapatan. Pertumbuhan penjualan bahkan dapat meningkatkan kebutuhan modal kerja melalui penambahan persediaan dan piutang. Akibatnya, kenaikan penjualan belum tentu memperkuat posisi kas atau kemampuan membayar pajak. Ketidaksesuaian antara pertumbuhan akuntansi dan arus kas tersebut dapat menjelaskan lemahnya fungsi moderasi. Temuan ini menguatkan hasil efek langsung likuiditas yang juga tidak signifikan. Jika likuiditas sejak awal tidak memiliki hubungan yang stabil dengan ETR, penambahan kondisi pertumbuhan penjualan belum mampu membentuk hubungan moderasi yang bermakna.

Peran *Sales Growth* dalam Memoderasi Pengaruh Leverage terhadap ETR

Interaksi leverage dan *sales growth* memiliki koefisien sebesar $-0,0921$ dengan nilai signifikansi $0,352$. Hasil tersebut menunjukkan bahwa *sales growth* tidak memoderasi pengaruh leverage terhadap ETR. Manfaat pajak dari utang terutama ditentukan oleh besarnya utang berbunga, tarif bunga, kemampuan mengakui biaya bunga secara fiskal, dan batasan pengurangan bunga. Mekanisme ini dapat tetap berjalan terlepas dari tinggi atau rendahnya pertumbuhan penjualan. Karena itu, pengaruh leverage terhadap ETR tidak harus bergantung pada perubahan pendapatan. Pertumbuhan penjualan juga dapat dibiayai melalui laba ditahan, penerbitan saham, atau utang. Perbedaan sumber pembiayaan menyebabkan perusahaan dengan tingkat pertumbuhan

serupa dapat memiliki leverage yang sangat berbeda. Sebaliknya, perusahaan dengan leverage tinggi belum tentu sedang mengalami pertumbuhan penjualan. Variasi tersebut mengurangi kemungkinan munculnya interaksi yang konsisten. Dengan demikian, *sales growth* dalam model ini merupakan moderator yang bersifat spesifik. Variabel tersebut memperkuat hubungan profitabilitas dengan ETR, tetapi tidak mengubah pengaruh likuiditas dan leverage.

KESIMPULAN

Manajemen perusahaan disarankan mengembangkan *tax risk management* yang terintegrasi dengan kebijakan profitabilitas, pertumbuhan penjualan, dan struktur pendanaan. Perusahaan dengan laba dan pertumbuhan penjualan tinggi perlu memastikan bahwa setiap strategi perencanaan pajak memiliki dasar hukum, dokumentasi transaksi, dan mekanisme pengendalian internal yang memadai. Penggunaan utang juga perlu dikendalikan agar manfaat pajak dari beban bunga tidak menimbulkan risiko keuangan, pelanggaran ketentuan *thin capitalization*, atau tekanan pembayaran jangka panjang. Investor disarankan menilai kinerja perusahaan secara lebih menyeluruh dengan membandingkan profitabilitas, ETR, leverage, arus kas, dan pertumbuhan penjualan. ETR yang rendah tidak selalu menunjukkan efisiensi yang sehat karena dapat dipengaruhi oleh insentif fiskal, kompensasi kerugian, pajak tangguhan, atau strategi pajak agresif. Analisis struktur utang juga diperlukan untuk membedakan penggunaan leverage yang produktif dari penggunaan utang yang berpotensi meningkatkan risiko keuangan.

Otoritas pajak dapat memperkuat pengawasan berbasis risiko terhadap perusahaan yang menunjukkan kombinasi profitabilitas tinggi, pertumbuhan penjualan kuat, leverage besar, dan ETR yang relatif rendah. Pengawasan sebaiknya diarahkan pada kewajaran pengakuan biaya bunga, transaksi pihak berelasi, perbedaan laba komersial dan fiskal, serta kepatuhan terhadap ketentuan pembatasan utang. Pendekatan tersebut perlu mempertimbangkan karakteristik perusahaan agar ETR yang rendah tidak langsung diperlakukan sebagai bukti pelanggaran pajak. Penelitian selanjutnya disarankan memperpanjang periode observasi, memperluas cakupan sektor, dan menggunakan data keuangan dengan presisi penuh. Penambahan variabel seperti ukuran perusahaan, intensitas modal, kompensasi rugi fiskal, kepemilikan institusional, kualitas audit, tata kelola perusahaan, dan tanggung jawab sosial dapat meningkatkan kemampuan model dalam menjelaskan *tax avoidance*. Penggunaan model panel dengan periode yang lebih panjang juga diperlukan untuk membedakan pengaruh antarperusahaan dan perubahan di dalam perusahaan secara lebih akurat.

REFERENSI

- Abdul, R., Rachmat, H., Rachman, Y. T., Gumilar, I., & Putra, S. (2021). The effect of capital structure and profitability on tax avoidance in manufacturing companies listed on the IDX 2013–2017. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 12(8), 1332–1341.
- Adelia, C., & Asalam, A. G. (2024). Pengaruh transfer pricing, leverage, dan profitabilitas terhadap tax avoidance pada perusahaan subsektor makanan dan minuman BEI tahun 2018–2021. *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, 8(1), 652–660. <https://doi.org/10.33395/owner.v8i1.1843>
- Aditama, F. A. J. (2026). Profitability, leverage, liquidity, tax avoidance. *Jurnal Ekonomi*, 10(1). <https://doi.org/10.36339/je.v10i1.490>
- Aiken, L. S., & West, S. G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. SAGE Publications.
- Apriatna, P., & Oktris, L. (2022). The effect of profitability, company size, and sales growth on

- tax avoidance with leverage as a moderating variable. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 7(8).
- Arianandini, P. W., & Ramantha, I. W. (2018). Pengaruh profitabilitas, leverage, dan kepemilikan institusional pada tax avoidance. *E-Jurnal Akuntansi*, 22(3), 2088–2116. <https://doi.org/10.24843/EJA.2018.v22.i03.p17>
- Budiadnyani, N. P., & Dewi, P. P. R. A. (2024). Peran sales growth dalam memoderasi hubungan antara leverage dan tax avoidance. *JESYA: Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah*, 7(2), 1429–1439. <https://doi.org/10.36778/jesya.v7i2.1638>
- Dayanara, L., Titisari, K. H., & Wijayanti, A. (2019). Pengaruh leverage, profitabilitas, ukuran perusahaan, dan capital intensity terhadap penghindaran pajak pada perusahaan barang industri konsumsi yang terdaftar di BEI tahun 2014–2018. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Teknologi Informasi*, 15(3), 301–310. <https://doi.org/10.33061/jasti.v15i3.3693>
- Delgado, F. J., Fernández-Rodríguez, E., & Martínez-Arias, A. (2023). Tax avoidance and earnings management: A neural network approach. *Financial Innovation*, 9, Article 19. <https://doi.org/10.1186/s40854-022-00424-8>
- Dewinta, I. A. R., & Setiawan, P. E. (2016). Pengaruh ukuran perusahaan, umur perusahaan, profitabilitas, leverage, dan pertumbuhan penjualan terhadap tax avoidance. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 14(3).
- Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2008). Long-run corporate tax avoidance. *The Accounting Review*, 83(1), 61–82. <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.1.61>
- Fernández-Rodríguez, E., García-Fernández, R., & Martínez-Arias, A. (2021). Business and institutional determinants of effective tax rate in emerging economies. *Economic Modelling*, 94, 692–702.
- Galingging, N. (2024). The effect of company size, profitability, leverage, and institutional ownership on tax avoidance with liquidity as a moderating variable in construction industry companies listed on the Indonesian Stock Exchange for the period 2018–2022. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 12(5), 791–802. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v12i5.2642>
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 25* (9th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gumelar, A., Susanto, H., & Sukayat, H. (2024). Effect of profitability, leverage, and firm size on tax avoidance. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 12(3), 341–350.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- Hermawan, S., Sudradjat, S., & Amyar, F. (2021). Pengaruh profitabilitas, leverage, dan ukuran perusahaan terhadap tax avoidance. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 9(2), 359–372. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v9i2.873>
- Hidayat, W. W. (2018). Pengaruh profitabilitas, leverage, dan pertumbuhan penjualan terhadap penghindaran pajak. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*, 3(1).
- Hoque, M. J., Zahid, M., Bhuiyan, H., & Ahmad, A. (2011). Tax evasion and avoidance crimes: A study on some corporate firms of Bangladesh.
- Hossain, M. S., Ali, M. S., Islam, M. Z., Ling, C. C., & Fung, C. Y. (2024). Nexus between profitability, firm size and leverage and tax avoidance: Evidence from an emerging economy. *Asian Review of Accounting*, 32(5), 759–780. <https://doi.org/10.1108/ARA-08-2023-0238>
- Irawati, W., Akbar, Z., Wulandari, R., & Barli, H. (2020). Analisis profitabilitas, leverage, pertumbuhan penjualan, dan kepemilikan keluarga terhadap penghindaran pajak. *Jurnal*

Akuntansi: Kajian Ilmiah Akuntansi, 7(2).

- 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/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kaban, A. B., Nasution, S. T., & Hasibuan, T. F. H. (2024). Pengaruh capital intensity dan profitabilitas terhadap tax avoidance. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Informasi*, 5(3).
- Kasmir. (2019). *Analisis laporan keuangan*. Rajawali Pers.
- Kovermann, J. H. (2019). The impact of corporate governance on corporate tax avoidance: A literature review. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 36, Article 100270. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2019.100270>
- Lim, S. A. (2025). Pengaruh rasio keuangan terhadap aktivitas tax avoidance. *Jurnal Bisnis Perspektif*, 17(2).
- MacKinnon, J. G., & White, H. (1985). Some heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimators with improved finite sample properties. *Journal of Econometrics*, 29(3), 305–325. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(85\)90158-7](https://doi.org/10.1016/0304-4076(85)90158-7)
- Munawir, S. (2019). *Analisa laporan keuangan*. Liberty.
- Novianto, R. A., & Yusuf, P. S. (2021). The influence of liquidity and profitability on tax avoidance: Case study on consumption goods industry registered on the IDX 2015–2019. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 12(11).
- Nuryaman, & Christina, V. (2015). *Metodologi penelitian akuntansi dan bisnis: Teori dan praktik*. Ghalia Indonesia.
- Pohan, H. T., Noor, I. N., & Bhakti, Y. F. (2019). Pengaruh profitabilitas dan corporate social responsibility terhadap nilai perusahaan. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 5(1).
- Rasyid, A. F. R., & Muid, D. (2024). Pengaruh profitabilitas dan leverage terhadap tax avoidance pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020–2023. *Diponegoro Journal of Accounting*, 13(4).
- Stamatopoulos, I., Hadjidema, S., & Eleftheriou, K. (2019). Explaining corporate effective tax rates: Evidence from Greece. *Economic Analysis and Policy*, 62, 236–254.
- Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric analysis of cross section and panel data* (2nd ed.). MIT Press.