

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Agensi (*Agency Theory*)

Teori agensi pertama kali dikembangkan oleh Jensen dan Meckling (1976), yang mendefinisikan hubungan agensi sebagai sebuah kontrak di mana satu pihak atau lebih (prinsipal) menunjuk pihak lain (agen) untuk melaksanakan sejumlah layanan atas nama prinsipal, termasuk mendelegasikan kewenangan pengambilan keputusan kepada agen tersebut. Dalam konteks perusahaan, pemegang saham berperan sebagai prinsipal, sedangkan manajemen berperan sebagai agen.

Masalahnya, konflik kepentingan antara kedua pihak ini hampir selalu ada, karena manajemen sebagai agen cenderung memaksimalkan kesejahteraannya sendiri, sementara pemegang saham menginginkan pengembalian investasi yang optimal. Dalam kaitannya dengan *tax avoidance*, manajemen bisa saja mengambil keputusan untuk melakukan penghindaran pajak sebagai upaya meningkatkan laba perusahaan dan memenuhi target kinerja, yang pada gilirannya turut meningkatkan nilai perusahaan di mata pemegang saham.

Jensen dan Meckling (1976) menjelaskan bahwa hubungan keagenan ini menimbulkan biaya keagenan (*agency cost*), yang terdiri atas tiga komponen: monitoring cost (biaya yang dikeluarkan prinsipal untuk mengawasi perilaku agen), bonding cost (biaya yang dikeluarkan agen untuk meyakinkan prinsipal bahwa ia tidak akan bertindak merugikan), serta residual loss (penurunan kesejahteraan prinsipal akibat perbedaan antara keputusan yang diambil agen dengan keputusan

yang seharusnya memaksimalkan kesejahteraan prinsipal). Konflik ini kemudian diperparah oleh adanya asimetri informasi, yaitu kondisi ketika manajemen memiliki akses informasi internal yang jauh lebih lengkap dibandingkan pemegang saham. Ketimpangan inilah yang membuka ruang bagi manajemen untuk mengambil keputusan-keputusan yang tidak sepenuhnya bisa diawasi, termasuk keputusan terkait kebijakan pajak perusahaan. Dalam konteks penelitian ini, praktik *tax avoidance* bisa dipandang sebagai salah satu bentuk pemanfaatan keleluasaan manajemen tersebut, di mana penghematan pajak yang dihasilkan diharapkan turut meningkatkan laba bersih dan kinerja yang menjadi ukuran keberhasilan manajemen.

Selain itu, Jensen dan Meckling (1976) juga memandang perusahaan bukan sebagai entitas tunggal yang seragam, melainkan sebagai *nexus of contracts*, yaitu simpul dari berbagai hubungan kontraktual antara pihak-pihak yang punya kepentingan berbeda, mulai dari pemegang saham, manajemen, kreditur, hingga pihak-pihak lain yang berkepentingan. Pandangan ini menegaskan bahwa perilaku perusahaan, termasuk keputusan terkait kebijakan pajak, pada dasarnya merupakan hasil interaksi dan negosiasi kepentingan antarpihak dalam kontrak tersebut, bukan sekadar cerminan kepentingan tunggal pemilik perusahaan.

Untuk meminimalkan biaya keagenan yang timbul, berbagai mekanisme tata kelola perusahaan (*corporate governance*) biasanya diterapkan, seperti keberadaan dewan komisaris independen, komite audit, maupun kepemilikan saham oleh manajemen (*managerial ownership*), yang berfungsi menyelaraskan kepentingan manajemen dengan pemegang saham (Jensen & Meckling, 1976).

Meski demikian, penelitian ini lebih berfokus pada sisi insentif keuangan yang mendorong manajemen memanfaatkan keleluasaannya dalam pengelolaan pajak, bukan menguji mekanisme tata kelola secara langsung sebagai variabel penelitian. Relevansi teori agensi dalam menjelaskan berbagai fenomena akuntansi dan tata kelola perusahaan hingga saat ini masih terus dikonfirmasi oleh penelitian-penelitian terbaru, sebagaimana dirangkum dalam tinjauan literatur oleh Hendrastuti (2023).

Lebih spesifik dalam konteks perpajakan, Desai dan Dharmapala (2006) mengembangkan kerangka teori agensi tersebut untuk menjelaskan fenomena *tax avoidance* korporat secara langsung. Mereka menunjukkan bahwa keputusan perusahaan untuk melakukan *tax avoidance* tidak bisa dipisahkan dari insentif manajerial (*managerial incentives*) dan struktur tata kelola perusahaan, karena aktivitas penghindaran pajak yang kompleks berpotensi sekaligus menjadi sarana bagi manajemen untuk melakukan diversifikasi sumber daya perusahaan (*managerial diversion*) demi kepentingan pribadinya. Dengan kata lain, *tax avoidance* tidak selalu murni menguntungkan pemegang saham, tetapi juga bisa menjadi wujud dari konflik keagenan itu sendiri, tergantung seberapa kuat mekanisme pengawasan yang diterapkan perusahaan. Kerangka inilah yang mendasari penggunaan teori agensi sebagai satu-satunya *grand theory* (teori utama yang menjadi landasan seluruh penelitian) dalam penelitian ini, karena mampu menjelaskan baik motif manajemen dalam melakukan *tax avoidance* maupun variabel-variabel keuangan yang menjadi saluran (*channel*) bagi manajemen untuk mewujudkan motif tersebut.

2.1.2 *Tax Avoidance*

Tax avoidance merupakan upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dengan memanfaatkan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan. Hanlon dan Heitzman (2010) mendefinisikannya sebagai pengurangan pajak yang dilakukan secara langsung oleh perusahaan. Berbeda dengan *tax evasion* yang bersifat ilegal, *tax avoidance* dilakukan dengan cara-cara yang tidak melanggar hukum, meskipun sering kali bertentangan dengan semangat aturan pajak itu sendiri.

Untuk membatasi ruang gerak praktik ini, otoritas pajak Indonesia menerbitkan sejumlah ketentuan anti-penghindaran pajak, baik yang bersifat khusus (*Specific Anti-Avoidance Rule/SAAR*), seperti pembatasan rasio utang terhadap modal dan dokumentasi *transfer pricing* (penetapan harga transaksi antarperusahaan yang masih satu grup), maupun yang bersifat umum (*General Anti-Avoidance Rule/GAAR*) yang memberi kewenangan kepada otoritas pajak untuk menilai isi ekonomi sebenarnya dari suatu transaksi, bukan hanya bentuk hukum formalnya. Keberadaan ketentuan-ketentuan ini menunjukkan bahwa meskipun *tax avoidance* dilakukan secara legal, pemerintah tetap berupaya membatasi ruang penghindaran pajak yang dinilai berlebihan. Kajian literatur sistematis terbaru oleh Duhoon dan Singh (2023) turut menegaskan bahwa definisi dan spektrum *tax avoidance* yang dirumuskan Hanlon dan Heitzman (2010) tersebut masih menjadi rujukan utama dalam penelitian akuntansi perpajakan hingga saat ini.

Hanlon dan Heitzman (2010) juga menegaskan bahwa *tax avoidance* sesungguhnya mencakup spektrum yang sangat luas, mulai dari strategi

perencanaan pajak yang sepenuhnya sah, seperti pemanfaatan insentif dan fasilitas pajak yang disediakan pemerintah, hingga strategi yang berada pada wilayah abu-abu karena memanfaatkan celah teknis peraturan yang tidak sepenuhnya sejalan dengan tujuan pembentuk undang-undang. Luasnya spektrum ini membuat *tax avoidance* sulit diukur secara langsung, sehingga penelitian-penelitian empiris umumnya menggunakan proksi tidak langsung berupa perbandingan antara beban pajak yang dibayarkan dengan laba yang diperoleh perusahaan. Semakin rendah nilai proksi tersebut, semakin besar indikasi bahwa perusahaan berhasil menekan beban pajak efektifnya jauh di bawah tarif resmi yang seharusnya berlaku.

Dalam literatur perpajakan, istilah *tax avoidance* sering muncul berdampingan dengan istilah agresivitas pajak (*tax aggressiveness*). Frank, Lynch, dan Rego (2009) mendefinisikan agresivitas pajak sebagai tindakan menurunkan penghasilan kena pajak melalui aktivitas perencanaan pajak, baik yang masih tergolong legal maupun yang sudah berpotensi masuk kategori penggelapan pajak (*tax evasion*). Chen et al. (2010) menggunakan pengertian yang serupa, yaitu upaya manajemen menurunkan penghasilan kena pajak melalui aktivitas perencanaan pajak.

Perbedaan keduanya dapat dipahami dengan melihat kembali spektrum yang dijelaskan oleh Hanlon dan Heitzman (2010). *Tax avoidance* mencakup seluruh rentang upaya pengurangan pajak, mulai dari yang paling aman seperti pemanfaatan fasilitas dan insentif pajak, hingga yang berada di wilayah abu-abu. Sementara itu, agresivitas pajak lebih menunjuk pada ujung spektrum yang berisiko tinggi, yaitu strategi yang dasar hukumnya lemah dan berpeluang dikoreksi apabila

diperiksa oleh otoritas pajak. Dengan kata lain, setiap agresivitas pajak merupakan bentuk *tax avoidance*, tetapi tidak setiap *tax avoidance* tergolong agresif. Meskipun demikian, karena keduanya sama-sama tercermin dari rendahnya pajak yang dibayar dibandingkan laba, penelitian empiris umumnya mengukur keduanya dengan proksi yang sama, termasuk ETR dan CETR (Chen et al., 2010). Oleh karena itu, ketika sebagian penelitian terdahulu menyebut CETR sebagai ukuran agresivitas pajak, hal tersebut sejalan dengan penggunaan CETR sebagai ukuran *tax avoidance* dalam penelitian ini.

Penelitian ini mengukur *tax avoidance* menggunakan proksi *Cash Effective Tax Rate* (CETR), yaitu dengan membagi kas pajak yang dibayar dengan laba sebelum pajak. Semakin rendah nilai CETR, semakin tinggi tingkat *tax avoidance* yang dilakukan perusahaan. Proksi ini dipilih karena lebih mencerminkan kondisi pajak yang sebenarnya dibayarkan perusahaan dibandingkan *Book Tax Difference* (BTD), yaitu selisih antara laba menurut akuntansi dan laba menurut ketentuan pajak, maupun *Effective Tax Rate* (ETR) berbasis akrual (pencatatan transaksi pada saat terjadinya, bukan pada saat kas diterima atau dibayar).

Thomsen dan Watrin (2018) memandang CETR sebagai cerminan efektivitas perusahaan dalam mengelola pajak, yang diperoleh dari perbandingan antara penghasilan sebelum pajak dan beban pajak yang dibayarkan. Semakin tinggi nilai CETR suatu perusahaan, semakin buruk kinerja pengelolaan pajaknya, karena perusahaan membayar pajak sama dengan atau lebih besar dari tarif yang berlaku. Sebaliknya, semakin kecil nilai CETR, semakin besar pula laba ditahan (bagian laba yang tidak dibagikan sebagai dividen) dan arus kas masuk yang bisa dinikmati

perusahaan. Dalam hal ini, CETR juga dapat digunakan sebagai ukuran agresivitas pajak dengan tujuan mengurangi beban pajak (Nurkholisoh & Hidayah, 2019).

Lalu, berapa nilai CETR yang dianggap wajar? Karena CETR membandingkan pajak yang dibayar dengan laba sebelum pajak, tolok ukur yang paling tepat adalah tarif PPh Badan yang berlaku pada periode penelitian. Untuk tahun pajak 2022–2024, tarif tersebut adalah 22% sebagaimana diatur dalam Pasal 17 ayat (1) huruf b Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021). Artinya, perusahaan dengan CETR sekitar 0,22 dapat dikatakan membayar pajak sesuai tarif normal, sedangkan CETR yang berada di bawah 0,22 mengindikasikan adanya *tax avoidance*, dan semakin jauh di bawah angka tersebut, semakin besar indikasinya. Perlu dicatat pula bahwa Pasal 17 ayat (2b) undang-undang yang sama memberikan tarif 3% lebih rendah (menjadi 19%) bagi wajib pajak badan berbentuk perseroan terbuka yang paling sedikit 40% sahamnya diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia dan memenuhi persyaratan tertentu. Dengan demikian, CETR perusahaan terbuka yang berada sedikit di bawah 0,22 belum tentu mencerminkan *tax avoidance*, karena bisa saja berasal dari fasilitas tarif yang sah.

Secara teknis, ukuran CETR ini menangkap praktik penghindaran pajak dengan membagi beban pajak yang dibayarkan secara tunai terhadap laba akuntansi sebelum pajak, dengan nilai yang umumnya berada di kisaran 0 hingga 1 (Aronmwan & Okaiwele, 2020). Selain CETR, terdapat pula beberapa varian ETR lain yang lazim digunakan dalam literatur, yaitu accounting ETR, current ETR, cash

ETR, dan cash flow ETR, yang masing-masing dijelaskan lebih lanjut berikut ini (Aronmwan & Okaiwele, 2020).

1. *Accounting ETR*

Accounting ETR adalah perbandingan antara total beban pajak dengan laba sebelum pajak sebagaimana tercantum dalam laporan laba rugi. Karena disusun dengan basis akrual, total beban pajak tersebut merupakan gabungan dari beban pajak kini (pajak yang terutang atas laba tahun berjalan) dan beban pajak tangguhan (pajak yang timbul karena adanya beda waktu antara pencatatan akuntansi dan ketentuan pajak). Kelemahan ukuran ini adalah tidak mampu menangkap strategi penundaan pajak, karena ketika beban pajak kini turun, beban pajak tangguhan akan naik dengan jumlah yang sama sehingga total beban pajaknya tidak berubah. Selain itu, ukuran ini menjadi bias apabila laba sebelum pajak perusahaan bernilai negatif (rugi).

2. *Current ETR*

Current ETR dikembangkan untuk menutupi kelemahan *accounting ETR* dalam menangkap strategi penundaan pajak. Ukuran ini dihitung dengan membagi beban pajak kini saja (tanpa beban pajak tangguhan) dengan laba sebelum pajak. Meskipun demikian, *current ETR* tetap memiliki keterbatasan. Jika dihitung per tahun, nilainya cenderung naik-turun cukup tajam dari tahun ke tahun. Selain itu, ukuran ini dapat membuat tingkat penghindaran pajak terlihat lebih kecil daripada yang sebenarnya apabila laba sebelum pajak memuat manfaat pajak yang tidak pasti (*uncertain tax benefits*), yaitu posisi pajak yang diambil perusahaan tetapi berpeluang tidak diakui oleh otoritas pajak saat pemeriksaan.

3. *Cash ETR*

Beban pajak dalam laporan laba rugi dicatat berdasarkan prinsip akrual, yaitu diakui pada saat terjadinya, bukan pada saat dibayar. Akibatnya, ETR yang dihitung dari beban pajak rentan dipengaruhi oleh kebijakan akuntansi dan estimasi manajemen. Untuk mengatasi hal tersebut, dikembangkan *cash ETR*, yaitu perbandingan antara pajak yang benar-benar dibayar secara tunai (diambil dari laporan arus kas) dengan laba sebelum pajak. Dengan demikian, *cash ETR* menunjukkan berapa pajak yang sungguh-sungguh dibayarkan untuk setiap rupiah laba yang diperoleh perusahaan.

Kelemahan *cash ETR* terletak pada pembilang dan penyebutnya yang tidak sebanding. Pembilangnya (pajak yang dibayar) berbasis kas, sedangkan penyebutnya (laba sebelum pajak) berbasis akrual. Selain itu, pajak yang dibayar pada suatu tahun dapat mencakup pelunasan kewajiban pajak tahun-tahun sebelumnya, sehingga nilainya tidak murni mencerminkan pajak atas laba tahun berjalan. Untuk mengatasi ketidaksebandingan ini, sebagian peneliti menyarankan penggunaan arus kas bersih dari aktivitas operasi sebagai penyebut.

4. *Cash flow ETR*

Cash flow ETR dikembangkan untuk mengatasi ketidaksebandingan pada *cash ETR* dengan membuat pembilang dan penyebutnya sama-sama berbasis kas, yaitu membagi pajak yang dibayar secara tunai (atau beban pajak) dengan arus kas bersih dari aktivitas operasi. Namun, ukuran ini juga memiliki kelemahan, yaitu menjadi bias apabila arus kas operasi perusahaan bernilai negatif, sehingga

penggunaannya lebih tepat pada perusahaan yang arus kas operasinya positif (Aronmwan & Okaiwele, 2020).

Berdasarkan keempat varian tersebut, penelitian ini memilih CETR (*cash ETR*) sebagai proksi *tax avoidance* dengan beberapa pertimbangan. Pertama, CETR menggunakan pajak yang benar-benar dibayar secara tunai, sehingga tidak terpengaruh oleh estimasi akuntansi dan pajak tangguhan yang melekat pada *accounting ETR* maupun *current ETR*. Kedua, karena berbasis kas, CETR mampu menangkap strategi penundaan pajak yang tidak terlihat pada *accounting ETR* (Hanlon & Heitzman, 2010). Ketiga, kelemahan utama CETR, yaitu bias ketika laba sebelum pajak bernilai negatif, tidak menjadi masalah dalam penelitian ini karena perusahaan yang mengalami kerugian dikeluarkan dari sampel, sehingga penyebutnya selalu bernilai positif. Keempat, CETR lazim digunakan dalam penelitian *tax avoidance* terbaru pada perusahaan manufaktur di Indonesia, salah satunya oleh Triani, Febriana, dan Sulistiana (2026), sehingga hasil penelitian ini lebih mudah dibandingkan dengan penelitian lain.

2.1.3 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu, atau kapasitas suatu entitas bisnis dalam memperoleh laba yang melampaui biaya-biayanya (Siahaan & Hanantijo, 2020). Suatu perusahaan dikatakan berada dalam kondisi menguntungkan ketika selisih antara pendapatan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan menunjukkan angka positif. Indikator ini menjadi sorotan utama bagi manajemen dan pemegang saham karena mencerminkan keberhasilan berbagai kebijakan dan keputusan perusahaan. Dalam

berbagai kajian empiris, profitabilitas kerap diukur menggunakan beberapa rasio untuk mengevaluasi seberapa efektif strategi manajemen dalam mengoptimalkan perolehan laba pada periode tertentu (Handayani et al., 2022).

Selain ROA dan ROE, sejumlah kajian juga menggunakan Net Profit Margin (NPM) maupun Operating Profit Margin sebagai proksi profitabilitas, tergantung pada aspek efisiensi yang ingin ditonjolkan, entah itu efisiensi penggunaan aset, efisiensi penggunaan modal sendiri, atau efisiensi operasional dalam menghasilkan laba dari penjualan (Kasmir, 2019). Penelitian ini memilih ROA sebagai proksi tunggal karena rasio ini secara langsung menghubungkan laba bersih yang menjadi dasar pengenaan pajak dengan total aset yang dikelola perusahaan, sehingga dinilai paling relevan untuk menggambarkan kapasitas perusahaan menghasilkan laba kena pajak yang berpotensi mendorong perilaku *tax avoidance*.

Berdasarkan teori agensi (Jensen & Meckling, 1976), tingkat profitabilitas yang tinggi memperbesar keleluasaan manajemen selaku agen dalam mengelola laba perusahaan, termasuk keputusan terkait perencanaan pajak. Semakin besar laba yang dihasilkan, semakin besar pula ruang bagi manajemen untuk memanfaatkan berbagai celah legal guna menekan beban pajak, sekaligus memaksimalkan laba bersih yang menjadi tolok ukur kinerjanya di mata pemegang saham selaku prinsipal. Asimetri informasi antara manajemen, yang mengetahui secara rinci sumber dan komposisi laba perusahaan, dengan pemegang saham, yang hanya mengandalkan laporan keuangan, turut membuka ruang bagi manajemen untuk mengambil keputusan perpajakan yang tidak sepenuhnya bisa diawasi.

Return on Assets (ROA) dan *Return on Equity* (ROE) menjadi dua rasio yang paling lazim dijadikan proksi profitabilitas. Pada dasarnya, semakin tinggi nilai positif dari kedua rasio ini, semakin baik pula kinerja dan tingkat keuntungan perusahaan; sebaliknya, nilai negatif mengindikasikan perusahaan sedang mengalami kerugian. Dalam penelitian ini, variabel profitabilitas diwakili oleh satu rasio utama, yaitu *Return on Assets* (ROA), yang didefinisikan sebagai rasio yang menggambarkan persentase laba yang mampu dihasilkan perusahaan dari pemanfaatan asetnya dalam satu tahun fiskal (Kasmir, 2019). Rasio ini memberikan gambaran seberapa efektif perusahaan mengelola aset untuk meraih keuntungan, dan secara teknis dihitung dengan membagi laba bersih dengan rata-rata total aset, di mana data laba bersih diperoleh dari laporan laba rugi dan total aset diambil dari pos neraca.

Perusahaan dengan ROA yang tinggi berarti memiliki laba sebelum pajak yang besar, sehingga beban pajak yang harus dibayarkan pun semakin besar. Kondisi ini mendorong perusahaan untuk aktif mencari cara-cara legal dalam meminimalkan beban pajaknya, termasuk melalui *tax avoidance*. Dengan demikian, profitabilitas diperkirakan berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

2.1.4 Sales Growth

Secara umum, pertumbuhan dipahami sebagai perubahan nilai, baik berupa peningkatan maupun penurunan, yang membandingkan kondisi periode sekarang dengan periode sebelumnya (Nirawati, 2022). Pertumbuhan perusahaan sendiri didefinisikan sebagai kemampuan entitas bisnis mempertahankan posisi ekonominya di tengah dinamika perekonomian makro dan perkembangan industri

sejenis, sebagaimana disampaikan baik oleh Fajriah dan Nadhiroh (2022) maupun Susliyanti dan Alâ (2022), yang keduanya sama-sama memandang pertumbuhan perusahaan sebagai kemampuan bertahan dan beradaptasi terhadap perubahan kondisi pasar dan persaingan industri. Sriwardany (2019) menambahkan bahwa pertumbuhan ini berfungsi sebagai indikator utama untuk menilai sejauh mana perusahaan mampu berkembang dan menempatkan dirinya dalam sistem ekonomi pada periode tertentu.

Ada berbagai cara mengukur pertumbuhan perusahaan. Pertumbuhan penjualan adalah salah satu indikator yang paling banyak digunakan, yang dihitung dengan rasio *Sales Growth* (SG), yaitu selisih antara penjualan satu periode dan periode sebelumnya, dibagi dengan penjualan periode sebelumnya (Kusumadewi, 2022). Kallapur dan Trombley (2019) menambahkan bahwa pertumbuhan juga bisa diukur dari sisi ekuitas, mengingat aset merepresentasikan sumber daya yang berpotensi memberikan manfaat ekonomi di masa mendatang. Fahmi, sebagaimana dikutip dalam Susliyanti dan Alâ (2022) serta Nirawati (2022), melengkapi bahwa pertumbuhan ini pada dasarnya merupakan dampak langsung dari perubahan arus kas operasional akibat fluktuasi volume bisnis.

Pertumbuhan penjualan yang tinggi dan konsisten punya arti penting, baik secara internal maupun eksternal. Secara internal, tingkat pertumbuhan yang baik mencerminkan kemajuan perusahaan dan mempermudah koordinasi seluruh kegiatan operasional, mulai dari peningkatan penjualan hingga kemudahan memperoleh pinjaman bank (Chusnitah & Retnani, 2017). Bagi pihak eksternal, khususnya investor, pertumbuhan penjualan berfungsi ganda sebagai tolok ukur

keberhasilan kinerja. Sunarto dan Budi (2009) menegaskan bahwa pertumbuhan penjualan menjadi salah satu indikator utama yang digunakan investor dalam menilai kinerja perusahaan, sementara Kusumadewi (2022) menambahkan bahwa indikator ini juga berfungsi sebagai barometer untuk menilai prospek investasi perusahaan di masa mendatang.

Chusnitah dan Retnani (2017) serta Sriwardany (2019) menegaskan bahwa pertumbuhan yang tinggi menjadi sinyal positif bahwa perusahaan memiliki prospek yang menguntungkan. Sinyal ini meningkatkan citra perusahaan sehingga menarik kepercayaan investor untuk menanamkan modalnya dengan harapan memperoleh tingkat pengembalian (return) yang lebih tinggi. Peluang investasi yang masuk ini pada akhirnya menciptakan siklus positif yang kembali mendorong peningkatan kinerja keuangan dan pertumbuhan perusahaan di masa depan.

Di sisi lain, perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi umumnya membutuhkan dana yang lebih besar untuk membiayai ekspansi bisnisnya. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, perusahaan berupaya memaksimalkan arus kas internal, salah satunya melalui penghematan pajak. Pertumbuhan penjualan yang tinggi juga mengindikasikan peningkatan laba yang berpotensi meningkatkan kewajiban pajak, sehingga mendorong manajemen untuk melakukan *tax avoidance*.

Berdasarkan teori agensi (Jensen & Meckling, 1976), pertumbuhan penjualan yang tinggi memperbesar tekanan bagi manajemen selaku agen untuk menunjukkan kinerja yang baik di mata pemegang saham selaku prinsipal, sekaligus menimbulkan kebutuhan pendanaan tambahan untuk mendukung

ekspansi bisnis. Kondisi ini membuka ruang bagi manajemen untuk memanfaatkan keleluasaannya dalam mengelola kebijakan pajak sebagai salah satu sumber pendanaan internal, alih-alih semata-mata bergantung pada pendanaan eksternal yang dapat mengurangi kendali manajemen atas perusahaan.

2.1.5 *Capital Intensity*

Capital intensity atau intensitas modal menggambarkan seberapa besar proporsi aset tetap yang dimiliki perusahaan dibandingkan dengan total asetnya. *Capital intensity ratio* dihitung dengan membagi total aset tetap bersih dengan total aset perusahaan, di mana perusahaan dengan *capital intensity* yang tinggi mengindikasikan investasi yang besar dalam aset tetap (Zoebar & Miftah, 2020).

Rasio ini mencerminkan besarnya pengorbanan dana atau modal yang dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Lebih dari sekadar angka investasi, intensitas modal juga menjadi indikator penting yang menunjukkan seberapa efisien perusahaan memanfaatkan aset-aset yang dimilikinya untuk menghasilkan volume penjualan (Steven & Hari, 2020).

Tingginya intensitas modal atau besarnya investasi pada aset tetap tidak hanya berdampak pada operasional, tetapi juga membawa konsekuensi pada aspek perpajakan. Investasi aset tetap yang besar akan menimbulkan beban penyusutan yang tinggi, dan menurut Tika et al. (2020), beban penyusutan ini berfungsi sebagai pengurang penghasilan kena pajak, sehingga besaran pajak yang terutang oleh perusahaan menjadi semakin kecil. Secara operasional, intensitas modal dapat diukur dengan membandingkan nilai aset tetap, yang mencakup peralatan, mesin, dan berbagai properti milik perusahaan, terhadap total aset yang dimiliki (Victor et

al., 2019). Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa rasio intensitas modal tidak hanya menentukan seberapa besar komitmen perusahaan terhadap investasi aset tetap, tetapi juga mencerminkan tingkat efisiensi operasional serta implikasi pajaknya.

Dalam perpajakan, aset tetap memberikan manfaat berupa beban depresiasi yang dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajak (*tax deductible*). Semakin besar nilai aset tetap, semakin besar pula beban depresiasi yang dapat dimanfaatkan untuk mengurangi penghasilan kena pajak, sehingga beban pajak yang dibayarkan menjadi lebih rendah. Oleh karena itu, *capital intensity* diperkirakan berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

Keterkaitan ini sejalan dengan teori agensi (Jensen & Meckling, 1976): manajemen sebagai agen memiliki kendali dan informasi yang lebih besar dibandingkan pemegang saham dalam menentukan kebijakan investasi aset tetap. Keleluasaan ini memungkinkan manajemen memanfaatkan celah pengurangan pajak berupa beban depresiasi untuk memaksimalkan laba bersih yang menjadi ukuran kinerjanya, sehingga asimetri informasi antara agen dan prinsipal turut mendorong praktik *tax avoidance* melalui pemanfaatan *capital intensity*.

Karakteristik ini menjadikan *capital intensity* relevan untuk dikaji khususnya pada sektor manufaktur, mengingat proses produksinya sangat bergantung pada mesin, peralatan pabrik, dan fasilitas produksi berskala besar yang tercatat sebagai aset tetap dalam jumlah signifikan (BPS, 2024). Dibandingkan sektor jasa maupun perdagangan, perusahaan manufaktur pada umumnya memiliki

rasio *capital intensity* yang lebih tinggi, sehingga potensi pemanfaatan beban penyusutan sebagai instrumen penghematan pajak juga menjadi lebih besar.

2.1.6 Leverage

Leverage mencerminkan tingkat penggunaan utang sebagai sumber pendanaan perusahaan untuk membiayai aset produktif, kegiatan operasional, serta ekspansi bisnis di masa mendatang (Dao & Ta, 2020). *Leverage* menjadi penentu utama bagi keseluruhan biaya modal dan turut memengaruhi tingkat risiko finansial perusahaan. Perbedaan proporsi utang dalam sumber pendanaan campuran ini dapat memberikan dampak signifikan terhadap nilai perusahaan, yang pada akhirnya berpengaruh langsung pada kekayaan pemegang saham.

Berdasarkan teori agensi (Jensen & Meckling, 1976), keputusan terkait *leverage* mencerminkan salah satu bentuk keleluasaan yang dimiliki manajemen sebagai agen dalam menentukan struktur pendanaan perusahaan. Manajemen dapat memanfaatkan proporsi utang untuk memaksimalkan kinerja keuangan yang menjadi tolok ukur penilaiannya oleh pemegang saham selaku prinsipal, sekaligus memperoleh manfaat pajak yang menyertai penggunaan utang tersebut. Kondisi ini berpotensi menimbulkan konflik kepentingan apabila keputusan pendanaan lebih didorong oleh upaya manajemen mengoptimalkan penilaian kinerjanya dibandingkan kepentingan pemegang saham secara keseluruhan.

Pada dasarnya, *leverage* mencerminkan perpaduan penggunaan utang dan ekuitas dalam mendanai operasional perusahaan. Dalam berbagai kajian, proporsi utang kerap diukur menggunakan rasio utang terhadap aset (*debt to assets ratio*/DAR) atau utang jangka panjang terhadap aset. Meskipun demikian,

merepresentasikan *leverage* hanya dengan satu rasio saja dianggap kurang memadai mengingat banyaknya faktor yang memengaruhinya. Rasio *leverage* pada dasarnya menggambarkan tingkat ketergantungan perusahaan terhadap pembiayaan utang, atau dengan kata lain, seberapa besar utang yang digunakan dibandingkan dengan total aset yang dimiliki pemilik. Rasio tersebut dapat dirumuskan sebagai berikut (Kasmir, 2019).

Di Indonesia, pemanfaatan utang sebagai instrumen *tax shield* juga dibatasi secara regulasi melalui Peraturan Menteri Keuangan Nomor 169/PMK.010/2015, yang menetapkan rasio utang terhadap modal (*Debt to Equity Ratio*) maksimal sebesar 4:1 sebagai batas pengakuan biaya bunga secara fiskal. Ketentuan ini bertujuan mencegah praktik *thin capitalization*, yaitu kondisi ketika perusahaan menggunakan proporsi utang yang secara tidak wajar lebih besar dibandingkan modal sendiri untuk memaksimalkan penghematan pajak melalui beban bunga. Dengan adanya batasan ini, potensi pemanfaatan *leverage* sebagai saluran *tax avoidance* oleh perusahaan manufaktur di Indonesia secara teoretis memiliki batas atas yang ditetapkan oleh regulasi.

Isu mengenai *leverage* memang selalu menjadi topik yang menarik bagi peneliti, akademisi, dan pelaku bisnis, dan berbagai studi terus dilakukan untuk menguji secara mendalam bagaimana *leverage* memengaruhi kebijakan pajak suatu perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut, *leverage* diperkirakan berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

2.1.7 Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP)

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP) merupakan reformasi perpajakan yang menyeluruh, bertujuan memperluas basis pajak, meningkatkan kepatuhan wajib pajak, dan mengharmonisasikan berbagai peraturan perpajakan yang ada. UU HPP mencakup perubahan pada Pajak Penghasilan (PPh), Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Program Pengungkapan Sukarela (PPS), serta ketentuan umum perpajakan.

Salah satu perubahan paling signifikan dalam UU HPP adalah reformasi tarif PPN, dari yang sebelumnya 10% dinaikkan menjadi 11% mulai 1 April 2022, dan kemudian menjadi 12% mulai 1 Januari 2025. Kenaikan tarif ini berdampak langsung pada perusahaan manufaktur, yang merupakan pengguna terbesar fasilitas PPN dalam rantai produksi dan distribusi barang. Peningkatan beban PPN berpotensi menekan margin keuntungan perusahaan manufaktur dan mendorong upaya efisiensi pajak yang lebih agresif.

Selain reformasi tarif PPN, UU HPP juga mengatur perubahan tarif Pajak Penghasilan (PPh) Badan. Tarif yang semula 25% telah diturunkan menjadi 22% sejak tahun pajak 2020 melalui Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2020, dan melalui UU HPP tarif 22% tersebut ditetapkan berlaku permanen mulai tahun pajak 2022, sekaligus membatalkan rencana penurunan lanjutan menjadi 20% yang sebelumnya direncanakan (Pasal 17 ayat (1) huruf b UU HPP). Dengan begitu, UU HPP sebenarnya menghadirkan dua arah kebijakan yang berjalan bersamaan pada periode penelitian ini: kenaikan tarif PPN yang menambah beban biaya produksi di satu sisi, namun tetap mempertahankan tarif PPh Badan yang relatif rendah di sisi

lain, sehingga turut membentuk insentif fiskal baru bagi perusahaan manufaktur pasca 2022.

Dari perspektif yang lebih luas, lahirnya UU HPP juga tidak lepas dari tren reformasi perpajakan internasional yang didorong inisiatif BEPS OECD/G20, yang menuntut negara-negara anggota maupun mitra untuk memperluas basis pajak dan menutup celah-celah penghindaran pajak lintas negara. Di tingkat domestik, pemerintah melalui Direktorat Jenderal Pajak menargetkan UU HPP mampu meningkatkan rasio kepatuhan wajib pajak serta memperluas basis pemajakan tanpa harus terus-menerus menaikkan tarif pajak. Dengan demikian, keberadaan UU HPP menjadi konteks regulasi yang relevan untuk menguji apakah perilaku *tax avoidance* perusahaan, khususnya di sektor manufaktur, mengalami pergeseran pasca reformasi tersebut dibandingkan periode-periode sebelumnya.

Selain reformasi tarif, UU HPP turut memperkuat ketentuan anti-penghindaran pajak yang bersifat umum (general anti-avoidance rule), yang memberikan kewenangan kepada otoritas pajak untuk menilai isi ekonomi sebenarnya dari suatu transaksi, bukan hanya bentuk hukum formalnya, guna mencegah skema-skema *tax avoidance* yang semata-mata memanfaatkan celah teknis peraturan tanpa tujuan bisnis yang nyata. Penguatan ketentuan ini melengkapi ketentuan anti-penghindaran pajak yang bersifat khusus yang telah lebih dahulu berlaku, seperti pembatasan rasio utang terhadap modal, sehingga menjadikan UU HPP sebagai kerangka regulasi yang relevan untuk menguji perilaku *tax avoidance* perusahaan manufaktur pada periode penelitian ini.

2.2 Penelitian Terdahulu

Berikut adalah ringkasan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini:

Tabel 2. 1 Daftar Penelitian Terdahulu

No	Peneliti & Tahun	Judul	Variabel	Hasil
1	Viorent & Arief (2023)	Pengaruh <i>Leverage</i> , <i>Profitability</i> , Ukuran Perusahaan, <i>Capital Intensity</i> Ratio, dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	<i>Leverage</i> , <i>ROA</i> , <i>Capital Intensity</i> , <i>Sales Growth</i> , <i>CETR</i>	Profitabilitas, <i>capital intensity</i> , dan <i>leverage</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> secara langsung maupun tidak langsung; profitabilitas, <i>capital intensity</i> , dan <i>sales growth</i> tidak berpengaruh signifikan
2	Firmansyah & Bahri (2023)	Pengaruh <i>Leverage</i> , <i>Capital Intensity</i> , <i>Sales Growth</i> , dan Ukuran Perusahaan terhadap <i>Tax Avoidance</i>	<i>Leverage</i> , <i>Capital Intensity</i> , <i>Sales Growth</i> , <i>ETR</i>	<i>Capital intensity</i> dan <i>leverage</i> berpengaruh positif terhadap <i>tax avoidance</i> ; <i>sales growth</i> tidak berpengaruh signifikan
3	Sofiamanan et al. (2023)	Profitabilitas, <i>Capital Intensity</i> , dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak dengan <i>Leverage</i>	<i>ROA</i> , <i>Capital Intensity</i> , <i>Leverage</i> (intervening), <i>ETR</i>	Profitabilitas berpengaruh positif terhadap <i>tax avoidance</i> ; <i>capital intensity</i> berpengaruh melalui variabel intervening <i>leverage</i>

No	Peneliti & Tahun	Judul	Variabel	Hasil
		sebagai Variabel Intervening		
4	Purwaningish et al. (2025)	Pengaruh Profitabilitas dan <i>Capital Intensity</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> dengan <i>Leverage</i> sebagai Variabel Intervening pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman BEI 2022-2024	ROA, <i>Capital Intensity</i> , DAR (intervening), ETR	<i>Leverage</i> berpengaruh positif terhadap <i>tax avoidance</i>
5	Caroline & Fajriana (2025)	Pengaruh <i>Leverage</i> , <i>Capital Intensity</i> , dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> pada Perusahaan Sektor Industri BEI 2021-2023	<i>Leverage</i> , <i>Capital Intensity</i> , <i>Sales Growth</i> , CETR	<i>Leverage</i> berpengaruh positif signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> ; <i>capital intensity</i> dan <i>sales growth</i> tidak berpengaruh signifikan
6	Hendayana, Ramdhany, Pranowo, Rachmat, & Herdiana (2024)	<i>Exploring Impact of Profitability, Leverage and Capital Intensity on Avoidance of Tax, Moderated by Size of Firm in LQ45 Companies</i>	Profitabilitas, <i>Leverage</i> , <i>Capital Intensity</i> , Ukuran Perusahaan (moderasi), ETR	Profitabilitas dan <i>leverage</i> berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> ; <i>capital intensity</i> tidak berpengaruh; ukuran perusahaan memperkuat pengaruh profitabilitas dan <i>leverage</i> , namun memperlemah

No	Peneliti & Tahun	Judul	Variabel	Hasil
				pengaruh <i>capital intensity</i>
7	Setyorini & Lestari (2025)	Pengaruh Profitabilitas, <i>Sales Growth</i> , Beban Pajak Tangguhan, dan <i>Capital Intensity</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Profitabilitas, <i>Sales Growth</i> , Beban Pajak Tangguhan, <i>Capital Intensity</i> , <i>Tax Avoidance</i>	Profitabilitas, <i>sales growth</i> , dan <i>capital intensity</i> berpengaruh negatif dan signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> ; beban pajak tangguhan tidak berpengaruh signifikan
8	Darmawan & Prawitasari (2026)	Moderasi <i>Corporate Governance</i> dan Ukuran Perusahaan dalam Hubungan Profitabilitas, <i>Leverage</i> , dan <i>Capital Intensity</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Profitabilitas (ROA), <i>Leverage</i> (DER), <i>Capital Intensity</i> , <i>Corporate Governance</i> & Ukuran Perusahaan (moderasi), ETR	Profitabilitas berpengaruh positif signifikan terhadap <i>tax avoidance</i> ; <i>leverage</i> dan <i>capital intensity</i> tidak berpengaruh signifikan; temuan ini mendukung teori agensi
9	Triani, Febriana, & Sulistiana (2026)	<i>The Effects of Sales Growth, Leverage, and Firm Size on Tax Avoidance: Evidence from Indonesian Manufacturing Companies, 2021–2025</i>	<i>Sales Growth</i> , <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, CETR	<i>Sales growth</i> berpengaruh negatif namun tidak signifikan; <i>leverage</i> dan ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap CETR (mengindikasikan <i>tax avoidance</i> yang lebih rendah)

No	Peneliti & Tahun	Judul	Variabel	Hasil
10	Basrah, Azis, & Idrus (2025)	Pengaruh Profitabilitas, <i>Leverage</i> dan Ukuran Perusahaan terhadap <i>Tax Avoidance</i> pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Profitabilitas, <i>Leverage</i> , Ukuran Perusahaan, <i>Tax Avoidance</i>	Profitabilitas, <i>leverage</i> , dan ukuran perusahaan secara parsial berpengaruh negatif terhadap <i>tax avoidance</i> ; secara simultan ketiga variabel berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i>

Sepuluh penelitian terdahulu di atas menunjukkan pola yang cukup menarik untuk dicermati satu per satu. Dari sisi profitabilitas, Sofiamanan et al. (2023) dan Hendayana et al. (2024) menemukan pengaruh positif terhadap *tax avoidance*, konsisten dengan Darmawan dan Prawitasari (2026) yang secara jelas mengaitkan temuannya dengan teori agensi. Namun, Setyorini dan Lestari (2025) justru menemukan profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan, yang menunjukkan bahwa meskipun mayoritas studi menemukan pengaruh signifikan, arah pengaruhnya tidak selalu seragam antarstudi.

Untuk *leverage*, hasilnya relatif lebih konsisten mengindikasikan pengaruh positif terhadap *tax avoidance*, sebagaimana ditemukan oleh Firmansyah dan Bahri (2023), Purwaningish et al. (2025), Caroline dan Fajriana (2025), maupun Triani et al. (2026), meski pada studi terakhir ini arah positifnya diukur terhadap CETR sehingga justru mengindikasikan *tax avoidance* yang lebih rendah. Meski begitu, konsistensi ini tidak berlaku mutlak: Basrah et al. (2025) menemukan *leverage*

berpengaruh negatif secara parsial, sementara Viovent dan Arief (2023) sama sekali tidak menemukan pengaruh yang signifikan.

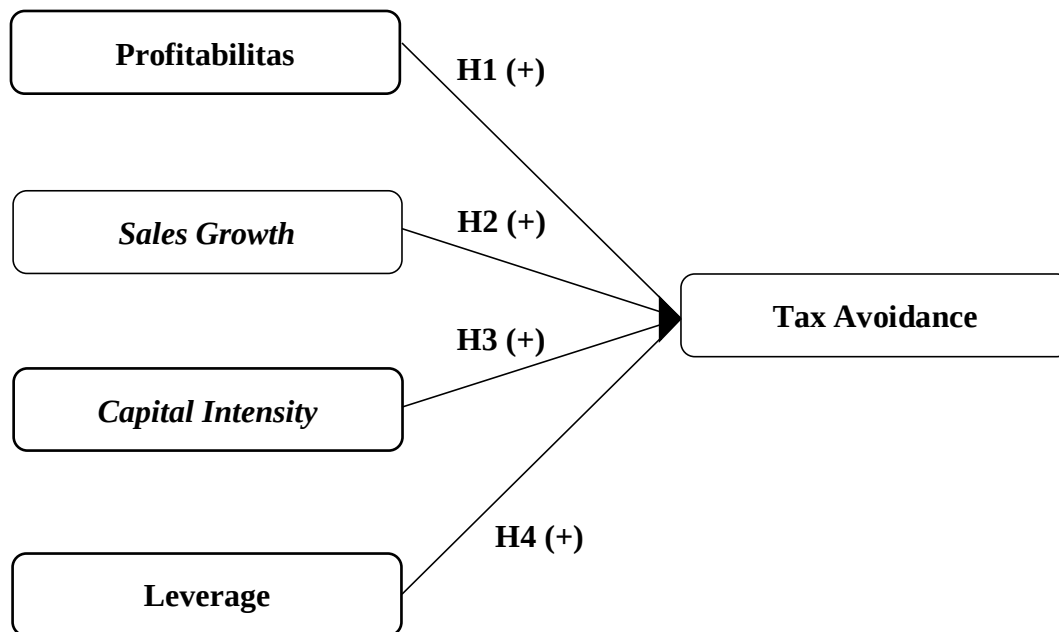
Sementara itu, *capital intensity* dan *sales growth* justru menunjukkan hasil yang paling beragam. Untuk *capital intensity*, Viovent dan Arief (2023) tidak menemukan pengaruh signifikan, Firmansyah dan Bahri (2023) menemukan pengaruh positif, sedangkan Setyorini dan Lestari (2025) menemukan pengaruh negatif signifikan. Pola serupa juga terjadi pada *sales growth*, yang ditemukan tidak berpengaruh signifikan oleh Viovent dan Arief (2023) maupun Firmansyah dan Bahri (2023), tetapi ditemukan berpengaruh negatif signifikan oleh Setyorini dan Lestari (2025). Ketidakkonsistenan ini juga terlihat bila dibandingkan dengan studi-studi lama seperti Dewinta dan Setiawan (2016) dan Singly dan Sukartha (2015) yang telah disinggung pada bagian latar belakang. Ketidakkonsistenan lintas periode dan objek penelitian inilah yang memperkuat urgensi untuk menguji ulang keempat variabel tersebut secara simultan pada konteks perusahaan manufaktur pasca UU HPP periode 2022-2024, sebagaimana menjadi fokus penelitian ini.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual dalam penelitian ini menggambarkan hubungan antara variabel independen (*profitabilitas*, *sales growth*, *capital intensity*, dan *leverage*) dengan variabel dependen (*tax avoidance*). Berdasarkan teori agensi, manajemen sebagai agen memiliki insentif untuk melakukan *tax avoidance* guna memaksimalkan kinerja keuangan perusahaan. Besarnya insentif tersebut dipengaruhi oleh tingkat profitabilitas, pertumbuhan penjualan, intensitas modal, dan penggunaan utang perusahaan.

Secara skematis, kerangka konseptual penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual



2.4 Hubungan Antar Variabel dan Pengembangan Hipotesis

2.4.1 Pengaruh Profitabilitas terhadap *Tax Avoidance*

Profitabilitas merupakan indikator kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas operasionalnya. Semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu perusahaan, semakin besar pula laba kena pajak yang harus ditanggung, sehingga mendorong manajemen untuk melakukan perencanaan pajak yang lebih agresif guna meminimalkan beban pajak yang harus dibayarkan.

Berdasarkan *agency theory* yang dikemukakan Jensen dan Meckling (1976), ada pemisahan kepentingan antara pemegang saham (principal) dan manajemen (agent), di mana manajemen memiliki insentif untuk memaksimalkan kinerja

perusahaan yang tercermin dari laba bersih. Salah satu cara meningkatkan laba bersih tanpa harus meningkatkan pendapatan adalah dengan menekan beban pajak melalui skema *tax avoidance*. Perusahaan dengan profitabilitas tinggi umumnya memiliki sumber daya finansial dan tenaga ahli yang lebih memadai untuk merancang strategi perpajakan yang kompleks, seperti pemanfaatan insentif pajak, restrukturisasi transaksi, maupun skema *transfer pricing*, sehingga mampu menekan *Cash Effective Tax Rate* (CETR) secara efektif.

Meskipun secara teoretis hubungan ini tampak searah, pengaruh profitabilitas terhadap *tax avoidance* sebenarnya bisa berbeda-beda tergantung situasinya. Perusahaan dengan profitabilitas tinggi memang punya insentif dan sumber daya untuk melakukan perencanaan pajak yang agresif, tetapi di sisi lain, perusahaan dengan kinerja keuangan yang baik juga cenderung lebih disorot otoritas pajak dan pemangku kepentingan publik, sehingga bisa mendorong kepatuhan yang lebih tinggi demi menjaga reputasi (Hanlon & Heitzman, 2010). Ketegangan antara insentif penghematan pajak dan tekanan reputasi inilah yang menjadikan arah pengaruh profitabilitas terhadap *tax avoidance* tetap relevan untuk diuji secara empiris pada konteks perusahaan manufaktur pasca UU HPP.

Penelitian Sofiamanan et al. (2023) menemukan bahwa profitabilitas (ROA) berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* yang diukur dengan ETR, yang menunjukkan bahwa perusahaan dengan laba tinggi cenderung memiliki ETR lebih rendah, atau dengan kata lain tingkat penghindaran pajak yang lebih tinggi. Meskipun Viovent dan Arief (2023) menemukan hasil yang berbeda (tidak signifikan), mayoritas kajian teoritis dan sebagian bukti empiris tetap mendukung

adanya hubungan positif antara profitabilitas dan *tax avoidance*. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H1: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2022–2024.

2.4.2 Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*

Sales growth mencerminkan tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya, yang menjadi salah satu indikator perkembangan dan prospek bisnis perusahaan di masa depan.

Berdasarkan teori agensi (Jensen & Meckling, 1976), pertumbuhan penjualan yang tinggi memperbesar insentif manajemen sebagai agen untuk menunjukkan kinerja yang baik di mata pemegang saham selaku prinsipal. Pertumbuhan penjualan yang tinggi umumnya diikuti peningkatan laba perusahaan, sehingga memperbesar potensi beban pajak yang harus ditanggung. Untuk memenuhi kebutuhan dana ekspansi tanpa mengurangi laba yang dilaporkan kepada pemegang saham, manajemen memiliki insentif untuk menekan beban pajak melalui skema *tax avoidance*, sekaligus menjaga arus kas internal guna mendanai pertumbuhan tersebut.

Di sisi lain, kebutuhan pendanaan yang besar akibat pertumbuhan penjualan yang tinggi juga bisa ditempuh perusahaan lewat jalur pendanaan eksternal, seperti utang atau penerbitan saham baru, bukan semata-mata lewat penghematan pajak internal. Karena itu, kekuatan hubungan antara *sales growth* dan *tax avoidance* turut bergantung pada preferensi struktur pendanaan masing-masing perusahaan, yang

bisa menjelaskan mengapa temuan mengenai pengaruh variabel ini cenderung tidak konsisten di antara penelitian-penelitian terdahulu.

Meski begitu, sebagian besar penelitian terdahulu tidak menemukan pengaruh yang signifikan. Viovent dan Arief (2023) menemukan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*, baik secara langsung maupun tidak langsung, pada perusahaan sampel penelitiannya. Firmansyah dan Bahri (2023) memperoleh temuan serupa, meskipun pada penelitian yang sama *capital intensity* dan *leverage* justru terbukti berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Caroline dan Fajriana (2025) pada perusahaan sektor industri BEI periode 2021-2023 juga menemukan hal yang sama, di mana *sales growth* tidak berpengaruh signifikan meskipun *leverage* pada penelitian tersebut berpengaruh positif signifikan. Meski demikian, secara teoretis hubungan positif antara pertumbuhan penjualan dan *tax avoidance* tetap relevan untuk diuji kembali, mengingat perbedaan karakteristik sektor industri dan periode penelitian bisa menghasilkan temuan yang berbeda. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H2: *Sales growth* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2022–2024.

2.4.3 Pengaruh *Capital Intensity* terhadap *Tax Avoidance*

Capital intensity mencerminkan seberapa besar proporsi aset tetap yang dimiliki perusahaan dibandingkan dengan total asetnya. Kepemilikan aset tetap

dalam jumlah besar akan menimbulkan beban depresiasi yang dapat dijadikan pengurang penghasilan kena pajak.

Berdasarkan teori agensi (Jensen & Meckling, 1976), manajemen sebagai agen memiliki keleluasaan dalam menentukan kebijakan investasi aset tetap serta memanfaatkan celah pengurangan pajak yang timbul darinya, seperti beban depresiasi, untuk memaksimalkan laba bersih yang menjadi tolok ukur kinerjanya di mata pemegang saham. Semakin tinggi intensitas modal suatu perusahaan, semakin besar pula beban depresiasi yang bisa dibebankan setiap periode, sehingga menurunkan laba kena pajak dan pada akhirnya menurunkan CETR atau meningkatkan *tax avoidance*. Insentif ini muncul karena manajemen memiliki informasi dan kendali yang lebih besar atas keputusan investasi aset tetap dibandingkan pemegang saham, sehingga celah asimetri informasi tersebut bisa dimanfaatkan untuk kepentingan penghematan pajak.

Perlu dicatat juga bahwa besarnya manfaat pajak dari investasi aset tetap turut bergantung pada metode penyusutan yang dipilih perusahaan serta kebijakan fiskal terkait tarif penyusutan yang berlaku. Perusahaan manufaktur, yang secara alami memiliki intensitas modal lebih tinggi dibandingkan sektor lain akibat kebutuhan mesin dan fasilitas produksi berskala besar (BPS, 2024), menjadikan sektor ini konteks yang relevan untuk menguji kekuatan hubungan antara *capital intensity* dan *tax avoidance*.

Penelitian Firmansyah dan Bahri (2023) mendukung hubungan ini dengan menemukan bahwa *capital intensity* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Perusahaan yang melakukan investasi besar pada aset tetap cenderung

memanfaatkan momentum tersebut untuk mengoptimalkan strategi perpajakannya lewat pemanfaatan biaya depresiasi. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H3: *Capital intensity* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2022–2024.

2.4.4 Pengaruh *Leverage* terhadap *Tax Avoidance*

Leverage menggambarkan sejauh mana perusahaan menggunakan utang sebagai sumber pendanaan aktivitas operasional dan investasinya. Penggunaan utang menimbulkan konsekuensi berupa beban bunga yang harus dibayarkan oleh perusahaan.

Berdasarkan teori agensi (Jensen & Meckling, 1976), penggunaan utang yang tinggi mencerminkan keputusan manajemen sebagai agen dalam memanfaatkan sumber pendanaan sekaligus insentif pajak yang menyertainya. Beban bunga atas utang dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajak (*interest tax shield*) sesuai ketentuan perpajakan yang berlaku, sehingga manajemen terdorong memperbesar proporsi utang guna menekan laba kena pajak dan memaksimalkan laba bersih yang menjadi ukuran kinerjanya di mata pemegang saham. Semakin tinggi tingkat *leverage* suatu perusahaan, semakin besar beban bunga yang timbul, sehingga laba kena pajak semakin kecil dan CETR yang dibayarkan perusahaan menjadi lebih rendah, yang berarti tingkat *tax avoidance* menjadi lebih tinggi.

Fenomena pemanfaatan struktur pendanaan berbasis utang, termasuk pinjaman intra-grup, sebagai instrumen penghematan pajak sebagaimana disinggung pada bagian latar belakang (kasus PT Bentoel Internasional Investama Tbk, Tax Justice Network, 2019), turut memperkuat relevansi *leverage* sebagai variabel yang diuji dalam penelitian ini, khususnya pada konteks perusahaan manufaktur besar yang memiliki akses lebih luas terhadap pendanaan eksternal maupun intra-grup.

Hubungan positif ini didukung secara empiris oleh beberapa penelitian terdahulu. Firmansyah dan Bahri (2023) menemukan bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* bersama dengan *capital intensity*. Purwaningish et al. (2025) memperoleh hasil serupa pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman BEI periode 2022-2024, dengan *leverage* berperan sebagai variabel intervening dalam hubungan antara profitabilitas, *capital intensity*, dan *tax avoidance*. Caroline dan Fajriana (2025) pada perusahaan sektor industri BEI periode 2021-2023 juga secara konsisten menemukan bahwa *leverage* berpengaruh positif signifikan terhadap *tax avoidance*. Ketiga penelitian ini menegaskan bahwa perusahaan dengan tingkat utang tinggi cenderung memanfaatkan *interest tax shield* sebagai salah satu strategi legal untuk menekan beban pajak efektifnya. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah:

H4: *Leverage* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2022–2024.