

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu

2.1.1 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Teori keagenan yang dikemukakan oleh Jensen & Meckling (1976) menjelaskan hubungan antara pemilik usaha (*principal*) dan pengelola atau manajer (agen) yang diberikan tanggung jawab untuk menjalankan perusahaan. Biasanya, agen memiliki pengetahuan yang lebih mendalam mengenai kapasitas dan situasi perusahaan dibandingkan prinsipal. Asumsi dalam teori keagenan menyatakan bahwa setiap individu yang berperan sebagai prinsipal dan agen memiliki dorongan serta kepentingan yang tidak sama (Anggraini & Destriana, 2022). Sebaliknya, prinsipal biasanya tidak terlibat langsung dalam manajemen perusahaan dan mengandalkan agen untuk menyampaikan informasi tentang kinerja perusahaan dan mengandalkan agen untuk menyampaikan informasi tentang kinerja perusahaan serta risiko dan peluang yang ada (Fadhali & Laksito, 2023).

Penerapan teori keagenan oleh Jensen & Meckling (1976) dalam konteks penghindaran pajak menunjukkan bahwa variabel keuangan seperti profitabilitas, *Leverage*, pertumbuhan penjualan, dan ukuran direksi memiliki peran penting dalam memengaruhi perilaku manajer dalam mengelola pajak. Profitabilitas dan *Leverage* cenderung mendorong penghindaran pajak sebagai memaksimalkan nilai keputusan dan manfaat pajak, sementara pertumbuhan penjualan memberikan tekanan tambahan bagi manajer untuk mengoptimalkan

sumber daya melalui pengurangan beban pajak. Ukuran direksi berfungsi sebagai mekanisme pengawasan yang dapat menekan atau memungkinkan penghindaran pajak tergantung pada efektivitasnya. Berkaitan dengan penghindaran pajak, masalah agensi muncul akibat konflik kepentingan antara pemerintah sebagai pemungut pajak dan sebagai pihak yang membayar pajak. Hal ini terjadi karena pemerintah berusaha untuk mengoptimalkan pendaptan dari pajak, sementara yang menjadi wajib pajak berusaha untuk mengurangi beban biaya pajak (Ainniyya dkk., 2021). Dengan demikian, teori keagenan memberikan kerangka yang komprehensif untuk memahami dinamika konflik kepentingan dan pengambilan keputusan terkait penghindaran pajak dalam Perusahaan.

Teori agensi berpendapat bahwa terdapat perbedaan kepentingan antara pemilik (*principal*) dan manajer (*agent*) yang menjalankan perusahaan. Ketidaksesuaian ini muncul karena adanya informasi yang tidak merata—manajer memiliki pemahaman yang lebih mendalam tentang rincian operasional dan pajak dibandingkan dengan para pemegang saham (Niswah & Nilwan, 2024). Dalam situasi terkait penghindaran pajak, agen bisa memanfaatkan ketidakjelasan dalam regulasi untuk mengurangi kewajiban pajak demi mendapatkan keuntungan pribadi (seperti bonus yang berbasis pada laba) yang tidak selalu sejalan dengan tujuan utama pemilik, yakni meningkatkan nilai perusahaan. Pendekatan ini memberikan kerangka kerja konseptual yang solid untuk mengevaluasi empat variabel independen profitabilitas, penggunaan utang, pertumbuhan penjualan, dan ukuran dewan

karena masing-masing faktor ini dapat memengaruhi tingkat pengawasan serta insentif agen. Dengan demikian, teori agensi bukan hanya menjelaskan alasan di balik potensi agen dalam melakukan penghindaran pajak, tetapi juga bagaimana elemen struktural (seperti ukuran dewan) mampu memperkuat atau mengurangi perilaku tersebut. Di perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (2020-2024), interaksi kepemilikan institusional dan tekanan dari pasar meningkatkan kompleksitas antara hubungan *principal-agent*, sehingga teori ini sangat relevan sebagai dasar teoritis.

2.1.2 Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak bisa menyebabkan kerugian bagi negara, yang dapat mengakibatkan penurunan pendapatan dari pajak (Sulistiana dkk., 2024). Penghindaran pajak kini menjadi topik yang sangat menarik tidak hanya di kalangan politik dan akademisi, tetapi juga di masyarakat luas yang semakin sensitif terhadap berita media mengenai praktik penghindaran pajak yang dilakukan oleh sejumlah perusahaan (Prasetyawati & Fuadah, 2025). Pentingnya penguatan tata kelola perusahaan serta transparansi laporan keuangan untuk meminimalkan praktik penghindaran pajak.

Penghindaran pajak atau *Tax Avoidance* merupakan istilah yang umum dipakai untuk merujuk pada pengaturan yang sesuai dengan hukum oleh wajib pajak dalam rangka mengurangi kewajiban pajak yang harus dibayarkan. Penghindaran pajak adalah tindakan yang memanfaatkan celah hukum untuk mengurangi jumlah pajak yang harus dibayar, terutama dengan cara merancang strategi pajak yang ditujukan untuk mengecilkan kewajiban pajak yang harus

dihadapi oleh perusahaan menurut ketentuan yang berlaku dalam hukum perpajakan (Estevania & Wi, 2022). Praktik ini menjadi sangat penting dalam konteks Indonesia, di mana lebih dari 77 % pendapatan negara berasal dari pajak (Falbo & Fletcher, 2025). Penghindaran pajak adalah usaha yang dilakukan secara legal yang berarti secara sah dan tidak melanggar ketentuan hukum yang berlaku untuk menghindari pajak, karena perusahaan melihat pajak sebagai beban yang dapat mengurangi laba yang diperoleh perusahaan. Faktor-faktor utama yang mempengaruhi praktik ini meliputi profitabilitas, *Leverage*, pertumbuhan penjualan, dan ukuran direksi, sebagaimana diuraikan pada sub-bab sebelumnya (Samos dkk., 2024; Sulistiyanto & Tjaraka, 2024).

Penghindaran pajak dihitung dengan rumus *Effective Tax Rate (ETR)* (Kuswanto, 2023). Berdasarkan penelitian Patricia & Dewi (2025), *Effective Tax Rate (ETR)* digunakan sebagai pengukuran penghindaran pajak karena dianggap memiliki perbedaan yang konsisten terkait perhitungan laba buku dan laba fiskal. Perusahaan yang memiliki tingkat pajak efektif yang lebih rendah berkaitan dengan tingkat penghindaran pajak yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki tingkat pajak lebih tinggi, dan sebaliknya (Ngelo dkk., 2022).

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

2.1.3 Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan sebuah perusahaan untuk menghasilkan pendapatan dari aktivitas penjualan yang terkait dengan operasional dan

manajemen aset di masa depan, sehingga hal ini dapat dijadikan sebagai acuan bagi investor dan kreditor dalam mengevaluasi kinerja perusahaan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat profitabilitas, semakin baik pula kinerja perusahaan tersebut (Samos dkk., 2024). Profitabilitas atau rasio keuntungan, merupakan indikator keuangan yang dimanfaatkan oleh para analis keuangan untuk mengukur serta menilai kemampuan suatu bisnis dalam menciptakan keuntungan atau laba secara relatif melalui pendapatan, biaya operasional, aset dalam neraca, dan ekuitas selama jangka waktu tertentu (Sulistiana dkk., 2024). Profitabilitas atau pengembalian aset merupakan ukuran yang dipakai untuk mengevaluasi seberapa efektif sebuah perusahaan dalam menghasilkan laba, serta memberikan penjelasan tentang seberapa efisien pengelolaan di dalam perusahaan itu. Di dalam suatu perusahaan, keuntungan terlihat dari laba yang diperoleh melalui penjualan serta pendapatan yang berasal dari investasi. Pada intinya, rasio ini menunjukkan sejauh mana perusahaan itu menjalankan operasionalnya dengan efisien.

Menurut penelitian Fajarwati & Ramadhanti (2021), *profitabilitas* merupakan ukuran seberapa baik sebuah perusahaan, baik individu maupun badan usaha, dapat meningkatkan keuntungan dengan memperhatikan modal yang digunakan. Rasio *profitabilitas* digunakan untuk menilai sejauh mana suatu perusahaan dapat menghasilkan laba. Profitabilitas yang berkaitan dengan penjualan mencakup margin laba kotor dan margin laba bersih (Dewi, 2022). Dengan demikian, *profitabilitas* adalah ukuran yang dipakai untuk

mengevaluasi seberapa efektif perusahaan dalam menghasilkan laba dari operasionalnya selama periode tertentu dengan menggunakan semua sumber daya yang tersedia, sehingga dapat menggambarkan kinerja perusahaan tersebut.

Salah satu langkah yang sering dipakai untuk menilai profitabilitas adalah *Return On Assets* (ROA). *Return On Assets* (ROA) adalah ukuran keuntungan dari aset yang dapat berfungsi sebagai alat untuk menilai *profitabilitas* perusahaan, yaitu keuntungan dari aset yang dihitung dengan membagi laba bersih dengan total aset (Sormin, 2019). *Profitabilitas* bisa berfungsi sebagai indikator bagi para investor dan kreditur dalam mengevaluasi performa sebuah perusahaan, sehingga dapat diartikan bahwa semakin tinggi *profitabilitas*, semakin baik pula kinerja perusahaan itu (Samos dkk., 2024). Dalam teori agensi, perhatian utama manajemen berfokus pada *profitabilitas* karena laba yang tinggi dapat memicu peningkatan kewajiban fiskal melalui jumlah pajak yang harus dibayarkan.

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

2.1.4 Leverage

Leverage merupakan ukuran yang dipakai oleh perusahaan untuk mengevaluasi seberapa besar pemanfaatan utang dalam pembiayaan aset mereka. Tujuan penggunaan *Leverage* oleh perusahaan adalah untuk mengukur jumlah utang yang digunakan untuk menghasilkan laba, serta untuk menggambarkan hubungan antara total aset dan ekuitas, atau menggunakan utang untuk meningkatkan laba yang dihasilkan dari investasi (Safitra &

Totanan, 2025). *Leverage* adalah suatu rasio yang digunakan untuk menilai kapasitas perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya (Hidayah & Ernandi, 2022). Pemanfaatan *Leverage* oleh sebuah perusahaan bisa menyebabkan tekanan dan risiko bagi usaha tersebut, terutama saat situasi perusahaan semakin memburuk.

Leverage menunjukkan sejauh mana perusahaan menggunakan utang dalam struktur permodalannya. Variabel ini dinilai dengan *Debt to Assets Ratio (DAR)*, rasio ini dipilih karena mampu menunjukkan sejauh mana total utang mendanai aset perusahaan (Fajarwati & Ramadhanti, 2021). Semakin tinggi rasio *Leverage*, maka semakin besar pula ketergantungan perusahaan pada sumber pendanaan eksternal. DAR digunakan untuk menilai proporsi utang yang dimiliki oleh perusahaan dalam jangka waktu pendek dan panjang. Semakin kecil angka DAR, semakin baik keadaan keuangan perusahaan (Dewi, 2022).

$$DAR = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aset}}$$

2.1.5 Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan aktivitas yang memiliki fungsi krusial untuk mengatur modal kerja, memungkinkan perusahaan untuk memperkirakan seberapa besar profit yang akan mereka raih seiring dengan peningkatan penjualan (Estevania & Wi, 2022). Pertumbuhan penjualan atau *sales growth* merupakan indikator yang menggambarkan perkembangan pendapatan perusahaan dari kegiatan operasional utamanya. Pertumbuhan penjualan bisa menunjukkan perbandingan penjualan dari tahun ke tahun dan membantu kita untuk mengetahui apakah terjadi kenaikan atau penurunan (Febryanti &

Sulistyowati, 2023). Pertumbuhan ini sering digunakan sebagai sinyal positif bagi pasar dan investor bahwa perusahaan mengalami ekspansi atau peningkatan pangsa pasar. Akan tetapi, pertumbuhan penjualan yang pesat juga berpotensi meningkatkan laba dan, secara otomatis, memperbesar beban pajak perusahaan. Manajer yang berusaha mempertahankan kestabilan finansial dan nilai perusahaan sering kali terpicu untuk melakukan perencanaan pajak sebagai respons terhadap peningkatan kewajiban pajak yang muncul akibat kenaikan pendapatan. Dalam hal ini, peningkatan penjualan dapat menjadi pendorong bagi penghindaran pajak. Namun, tidak setiap peningkatan diiringi dengan kemampuan manajerial untuk melakukan perencanaan pajak, sehingga dampaknya bisa bervariasi tergantung pada keadaan internal perusahaan dan strategi pengelolaannya.

Pertumbuhan penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan seberapa baik suatu entitas dalam meningkatkan penjualannya dari tahun ke tahun. Entitas yang mengalami peningkatan dalam pertumbuhan penjualannya cenderung lebih berfokus pada upaya penghindaran pajak agar dapat mengurangi kewajibannya (Tanjaya & Nazir, 2021). Setiap perusahaan pasti ingin mengalami peningkatan penjualan yang signifikan untuk mencapai sasaran penjualan yang telah ditentukan (Susanti & Oktapiani, 2024). Keuntungan yang lebih besar akan diperoleh apabila perusahaan berhasil mencapai sasaran dan rencananya. Semakin besar keuntungan yang diperoleh, semakin besar juga kemungkinan perusahaan untuk melakukan penghindaran

pajak, mengingat jumlah pajak yang harus dibayar perusahaan atas laba yang diperoleh semakin meningkat (Darsono, 2023).

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan Tahun Ini} - \text{Penjualan Tahun Lalu}}{\text{Penjualan Tahun Lalu}}$$

2.1.6 Ukuran Direksi

Ukuran dewan mengacu pada total direktur yang ada dalam badan pengurus suatu perusahaan yang mengelola operasional dan kebijakan strategis perusahaan (Mala & Ardiyanto, 2021). Dalam prinsip tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate governance*), ukuran dewan direksi dapat mencerminkan efektivitas pengambilan keputusan dan pengawasan internal. Semakin besar jumlah anggota dewan direksi, semakin baik cara dalam mencapai sasaran perusahaan dan memberi manfaat bagi berbagai pihak penting yang terlibat (Chandra & Saputra, 2024). Namun, jumlah anggota dewan yang besar tidak selalu berarti adanya pengawasan yang efektif. Sebaliknya, dalam beberapa situasi, dewan yang terlalu banyak justru dapat menciptakan peluang untuk konflik kepentingan, kolusi, dan tindakan oportunistik seperti penghindaran kewajiban pajak. Di sisi lain, dewan yang terlalu sedikit dapat mengurangi pandangan dan keahlian yang diperlukan dalam manajemen perusahaan yang rumit. Oleh karena itu, jumlah anggota dewan harus disesuaikan dengan kebutuhan operasional perusahaan serta kemampuan dalam pengambilan keputusan yang bertanggung jawab. Dalam kerangka teori agensi, dewan memiliki peran sebagai pengawas utama terhadap manajemen. Jika jumlah anggota dewan tidak sesuai, maka peran pengawasan dapat menjadi lemah, dan manajer mungkin akan lebih bebas melakukan

tindakan yang menguntungkan diri sendiri, termasuk dalam merencanakan penghindaran pajak. Oleh karena itu, jumlah dewan bisa menjadi faktor penting dalam memahami kecenderungan perusahaan terkait praktik perpajakan.

2.1.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang membahas mengenai *profitabilitas*, *Leverage*, pertumbuhan penjualan dan ukuran direksi terhadap penghindaran pajak telah banyak dilakukan oleh penelitian penelitian sebelumnya, hasil dari penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penelitian ini akan dibahas secara singkat untuk dapat mengetahui dan membandingkan hasil dari perbedaan dengan penelitian ini. Dapat dilihat pada Tabel 2.1

Tabel 2. 1 Penelitian Terkait

No	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Peneliti: 1. Yudi Febrianto Samos 2. Novien Rialdy 3. Surya Sanjaya (Samos dkk., 2024) Judul Penelitian: “Pengaruh <i>Profitabilitas</i> , <i>Leverage</i> , dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”	Variabel Independen: 1. <i>Profitabilitas</i> 2. <i>Leverage</i> 3. Pertumbuhan Penjualan Variabel Dependen: Penghindaran Pajak	<i>Profitabilitas</i> , <i>Leverage</i> dan Pertumbuhan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Penghindaran Pajak.
2.	Peneliti: 1. William 2. Menik Indrati	Variabel Independen: 1. Dewan Direksi	Dewan Direksi, <i>profitabilitas</i> serta ukuran perusahaan terdapat hubungan

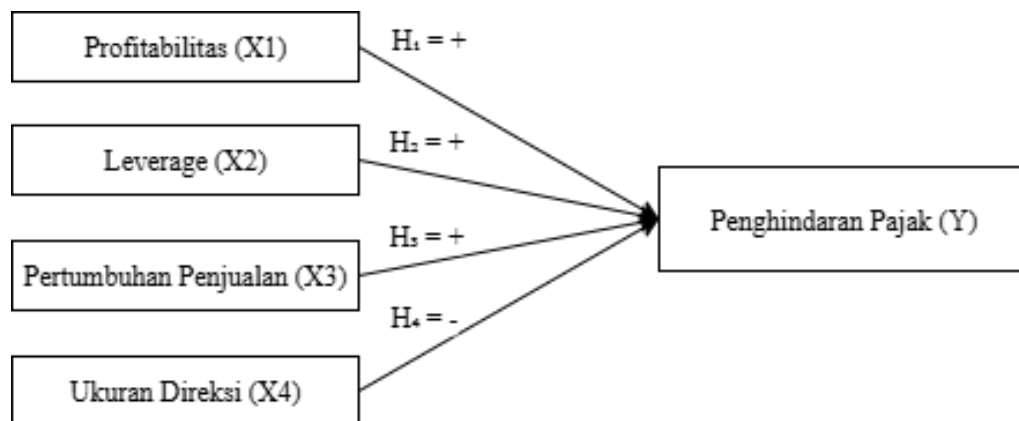
No	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
	(Wiliam & Indrati, 2024) Judul Penelitian: “Pengaruh Dewan Direksi, Direksi Wanita, <i>Profitabilitas</i> , <i>Leverage</i> , dan Ukuran Perusahaan Terhadap <i>Tax Avoidance</i> ”	2. Direksi Wanita 3. <i>Profitabilitas</i> 4. <i>Leverage</i> 5. Ukuran Perusahaan Variabel Dependen: <i>Tax Avoidance</i>	positif dengan tindakan <i>Tax Avoidance</i> . Direksi wanita serta <i>Leverage</i> berpengaruh negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
3.	Peneliti: 1. M. Daffa Muthi Fadhali 2. Herry Laksito (Fadhali & Laksito, 2023) Judul Penelitian: “Pengaruh Institutional, <i>Profitabilitas</i> , <i>Leverage</i> , dan <i>Related Party Transaction</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i> ”	Variabel Independen: 1. Institutional 2. <i>Profitabilitas</i> 3. <i>Leverage</i> 4. <i>Related Party Transaction</i> Variabel Dependen: <i>Tax Avoidance</i>	Institutional berpengaruh negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Sedangkan <i>profitabilitas</i> , <i>Leverage</i> dan <i>related party transaction</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
5.	Peneliti: 1. Ichwan 2. M. Agil Riana (Ichwan & Riana, 2023) Judul Penelitian: “Pengaruh <i>Profitabilitas</i> , <i>Leverage</i> , Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2022”	Variabel Independen: 1. <i>Profitabilitas</i> 2. <i>Leverage</i> 3. Pertumbuhan Penjualan Variabel Dependen: Penghindaran Pajak	<i>Profitabilitas</i> , <i>Leverage</i> , dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak

No	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
4.	Peneliti: 1. Andini Agisti Yunita Utami (Utami, 2023) Judul Penelitian: “Pengaruh Kepemilikan Institusional, Kepemilikan Manajerial, Ukuran Direksi, Proporsi Dewan Komisaris Independen dan Komite Audit Terhadap Penghindaran Pajak”	Variabel Independen: 1. Kepemilikan Institusional 2. Kepemilikan Manajerial 3. Ukuran Direksi 4. Proporsi Dewan Komisaris Independen 5. Komite Audit Variabel Dependen: Penghindaran Pajak	Ukuran direksi berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, sedangkan kepemilikan institusional, kepemilikan manajerial, proporsi dewan komisaris independen dan komite audit tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.
6.	Peneliti: 1. Renaldi Alfarasi 2. Dul Muid (Alfarasi & Muid, 2022) Judul Penelitian: “Pengaruh <i>Financial Distress</i>, <i>Konservatisme</i>, dan <i>Sales growth</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i> Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Periode 2017-2019)”	Variabel Independen: 1. <i>Financial Distress</i> 2. <i>Konservatisme</i> 3. <i>Sales growth</i> Variabel Dependen: <i>Tax Avoidance</i>	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa <i>financial distress</i> dan <i>sales growth</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sementara untuk <i>konservatisme</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>Tax Avoidance</i> .
7.	Peneliti: 1. Nurul Hidayah 2. Herman Ernandi (Hidayah & Ernandi, 2022) Judul Penelitian: “Pengaruh <i>Leverage</i>, Ukuran Perusahaan, <i>Profitabilitas</i>, dan	Variabel Independen: 1. <i>Leverage</i> 2. Ukuran Perusahaan 3. <i>Profitabilitas</i> 4. Intensitas Modal Variabel Dependen:	<i>Leverage</i> , dan capital intensity berpengaruh terhadap penghindaran pajak dan <i>firm size</i> serta <i>profitabilitas</i> tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

No	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
	Intensitas Modal terhadap Penghindaran Pajak melalui Tata Kelola Perusahaan sebagai Variabel Moderasi (Studi pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2021)”	Penghindaran Pajak	
8.	Peneliti: 1. Bill Hudha 2. Dwi Cahyo Utomo (Hudha & Utomo, 2021) Judul Penelitian: “Pengaruh Ukuran Dewan Direksi, Komisaris Independen, Keragaman Gender, Dan Kompensasi Eksekutif Terhadap Penghindaran Pajak Perusahaan”	Variabel Independen: 1. Ukuran Dewan Direksi 2. Komisaris Independen 3. Keragaman Gender 4. Kompensasi Eksekutif Variabel Dependen: Penghindaran Pajak	Ukuran dewan direksi tidak berpengaruh negatif dan tidak signifikan. Komisaris independen dan kompensasi eksekutif tidak signifikan. Keragaman gender berpengaruh signifikan.

2.2 Kerangka Berpikir

Kerangka pemikiran berfungsi sebagai dasar untuk menggambarkan dan/atau menunjukkan hubungan antara variabel yang akan diteliti sesuai dengan batasan dan rumusan masalah. Berikut adalah kerangka pemikiran dalam penelitian. Berikut gambar kerangka pemikiran:



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan dugaan sementara, sehingga kebenarannya harus diuji. Hipotesis merupakan estimasi jawaban yang mungkin dapat diperoleh atau tidak dari masalah penelitian yang dikemukakan. Hipotesis ingin membuktikan apakah masalah penelitian yang dikemukakan tersebut terwujud atau tidak dalam suatu situasi lapangan. Untuk menentukan apakah suatu penelitian hipotesisnya terbukti atau tidak dari hipotesis yang dikemukakan, maka perlu diuji hipotesis tersebut terlebih dahulu (Samsu, 2017). Peranan kerangka pemikiran dalam penelitian ini untuk menganalisis sejauh mana pengaruh variabel bebas yaitu profitabilitas, *Leverage*, pertumbuhan penjualan dan ukuran direksi parsial maupun simultan mempengaruhi penghindaran pajak.

2.3.1 Pengaruh *Profitabilitas* Terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020-2024

Profitabilitas menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat menggunakan asetnya dengan efektif untuk menghasilkan keuntungan dari pengelolaan

sumber daya yang disebut sebagai *Return On Assetss (ROA)* (Ariyanti dkk., 2021). Ketika perusahaan merencanakan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi, maka tanggungan pajak yang mereka harus bayar akan naik. Hal ini bisa mendorong mereka untuk mengurangi kewajiban pajaknya, salah satunya dengan melakukan penghindaran pajak (Adelia & Asalam, 2024). Penelitian oleh Fadhali & Laksito (2023) menjelaskan variabel profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Tax Avoidance* yang dapat menunjukkan bahwa semakin besar keuntungan yang diperoleh sebuah perusahaan maka semakin tinggi pula kemungkinan mereka untuk melakukan penghindaran pajak.

Berdasarkan teori keagenan, perusahaan dengan profitabilitas yang tinggi biasanya memiliki dorongan yang lebih kuat untuk melakukan penghindaran pajak. Ini terjadi karena manajer sebagai perwakilan mempunyai dorongan untuk memaksimalkan laba setelah pajak dengan tujuan meningkatkan kinerja perusahaan yang pada akhirnya juga berpengaruh pada kompensasi dan reputasi mereka (Jensen & Meckling, 1976). Dengan adanya sumber daya yang lebih banyak dari keuntungan, para manajer memiliki kemampuan untuk menerapkan berbagai taktik penghindaran pajak, misalnya dengan strategi perencanaan pajak yang lebih agresif, memanfaatkan celah dalam hukum, atau penggunaan *transfer pricing*, guna menurunkan beban pajak.

H1 : *Profitabilitas Berpengaruh Positif Terhadap Penghindaran Pajak*

2.3.2 Pengaruh *Leverage* Terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020-2024

Leverage adalah peningkatan jumlah utang yang menyebabkan munculnya biaya tambahan seperti bunga dan mengurangi beban pajak penghasilan untuk Wajib Pajak Badan (Jamaludin, 2020). Perusahaan yang memiliki utang dengan jangka waktu lama pasti akan dikenakan bunga yang dapat memengaruhi jumlah pajak yang harus dibayar (Khoiron dkk., 2023). Penelitian oleh Hidayah & Ernandi (2024) menjelaskan variabel *Leverage* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* yang dapat menunjukkan bahwa semakin besar jumlah utang, perusahaan cenderung akan melakukan upaya untuk menghindari pajak.

Berdasarkan teori keagenan, *Leverage* atau rasio utang perusahaan juga mempunyai peran berarti dalam teori keagenan yang berkaitan dengan penghindaran pajak (Jensen & Meckling, 1976). Utang memberikan keuntungan perpajakan dengan mengurangi beban pajak yang berasal dari bunga yang dibayarkan (*tax shield* atau perlindungan pajak). Karena hal itu, perusahaan yang memiliki utang besar mungkin terdorong untuk mengoptimalkan penghindaran pajak supaya mampu memanfaatkan perlindungan pajak dengan sebaik-baiknya. Namun, di sisi lain, besarnya utang juga memperkuat pengawasan dari pihak pemberi pinjaman yang bisa membatasi kebebasan pengelola dalam mengambil keputusan agresif mengenai pajak. Oleh karena itu, *Leverage* memiliki fungsi sebagai dorongan untuk menghindari pajak dan juga sebagai batasan disebabkan oleh risiko serta pengawasan yang lebih ketat.

H2 : *Leverage* Berpengaruh Positif Terhadap Terhadap Penghindaran Pajak

2.3.3 Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020-2024

Pertumbuhan penjualan adalah salah satu indikator pertumbuhan yang bermanfaat untuk menilai kinerja penjualan suatu perusahaan (Ainniyya dkk., 2021). Perusahaan dengan penjualan yang konsisten dapat mengelola utang lebih banyak dibandingkan dengan perusahaan yang tidak memiliki kestabilan (Chandra & Saputra, 2024). Pertumbuhan penjualan menunjukkan hasil keberhasilan investasi di masa lalu dan dapat digunakan sebagai indikator untuk memprediksi perkembangan di masa depan (Wulandari & Putri Pratiwi, 2023). Penelitian oleh (Alfarasi & Muid, 2022) menjelaskan variabel *sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Tax Avoidance* yang dapat menunjukkan bahwa semakin besar penjualan yang dicapai, semakin besar kemungkinan untuk melakukan penghindaran pajak dan sebaliknya.

Berdasarkan teori keagenan, perkembangan penjualan yang pesat sering kali memaksa perusahaan untuk mendistribusikan sumber daya optimal agar dapat menjaga kelancaran proses ekspansi (Jensen & Meckling, 1976). Dalam kerangka teori keagenan, manajer yang menghadapi tekanan untuk mempertahankan pertumbuhan mungkin terdorong untuk melakukan penghindaran pajak dengan tujuan mengurangi beban pajak dan meningkatkan likuiditas perusahaan. Dengan demikian, penghindaran pajak dapat digunakan sebagai salah satu strategi untuk mendukung pertumbuhan penjualan yang berkelanjutan. Namun, penghindaran pajak yang terlalu agresif dapat berisiko

menimbulkan konflik dengan pemilik dan pihak eksternal. Oleh karena itu, manajer harus menyeimbangkan antara manfaat jangka pendek dan risiko jangka panjang.

H3 : Pertumbuhan Penjualan Berpengaruh Positif Terhadap Penghindaran Pajak

2.3.4 Pengaruh Ukuran Direksi Terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020-2024

Dewan direksi adalah elemen dalam kerangka pengelolaan organisasi yang memastikan bahwa proses penyajian laporan keuangan memiliki kredibilitas, memberikan jaminan terhadap kualitas informasi, serta bertanggungjawab dalam penghitungan kewajiban pajak (Mala & Ardiyanto, 2021). Direksi bertanggungjawab untuk menjalankan tugasnya dan harus mempertanggungjawabkan kepada pemegang saham melalui rapat umum. Ukuran dewan di sebuah perusahaan memengaruhi cara perusahaan menghindari pajak (Utami, 2023). Penelitian oleh Hudha & Utomo (2021) menjelaskan variabel ukuran direksi tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penghindaran pajak yang dapat menunjukkan bahwa penelitian ini tidak membuktikan direksi yang semakin bertambah jumlahnya akan meningkatkan penghindaran pajak.

Berdasarkan teori keagenan, ukuran dewan direksi atau jumlah anggota dewan direksi juga mempengaruhi perilaku penghindaran pajak menurut perspektif teori keagenan (Jensen & Meckling, 1976). Dewan direksi yang lebih besar, secara teori, dapat meningkatkan efektivitas pengawasan terhadap

manajer. Hal ini dapat mengurangi perilaku oportunistik, seperti penghindaran pajak yang berlebihan. Pengawasan yang intensif ini bisa menurunkan biaya keagenan dan memastikan bahwa pilihan untuk menghindari pajak diambil dengan pemikiran yang serius dan sesuai dengan kepentingan pemilik. Namun, apabila jumlah anggota dewan direksi terlalu banyak, proses komunikasi dan koordinasi di antara mereka mungkin akan menjadi tidak efisiensi, sehingga memberikan kesempatan bagi manajer untuk melakukan penghindaran pajak tanpa pengawasan yang cukup.

H4 : Ukuran Direksi Berpengaruh Negatif Terhadap Penghindaran Pajak