



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 4 No. 3 (2025) pp: 1624-1630

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Pengaruh Kompensasi Eksekutif Capital Intensity dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance

Tasya Fauziah¹, Lilis Karlina²

¹Prodi Akuntansi, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

¹tasya.fauziah24@gmail.com, ²dosen02470@unpam.ac.id

Abstrak

Penelitian ini “bertujuan untuk menganalisis pengaruh kompensasi eksekutif, capital intensity dan sales growth terhadap tax avoidance. Penelitian ini dilakukan dengan menganalisis laporan keuangan perusahaan-perusahaan sektor consumer cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 10 perusahaan sektor consumer cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2023 dengan menggunakan teknik pengambilan sampel purposive sampling. Jenis penelitian kuantitatif yang bersifat asosiatif dengan menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan dari setiap perusahaan yang telah dijadikan sampel penelitian. Metode regresi data panel digunakan sebagai metodologi penelitian pada penelitian ini. Analisa hasil penelitian menggunakan bantuan perangkat lunak E-Views 12. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa model yang terbaik adalah Random Effect Model (REM). Hasil pada penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan kompensasi eksekutif, capital intensity dan sales growth berpengaruh terhadap tax avoidance. Sedangkan secara parsial kompensasi eksekutif tidak berpengaruh terhadap tax avoidance, capital intensity tidak berpengaruh terhadap tax avoidance, sales growth berpengaruh terhadap tax avoidance.”

Kata kunci: Kompensasi Eksekutif, Capital Intensity, Sales Growth, Tax Avoidance

1. Latar Belakang

Pajak adalah aspek vital dalam setiap perekonomian, termasuk Indonesia, karena pajak memberikan pemasukan yang cukup besar bagi negara. Masyarakat seharusnya dapat hidup dengan nyaman karena pemerintah menggunakan uang pajak untuk mendanai kepentingan dan kebutuhannya. Menurut laporan Direktorat Jenderal Pajak penerimaan pajak tahun 2018 - 2020 tidak mencapai harapan. Pada tahun 2020, pandemi COVID-19 di Indonesia memberikan pengaruh langsung terhadap perekonomian. Pandemi ini membatasi aktivitas bisnis, yang mempengaruhi kinerja keuangan dan memperlambat perekonomian Indonesia secara keseluruhan. Akibatnya, pendapatan sektor ini menurun 19,71% dibandingkan tahun sebelumnya. Untuk kemajuan negara secara keseluruhan, pemerintah harus memanfaatkan uang pajaknya sebaik mungkin. Namun, dari perspektif bisnis, pajak mengurangi laba perusahaan. Sementara pemerintah ingin mengumpulkan uang pajak sebanyak mungkin untuk menjalankan operasi mereka, perusahaan menggunakan berbagai taktik untuk meminimalkan kewajiban pajak mereka salah satunya tax avoidance [1].

Temuan kasus penghindaran pajak, penipuan ekspor mobil utuh (CBU) di Astra International Tbk, anak perusahaan PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN), telah terungkap. Dengan hampir 118.000 unit terjual, totalnya memecahkan semua rekor sebelumnya. Jumlah ini mencakup 70% dari semua kendaraan yang diekspor dari Indonesia tahun lalu. Nilai ekspor keseluruhan pabrik mobil, yang sebagian besar dimiliki oleh Produsen mobil Jepang Toyota Motor Corporation (TMC) melampaui \$1,7 miliar atau sekitar Rp17 triliun, jika memasukkan dalam produk kendaraan yang diproduksi di dalam negeri baik CKD (Complete Knock Down) maupun suku cadang mobil. Namun ada bukti bahwa Toyota Motor Manufacturing menghindari tanggung jawab pajak perusahaan melalui transaksi domestik dan internasional yang melibatkan perusahaan terkait, menurut Direktorat Jenderal Pajak Kementerian Keuangan. Prosesnya sederhana dengan pindahkan keuntungan dari satu negara ke negara lain dengan tarif pajak yang lebih rendah. Manipulasi harga yang tidak adil digunakan untuk melakukan proses transfer ini. Seribu kendaraan yang diproduksi oleh Toyota Motor Manufacturing Indonesia dilaporkan dan dijual ke kantor pusat Toyota Asia Pacific di Singapura sebelum didistribusikan ke negara lain. Beban pajak yang besar di Indonesia menjadi pendorong melakukan tindakan penghindaran pajak. Oleh karena itu, Toyota Motor Asia Pacific Pte., Ltd., sebuah perusahaan komersial Singapura, "berada di bawah nama" Toyota di Indonesia [2]. Mengingat hal di atas dan kejadian-kejadian yang dimaksud, peneliti tertarik untuk menyelidiki tiga faktor variabel: kompensasi eksekutif, capital intensity, dan sales growth. Sebanyak 164 perusahaan consumer

cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2018 hingga 2023 menjadi fokus utama dalam penelitian ini. Penulis ingin mengetahui sejauh mana karakteristik perusahaan terhadap taktik penghindaran pajak. Tujuan penulis untuk menganalisis kompensasi eksekutif, *capital intensity*, dan *sales growth* yang berhubungan dengan penghindaran pajak menjadi fokus utama dalam penelitian ini.

Teori agensi, dimana hubungan antara pemilik (prinsipal) dan manajemen (agen) dimana manajemen bertindak untuk dan sesuai pemilik inginkan [3]. Dalam teori ini, manajemen termotivasi untuk memenuhi kepentingan pribadi mereka, sementara pemilik termotivasi untuk memaksimalkan laba atas investasi pada perusahaan.

Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh wajib pajak untuk mengurangi kewajiban pajak mereka dengan cara yang sah dan aman adalah melalui penghindaran pajak (*tax avoidance*). Strategi ini tidak melanggar hukum perpajakan yang relevan dengan memanfaatkan celah dalam peraturan tersebut untuk meminimalisasi jumlah pajak [4]. Pengurangan pajak yang disengaja adalah ketika sebuah bisnis mengambil langkah untuk menurunkan penghasilan kena pajaknya untuk meningkatkan arus kasnya. Negara telah kehilangan prospek penerimaan pajak yang mungkin dapat mendanai pembangunan infrastruktur untuk negara karena langkah penghindaran pajak ini.

Perusahaan akan memberikan penghargaan atau imbalan balas jasa atas kinerja yang dihasilkan karyawannya termasuk eksekutif. Eksekutif selaku agen merasa puas mendapatkan keuntungannya sehingga untuk memperolehnya menggunakan pengambilan keputusan dengan menimalisasi pajak. *Capital intensity* dimana beban penyusutan bisa meminimalkan pajak terutang yang harus disetor ke Negara [5]. Perusahaan dengan tingkat penjualan yang relatif tinggi memiliki potensi untuk menghasilkan laba yang besar, tetapi mereka juga menghadapi beban pajak yang lebih besar. Akibatnya, para manajer berusaha menerapkan strategi perencanaan pajak yang efisien untuk meminimalkan beban ini [6].

H₁ : Diduga kompensasi eksekutif, *capital intensity* dan *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance*

Kompensasi eksekutif merupakan bentuk imbalan atau penghargaan yang diberikan kepada para eksekutif perusahaan agar terus meningkatkan kinerja mereka dan tetap beroperasi sesuai dengan petunjuk pemilik dalam mencapai pertumbuhan yang diharapkan [7]. Para eksekutif akan sangat ingin terlibat dalam praktik-praktik yang memungkinkan mereka untuk mendapatkan keuntungan besar dari perusahaan, bahkan jika itu berarti menghindari pajak [8]. Akibatnya, imbalan besar menjadi metode efektif dalam untuk menghindari pembayaran pajak. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa para eksekutif tingkat atas percaya bahwa mereka dapat meningkatkan kesuksesan perusahaan sekaligus menuai manfaat dari peningkatan kompensasi.

H₂ : Diduga kompensasi eksekutif berpengaruh terhadap *tax avoidance*

Capital intensity adalah suatu perusahaan menunjukkan sejauh mana menginvestasikan asetnya dalam aset tetap. Biaya penyusutan tahunan yang dikeluarkan oleh pemilik aset tetap dapat digunakan sebagai kredit pajak [9]. Perusahaan dengan intensitas modal yang tinggi lebih cenderung mengambil langkah-langkah untuk mengurangi tanggung jawab pajak mereka dengan mengambil keuntungan dari biaya penyusutan aset tetap mereka, yang mengurangi jumlah keseluruhan uang yang harus dibayarkan oleh perusahaan [10].

H₃ : Diduga *capital intensity* berpengaruh terhadap *tax avoidance*

Sales growth (pertumbuhan penjualan) yaitu peningkatan penjualan perusahaan dari satu tahun ke tahun berikutnya. *Sales growth* menggambarkan baik atau buruknya tingkat pertumbuhan suatu perusahaan [11]. Ketika membandingkan penjualan satu tahun dengan tahun berikutnya, dimana pertumbuhan penjualan yang lebih tinggi menunjukkan bahwa penjualan telah meningkat. Beban pajak pada bisnis akan meningkat akibat peningkatan penjualan mempengaruhi besarnya laba, sehingga mendorong pelaku usaha untuk mengambil langkah-langkah penghindaran pajak untuk meringankan beban pajak tinggi yang timbul dari peningkatan penjualan [12].

H₄ : Diduga *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance*”

2. Metode Penelitian

Dalam pengamatan ini termasuk kuantitatif yang bersifat asosiatif. Laporan keuangan perusahaan yang dianalisis dalam penelitian ini bersumber dari data sekunder yang tersedia di situs web Bursa Efek Indonesia (BEI) (www.idx.co.id). Seratus empat puluh empat perusahaan, yang semuanya merupakan perusahaan consumer cyclical, dan terdaftar di BEI tahun 2018 sampai 2023 menjadi populasi. Metode pengambilan sampel menggunakan purposive sampling, yang mempertimbangkan faktor-faktor tertentu sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan. Pendekatan analisis data dalam penelitian ini menggunakan perangkat lunak e-views 12.

2.1. Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel lain disebut variabel dependen (terikat) (Sugiyono, 2019). Penghindaran pajak merupakan variabel dependen dalam penelitian ini. ETR, atau Effective Tax Rate, digunakan untuk mengukur variabel ini. Hal ini dihitung dengan membagi biaya pajak dengan laba sebelum pajak. Tingkat penghindaran pajak yang lebih besar mengindikasikan nilai ETR yang lebih rendah untuk perusahaan. [6]. Berikut rumus perhitungan ETR:

$$ETR = \frac{\text{Beban pajak}}{\text{Laba sebelum pajak}}$$

Variabel independen adalah variabel yang tidak secara langsung mempengaruhi variabel dependen melainkan bertindak sebagai katalisator kemunculannya. Kompensasi eksekutif (X_1), capital intensity (X_2), serta sales growth (X_3) adalah variabel independen dalam penelitian ini.

Kompensasi eksekutif menggunakan rumus logaritma natural dari rincian lengkap remunerasi direksi dan komisaris selama setahun dalam catatan atas laporan keuangan [13]. Berikut rumus perhitungan kompensasi eksekutif:

$$KE = LN(\text{Total Kompensasi Eksekutif Setahun})$$

Capital intensity menggunakan rasio aset tetap dibandingkan dengan total aset perusahaan. Manajemen akan menggunakan biaya depresiasi cadangan perusahaan dengan membeli aset tetap, yang pada akhirnya akan mengurangi biaya pajak [4]. Mengetahui aset tetap dan total aset perusahaan dapat dilihat pada laporan posisi keuangan. Berikut rumus perhitungan capital intensity:

$$CI = \frac{\text{Total aset tetap}}{\text{Total aset}}$$

Sales growth sebagai pengganti pertumbuhan penjualan yang sebenarnya, diproksikan dengan rasio presentasi dari penjualan tahun ini dikurangi penjualan tahun lalu dan membaginya dengan penjualan tahun lalu. Pertumbuhan penjualan menunjukkan seberapa baik kinerja penjualan bisnis dari satu tahun ke tahun berikutnya [12]. Berikut rumus perhitungan sales growth:

$$SG = \frac{\text{Penjualan}_n - \text{Penjualan}_{n-1}}{\text{Penjualan}_{n-1}}$$

3. Hasil dan Diskusi

3.1. Statistik Deskriptif

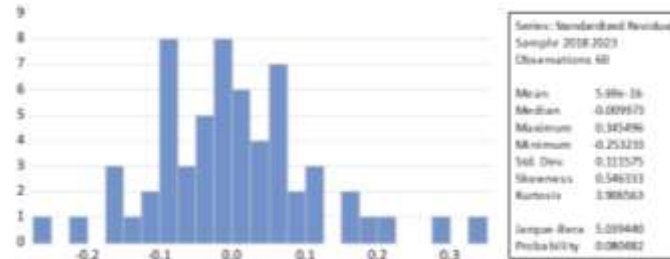
Sinopsis data penelitian untuk setiap variabel disediakan dalam deskripsi data. Rata-rata, maksimum, minimum, dan standar deviasi adalah ukuran yang digunakan dalam penelitian ini. Variabel dependen tax avoidance, memiliki minimum senilai 0.003792 maksimum senilai 0.640555, dengan standar deviasi 0.1125463. Nilai rata-ratanya adalah 0.247135.

Tabel 1. Hasil Uji Statistik Deskriptif

	TA	KE	CI	SG
<i>Mean</i>	0.247135	23.39313	0.278137	0.167583
<i>Median</i>	0.229582	23.15946	0.285543	0.124875
<i>Maximum</i>	0.640555	25.62253	0.601081	2.655228
<i>Minimum</i>	0.003792	21.22972	0.040647	-0.770772
<i>Std. Dev.</i>	0.125463	1.111610	0.172251	0.432868
<i>Observations</i>	60	60	60	60

3.2. Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas



Gambar 1. Hasil Uji Normalitas

Gambar 1 menampilkan hasil uji normalitas, yang mengindikasikan bahwa data terdistribusi secara normal dan asumsi normalitas terpenuhi. Nilai Jarque-Bera adalah 5.039440, dan nilai probabilitasnya adalah 0.080482, yang lebih besar dari 0.05.

Uji Multikolinearitas

Tabel 2. Hasil Uji Multikolinearitas

	KE	CI	SG
KE	1.000000	-0.182023	-0.065371
CI	-0.182023	1.000000	-0.131282
SG	-0.065371	-0.131282	1.000000

Hasil uji multikolinearitas menunjukkan bahwa variabel-variabel dependen dalam penelitian ini tidak menunjukkan adanya masalah multikolinearitas (nilai koefisien antara variabel-variabel dependen lebih kecil dari 0,80, seperti yang ditunjukkan pada tabel 2).

Uji Heterokedastisitas

Tabel 3. Hasil Uji Heterokedastisitas

<i>Heteroskedasticity Test: (White test)</i>	
<i>Prob. F(9,50)</i>	0.7092
<i>Prob. Chi-Square(9)</i>	0.6704

Hasil uji heteroskedastisitas memberikan nilai probabilitas, seperti yang ditunjukkan pada tabel 3. Nilai probabilitas chi-square sebesar 0,6704 > 0,05 menunjukkan bahwa uji chi-square signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa tidak ada tanda-tanda heteroskedastisitas pada data observasi ini.

Uji Autokorelasi

Tabel 4. Hasil Uji Autokorelasi

Mean dependent var	0.076212
S.D. dependent var	0.088122
Sum squared resid	0.348036
Durbin-Watson stat	1.424330

Nilai Durbin-Watson sebesar 1,42330 dihasilkan oleh uji autokorelasi pada tabel 4. Data observasi tidak menunjukkan adanya masalah autokorelasi, karena angka Durbin-Watson (DW) berada dalam kisaran -2 hingga +2.

3.3. Uji Hipotesis

Uji Koefisien Determinasi (*adjusted r*²)

Tabel 5. Hasil Uji Koefisien Determinasi

<i>R-squared</i>	0.240370
<i>Adjusted R-squared</i>	0.199676

Hasil uji koefisien determinasi memberikan nilai Adjusted R-Squared sebesar 0.199676, seperti yang ditunjukkan pada tabel 5. Angka tersebut menunjukkan bahwa seluruh variabel independen penelitian mampu menjelaskan

19,96% dari variabel dependen. Sisanya sebesar 80,04 persen dipengaruhi oleh variabel-variabel yang tidak dimasukkan ke dalam model pengamatan ini.

Uji F (Simultan)

Tabel 6. Hasil Uji F (Simultan)

F-statistic	5.906702	Sum squared resid	0.348036
Prob(F-statistic)	0.001416	Durbin-Watson stat	1.424330

Berdasarkan tabel 6, nilai F-statistik adalah 5,906702, yang lebih besar dari nilai F-tabel sebesar 2,77, yang ditentukan dari tabel statistik dengan menggunakan rumus $df_1 = (k-1) = 3$ dan $df_2 (n-k-1) = 55$. Kesimpulan ini didukung lebih lanjut oleh fakta bahwa nilai probabilitas (f-statistic) lebih kecil dari ambang batas signifikansi 0.05 ($0.001416 < 0.05$). Dengan demikian, H₁ hipotesis pertama ditreima dan H₀ hipotesis nol tertolak, mengindikasikan bahwa kompensasi eksekutif, capital intensity, dan sales growth memiliki pengaruh secara simultan pada tax avoidance.

Uji t (Parsial)

Tabel 7. Hasil Uji t (Parsial)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.153753	0.651428	1.771113	0.0820
KE	-0.035969	0.027381	-1.313614	0.1943
CI	-0.177337	0.145694	-1.145694	0.2286
SG	-0.094717	0.025017	0.025017	0.0004

Berdasarkan tabel 7, hasil uji-t untuk variabel kompensasi eksekutif menunjukkan nilai t-hitung lebih kecil dari nilai t-tabel ($-1.313614 < 2.00324$) atau nilai probabilitasnya lebih tinggi dari tingkat signifikan ($0.1943 > 0.05$), maka dapat menerima H₀ dan menolak H₂. sehingga dapat ditarik kesimpulan kompensasi eksekutif tidak berpengaruh terhadap tax avoidance.

Capital intensity menunjukkan nilai t-hitung lebih kecil dari nilai t-tabel ($-1.217189 < 2.00324$) atau nilai probabilitas lebih tinggi dari tingkat signifikan ($0.2286 > 0.05$), maka dapat menerima H₀ dan menolak H₃, sesuai dengan tabel 7. Hal ini menunjukkan bahwa capital intensity tidak berpengaruh terhadap tax avoidance.

Sales growth menunjukkan nilai t-hitung lebih kecil dari nilai t-tabel ($-3.786087 < 2.00324$) maupun nilai probabilitas lebih tinggi dari tingkat signifikan ($0.0004 < 0.05$), maka kita dapat menolak H₀ dan menerima H₄. Hal ini berarti bahwa sales growth berpengaruh terhadap tax avoidance.

Diskusi

H₁ Pengaruh Kompensasi Eksekutif, Capital Intensity dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance

Dari hasil pengujian hipotesis uji F pada tabel 6, menyatakan bahwa kompensasi eksekutif, *capital intensity* dan *sales growth* berpengaruh secara bersama-sama terhadap *tax avoidance*. Dapat diketahui nilai *F-statistic* sebesar 5.906702 sedangkan nilai F-tabel yang diperoleh sebesar 2.77 artinya nilai *F-statistic* lebih besar dari F-tabel ($5.906702 > 2,77$). Hasil ini diperkuat dari nilai prob(*F-statistic*) lebih rendah dari taraf signifikan 0,05 ($0,001416 < 0,05$) sehingga H₀ ditolak dan H₁ diterima. Kompensasi yang diterima eksekutif bisa mendorong eksekutif untuk menggunakan pengambilan keputusan dengan meminimalisasi pajak guna memperoleh kompensasi lebih atas kinerjanya yang berhasil meningkatkan laba perusahaan sesuai kepentingan prinsipal. Selain itu, *capital intensity* dimana manajer berinvestasi dalam bentuk aset tetap melalui biaya penyusutan sehingga meminimalisir beban pajak perusahaan. Perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan yang konsisten dari tahun ke tahun mungkin akan mendapatkan keuntungan yang substansial, tetapi mereka juga akan menghadapi beban pajak yang lebih berat, sehingga mendorong mereka untuk melakukan strategi penghindaran pajak. Sejalan dengan teori keagenan dimana pihak agen melakukan tindakan penghindaran pajak dengan meminimalkan pembayaran pajak guna mengimbangi keinginan dari pihak prinsipal yang menginginkan laba semaksimal mungkin. Dalam teori agensi ini, *agent* berupaya untuk mengelola beban pajaknya, salah satunya mengelola laporan keuangan dari aset yang dimiliki perusahaan, hasil penjualan perusahaan dan kondisi perusahaan agar tetap stabil sehingga dapat meminimalkan pembayaran pajak namun dengan pendapatan yang besar.

H₂ Pengaruh Kompensasi Eksekutif Terhadap Tax Avoidance

Kompensasi eksekutif tidak memiliki pengaruh secara parsial terhadap tax avoidance, sesuai dengan hasil uji t pada tabel 7. Jika nilai t-hitung lebih kecil dari nilai t-tabel ($-1.313614 < 2.00324$) atau nilai probabilitasnya lebih tinggi dari tingkat signifikan ($0.1943 > 0.05$), maka dapat menerima H₀ dan menolak H₂.. Artinya imbalan yang

diterima eksekutif bertujuan untuk meningkatkan kinerja mereka bukan bertujuan melakukan tindakan tax avoidance. Dalam teori agensi, eksekutif sebagai agent bertindak sesuai dengan kepentingan principal yang cenderung memilih menghindari risiko hukum guna melindungi aspek perpajakan perusahaan.

Temuan ini sejalan dengan (Nainggolan & Muhammad, 2022) dan (Kurniawan & Trinawati, 2020) yang mengemukakan bahwa kompensasi eksekutif tidak berpengaruh terhadap tax avoidance, karena kompensasi yang diterima eksekutif memotivasi mereka untuk meningkatkan kinerja serta memiliki etika dan moralitas yang tinggi terhadap negara.”

H₃ Pengaruh *Capital Intensity* Terhadap *Tax Avoidance*

Capital intensity tidak memiliki pengaruh secara parsial terhadap tax avoidance, sesuai dengan hasil uji t pada tabel 7. Jika nilai t-hitung lebih kecil dari nilai t-tabel ($-1.217189 < 2.00324$) atau nilai probabilitas lebih tinggi dari tingkat signifikan ($0.2286 > 0.05$), maka dapat menerima H₀ dan menolak H₃. Artinya bahwa perusahaan sering menginvestasikan aset tetap dalam bentuk bangunan, mesin, peralatan, kendaraan, serta barang lain yang berguna mendorong kegiatan operasional perusahaan berjalan lancar [14].

Temuan ini sejalan dengan (Sinaga et al., 2022) dan (Syarifah et al., 2022) yang mengemukakan bahwa capital intensity tidak berpengaruh terhadap tax avoidance, karena besarnya kepemilikan aset tetap perusahaan lebih baik digunakan untuk mendukung dan menjalankan kegiatan operasionalnya daripada dimanfaatkannya melalui biaya penyusutan sebagai pengurang pajak.

H₄ Pengaruh *Sales Growth* Terhadap *Tax Avoidance*

Sales growth memiliki pengaruh secara parsial terhadap tax avoidance, sesuai dengan hasil uji t pada tabel 7. Jika nilai t-hitung lebih kecil dari nilai t-tabel ($-3.786087 < 2.00324$) maupun nilai probabilitas lebih tinggi dari tingkat signifikan ($0.0004 < 0.05$), maka kita dapat menolak H₀ dan menerima H₄. Artinya Laba perusahaan meningkat seiring dengan peningkatan penjualan. Porsi pendapatan perusahaan yang lebih besar dialokasikan untuk membayar pajak ketika laba perusahaan kuat. Akan tetapi perusahaan pastinya ingin mempunyai laba besar namun pengeluaran kecil, sehingga perusahaan memanfaatkan peluang melalui cara tindakan tax avoidance dengan meminimalkan beban pajaknya agar pembayaran pajak yang ditanggung perusahaan rendah.

Temuan ini sejalan dengan (Ainniyya et al., 2021) dan (Saputra & Purwatiningsih, 2022) yang mengemukakan bahwa *sales growth berpengaruh terhadap tax avoidance, karena pertumbuhan penjualan yang lebih tinggi akan diperoleh penjualan meningkat pula. Beban pajak pada bisnis juga akan meningkat dikarenakan peningkatan penjualan mempengaruhi besarnya laba, sehingga bisnis berupaya meminimalisasi kewajiban pajak dengan tindakan penghindaran pajak.*

4. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil pengujian yang telah dilakukan mengenai Pengaruh Kompensasi Eksekutif, Capital Intensity dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance pada perusahaan Consumer cyclicals yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia periode 2018 – 2023. Maka dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama kompensasi eksekutif, capital intensity, dan sales growth berpengaruh terhadap tax avoidance. Sementara secara parsial kompensasi eksekutif tidak berpengaruh terhadap tax avoidance, capital intensity tidak berpengaruh terhadap tax avoidance dan sales growth berpengaruh terhadap tax avoidance. Pada penelitian ini, penulis memberikan saran bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk melakukan penelitian dengan variabel independen lebih banyak atau menggantinya yang diperkirakan mampu memberikan pengaruh terhadap *tax avoidance*, agar hasil penelitian lebih maksimal. Selain itu, disarankan untuk peneliti berikutnya untuk memperluas objek penelitian juga penambahan tahun pengamatan. Implikasi penelitian ini, bagi perusahaan diharapkan melakukan pertimbangan dan lebih memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penghindaran pajak sehingga terhindar dari sanksi perpajakan.

Referensi

- [1] A. J. Hendrianto, Suropto, Effriyanti, and W. N. Hidayati, “Pengaruh Sales growth, Capital intensity, Kompensasi Eksekutif, dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Penghindaran Pajak,” *Owner*, vol. 6, no. 3, pp. 3188–3199, 2022, doi: 10.33395/owner.v6i3.1054.
- [2] L. Ziliwu and A. Ajimat, “Pengaruh Umur Perusahaan Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance,” *J. Disrupsi Bisnis*, vol. 4, no. 5, p. 426, 2021, doi: 10.32493/drj.v4i5.12625.
- [3] D. A. Safangah and Nofriyanti, “PENGARUH KOMPENSASI EKSEKUTIF, KEPEMILIKAN INSTITUSIONAL, DAN PREFERENSI RISIKO EKSEKUTIF TERHADAP PENGHINDARAN

- PAJAK,” *J. Ekon. BISNIS DAN Manaj.*, vol. 1, no. 1, pp. 8–19, 2023, doi: 10.59024/jise.v1i1.27.
- [4] M. R. Sari and I. G. A. Indrawan, “Pengaruh kepemilikan instutional, capital intensity dan inventory intensity terhadap Tax Avoidance,” *Owner*, vol. 6, no. 4, pp. 4037–4049, 2022, doi: 10.33395/owner.v6i4.1092.
- [5] E. D. L. Liani and L. Karlina, “PENGARUH KOMITE AUDIT, KUALITAS AUDIT, FINANCIAL DISTRESS DAN CAPITAL INTENSITY TERHADAP TAX AVOIDANCE,” *J. Akuntansi, Ekon. dan Manaj. Bisnis*, vol. 3, no. 3, pp. 352–369, 2023, doi: 10.55606/jaemb.v3i3.2060.
- [6] D. Juliana, D. Arieftiara, and R. Nugraheni, “Pengaruh Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan, dan CSR Terhadap Penghindaran Pajak,” *Pros. BIEMA (bus. Manag. Econ. Account. Natl. Semin.)*, vol. 1, pp. 1257–1271, 2020.
- [7] S. Madyanata, A. L. Wijaya, and A. Widiasmara, “Pengaruh Kompensasi Eksekutif, Kepemilikan Saham Eksekutif, Karakter Eksekutif dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance,” *SIMBA Semin. Inov. ...*, 2020, [Online]. Available: <http://prosiding.unipma.ac.id/index.php/SIMBA/article/view/1817%0Ahttp://prosiding.unipma.ac.id/index.php/SIMBA/article/viewFile/1817/1555>
- [8] N. B. H. Kurniawan and R. Trisnawati, “Analisis Pengaruh Kompensasi Eksekutif, Kepemilikan Saham Eksekutif, Preferensi Risiko Eksekutif, Dan Koneksi Politik Terhadap Penghindaran Pajak Perusahaan (Tax Avoidance) (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia),” *STIE Widya Wiwaha*, pp. 133–148, 2020.
- [9] A. A. Rahma, N. Pratiwi, H. Mary, and Indriyenni, “Pengaruh Capital Intensity, Karakteristik Perusahaan, Dan CSR Disclosure Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Manufaktur,” *Owner*, vol. 6, no. 1, pp. 677–689, 2022, doi: 10.33395/owner.v6i1.637.
- [10] R. A. Widagdo, N. Kalbuana, and D. R. Yanti, “PENGARUH CAPITAL INTENSITY, UKURAN PERUSAHAAN, DAN LEVERAGE TERHADAP TAX AVOIDANCE PADA PERUSAHAAN YANG TERDAFTAR DI JAKARTA ISLAMIC INDEX,” *J. Ris. Akunt. Politika*, vol. 3, no. 2, pp. 46–59, 2020, doi: 10.34128/jra.v3i2.56.
- [11] S. Rahmawati, M. Dimiyati, and N. K. Sari, “PENGARUH CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, SALES GROWTH, RISIKO PERUSAHAAN, UKURAN PERUSAHAAN DAN INTENSITAS MODAL TERHADAP PENGHINDARAN PAJAK PADA PERUSAHAAN PERTAMBANGAN YANG TERDAFTAR DI BEI TAHUN 2017-2021,” *RIEMBA - J. Ris. Ekon. MANAJEMEN, BISNIS DAN Akunt.*, vol. 1, no. 1, pp. 135–151, 2023, doi: 10.31967/riemba.v1i1.942.
- [12] S. M. Ainniyya, A. Sumiati, and S. Susanti, “Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance,” *Owner*, vol. 5, no. 2, pp. 525–535, 2021, doi: 10.33395/owner.v5i2.453.
- [13] C. F. Nainggolan and M. M. Muhammad, “Pengaruh Kompensasi Eksekutif, Koneksi Politik, dan Capital Intensity terhadap Tax Avoidance,” *J. Mhs. Inst. Teknol. dan Bisnis Kalbis*, vol. 8 No.3, no. 3, pp. 3382–3395, 2022.
- [14] S. Syarifah, M. M. Rafi, and I. H. Natipulu, “PENGARUH TRANSFER PRICING DAN CAPITAL INTENSITY TERHADAP TAX AVOIDANCE,” *E-Jurnal Akunt.*, pp. 634–642, Jun. 2022, doi: 10.24843/EJA.2022.v32.i06.p14.
- [15] A. N. Sinaga, J. N. Sihaloho, Jovita, and I. A. Yusandri, “The Effect Of Good Corporate Governance, Return On Asset, Leverage, And Capital Intensity On Tax Avoidance In Manufacturing Companies Pengaruh Good Corporate Governance, Return On Asset, Leverage dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance Pada Perusaha,” 2022. [Online]. Available: <http://journal.yrpiaku.com/index.php/msej>
- [16] J. Saputra and P. Purwatiningsih, “PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN, KONSERVATISME AKUNTANSI, DAN KOMPENSASI RUGI FISKAL TERHADAP TAX AVOIDANCE,” *Sci. J. Reflect. Econ. Accounting, Manag. Bus.*, vol. 5, no. 4, pp. 951–960, 2022, doi: 10.37481/sjr.v5i4.570.