



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

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

Vol.4 No.4 (2025) pp: 1156-1164

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

Pengaruh *Sales Growth*, Kompensasi Manajemen dan Tingkat Utang Terhadap Manajemen Pajak

Meisy Triony Nur Azizah¹, Tati Rosyati²

^{1,2}Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

[1meisytriony15@gmail.com](mailto:meisytriony15@gmail.com), [2tatirosyatil@gmail.com](mailto:tatirosyatil@gmail.com)

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menguji pengaruh Sales Growth, Kompensasi Manajemen, dan Tingkat Utang terhadap Manajemen Pajak pada perusahaan sektor consumer non-cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019–2024. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan memanfaatkan data sekunder yang diperoleh melalui laporan keuangan tahunan perusahaan. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling, karena penelitian menetapkan kriteria tertentu agar sampel yang dipilih relevan dengan tujuan penelitian. Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh 34 perusahaan sebagai sampel penelitian. Analisis data dilakukan dengan menggunakan metode regresi data panel melalui bantuan perangkat lunak EViews versi 12, yang mencakup pengujian F untuk melihat pengaruh simultan serta pengujian t untuk melihat pengaruh parsial masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil uji F menunjukkan bahwa Sales Growth, Kompensasi Manajemen, dan Tingkat Utang secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Manajemen Pajak. Namun, hasil uji t memberikan temuan yang berbeda secara parsial. Variabel Sales Growth terbukti memiliki pengaruh negatif terhadap Manajemen Pajak, yang mengindikasikan bahwa peningkatan pertumbuhan penjualan justru mendorong perusahaan untuk mengurangi praktik pengelolaan pajak agresif. Sementara itu, variabel Kompensasi Manajemen tidak menunjukkan pengaruh signifikan terhadap Manajemen Pajak, sehingga tidak ada bukti bahwa insentif atau remunerasi manajemen mendorong tindakan manajemen pajak. Selain itu, variabel Tingkat Utang juga tidak berpengaruh terhadap Manajemen Pajak, yang menunjukkan bahwa struktur pembiayaan melalui utang tidak menentukan tingkat praktik manajemen pajak perusahaan.

Kata kunci: Sales Growth, Kompensasi Manajemen, Tingkat Utang, Manajemen Pajak

1. Latar Belakang

Negara-negara di seluruh dunia menyadari pentingnya peran pajak sebagai sumber utama pendanaan pengeluaran negara, karena tanpa pajak berbagai aktivitas pemerintahan akan sulit berjalan. Pajak merupakan elemen penting yang diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 28 Tahun 2007 Pasal 1, yang menyatakan bahwa pajak adalah kontribusi wajib dari orang pribadi atau badan kepada negara yang bersifat memaksa sesuai ketentuan undang-undang, tanpa imbalan langsung, dan digunakan untuk kepentingan negara demi kemakmuran rakyat. Bagi perusahaan, semakin besar pajak yang dibayarkan akan meningkatkan penerimaan negara, tetapi di sisi lain menjadi beban yang mengurangi laba karena tidak memberikan manfaat langsung. Oleh sebab itu, perusahaan melakukan manajemen pajak untuk meminimalkan beban dan mengurangi kewajiban pajak secara legal, sejalan dengan pandangan umum dunia usaha yang menganggap pajak sebagai biaya yang perlu diminimalkan agar keuntungan perusahaan dapat dioptimalkan (Suripto, S., 2020). Manajemen pajak sendiri merupakan aktivitas yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian kewajiban perpajakan perusahaan dengan tujuan memastikan kepatuhan sekaligus menekan biaya pajak sehingga laba dapat meningkat. Dengan demikian, manajemen pajak menjadi salah satu upaya legal yang dapat dilakukan manajemen perusahaan untuk melakukan efisiensi atau penghematan pajak (Fatimah, 2020).

Fenomena manajemen pajak di Indonesia terlihat pada perusahaan sektor consumer non-cyclicals, seperti PT Unilever Indonesia Tbk (UNVR), yang meskipun mencatat kenaikan penjualan 0,12% pada 2020 menjadi Rp42,97 triliun, justru mengalami penurunan laba 3,10% akibat meningkatnya berbagai beban operasional. Kondisi ini menunjukkan bahwa perusahaan menghadapi tantangan dalam mengoptimalkan struktur biaya sambil tetap mematuhi ketentuan perpajakan yang berlaku.

Teori keagenan menggambarkan hubungan antara pemegang saham sebagai principal dan manajemen sebagai agen yang diberi wewenang untuk menjalankan tugas atas nama principal. Ketika informasi tidak sepenuhnya tersedia dan terdapat ketidakpastian, dapat timbul masalah keagenan seperti *adverse selection*, yaitu kesalahan dalam memilih agen, dan moral hazard, yaitu agen bertindak tidak sesuai kepentingan principal karena kurangnya pengawasan. (Jensen & Meckling, 1976)

Dalam teori agensi pengaruh *sales growth* terhadap manajemen pajak adalah pada dasarnya *sales growth* dapat mendorong manajer melakukan manajemen pajak guna menekan kewajiban pajak dan menjaga nilai perusahaan. Namun, dalam beberapa kasus, pertumbuhan penjualan justru dapat menurunkan praktik manajemen pajak jika manajer ingin menjaga kepatuhan dan menghindari risiko yang dapat merusak reputasi perusahaan.

Berdasarkan teori agensi, kompensasi manajemen berpengaruh terhadap manajemen pajak karena kompensasi manajemen dapat mendorong manajer melakukan manajemen pajak, karena insentif tersebut membuat manajer berupaya memaksimalkan pendapatan perusahaan sekaligus meningkatkan kompensasi pribadi.

Selanjutnya berdasarkan teori agensi, tingkat utang berpengaruh terhadap manajemen pajak ketika perusahaan memiliki tingkat utang yang tinggi, manajer menghadapi tekanan dari kreditur untuk menjaga kemampuan membayar utang. Beban bunga dari utang sebenarnya dapat menjadi perisai pajak (*tax shield*) karena bunga utang dapat dibebankan sebagai biaya, sehingga menurunkan laba kena pajak. Kondisi ini membuat perusahaan secara alami sudah mendapatkan penghematan pajak melalui penggunaan utang.

Sales yang tinggi pada suatu perusahaan dapat menghasilkan laba yang lebih besar, yang pada akhirnya meningkatkan beban Pajak Penghasilan karena perhitungan pajak didasarkan pada laba bersih. Kondisi ini dapat mendorong manajemen untuk melakukan manajemen pajak, baik melalui perencanaan pajak maupun penghindaran pajak yang masih dalam koridor legal, guna meminimalkan beban pajak yang harus dibayar. Penelitian Erickson & Mulyadi (2024) menunjukkan bahwa *sales growth* berpengaruh signifikan terhadap manajemen pajak, selaras dengan teori agensi yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan dapat ditingkatkan melalui hubungan yang efektif antara manajer dan pemegang saham. Namun, hasil berbeda ditemukan pada penelitian Aprilia & Praptoyo (2020) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak.

Faktor kedua yang mempengaruhi manajemen pajak adalah kompensasi manajemen, di mana perusahaan dengan sumber daya yang lebih besar dianggap mampu mendorong manajemen untuk mengoptimalkan pengelolaan pajak melalui pemberian kompensasi yang tepat. Dengan memberikan kompensasi, perusahaan berharap manajemen dapat merancang strategi manajemen pajak yang efektif sehingga mampu meningkatkan nilai perusahaan melalui efisiensi pembayaran pajak (Valencia & Rakhmawati, 2024). Secara umum, kompensasi manajemen—khususnya insentif berbasis kinerja—berfungsi sebagai mekanisme pendorong yang memengaruhi keputusan manajer dalam melakukan manajemen pajak; semakin besar insentif yang terkait dengan laba, semakin tinggi kecenderungan manajer untuk melakukan manajemen pajak guna memaksimalkan kompensasi, meskipun hal ini dapat dipengaruhi oleh tata kelola perusahaan dan risiko reputasi. Penelitian Piani & Safii (2023) juga menunjukkan bahwa kompensasi manajemen berpengaruh terhadap manajemen pajak, sejalan dengan teori agensi yang menyatakan bahwa semakin tinggi kompensasi yang diberikan, semakin optimal tindakan manajemen pajak yang dilakukan perusahaan. Namun, hasil berbeda ditemukan dalam penelitian Suripto (2020) yang menyatakan bahwa kompensasi manajemen tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen pajak.

Faktor ketiga yang mempengaruhi manajemen pajak adalah tingkat utang, yaitu penggunaan dana eksternal berupa utang untuk membiayai investasi dan aset perusahaan, yang sekaligus mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya (Gantino, 2024). Dalam pandangan yang mendukung hubungan positif, manajer memanfaatkan utang sebagai strategi penghindaran pajak yang diperbolehkan untuk mengurangi transfer kekayaan kepada pemerintah melalui pembayaran pajak, sehingga meningkatkan laba yang tersedia bagi pemegang saham dan, secara tidak langsung, memberikan keuntungan bagi manajer sebagai agen. Dengan demikian, utang dipandang sebagai alat efektif dalam praktik penghindaran pajak. Penelitian Anugrah & Yuliana (2020) menunjukkan bahwa tingkat utang berpengaruh terhadap manajemen pajak, selaras dengan teori agensi yang menyatakan bahwa penggunaan utang memberikan manfaat berupa pengurang beban pajak melalui bunga, sehingga mendorong perusahaan memanfaatkan struktur utang untuk efisiensi fiskal. Namun, hasil berbeda ditemukan pada penelitian Fitriana & Isthika (2021) yang menyatakan bahwa tingkat utang tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan diatas, maka penelitian ini hendak meneliti lebih lanjut dengan judul “Pengaruh *Sales Growth*, Kompensasi Manajemen, dan Tingkat Utang Terhadap Manajemen Pajak.

1. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang berasal dari laporan keuangan perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2019–2024. Data tersebut diperoleh dari situs resmi BEI, yaitu www.idx.co.id, serta dari situs web resmi masing-masing perusahaan yang menyediakan laporan tahunan secara lengkap dan valid sesuai dengan kriteria sampel penelitian. Teknik purposive sampling digunakan untuk menentukan sampel, dengan tujuan agar sampel yang dipilih mampu mewakili populasi dan mendukung pencapaian tujuan penelitian. Analisis data dilakukan menggunakan pendekatan kuantitatif metode analisis regresi dengan menggunakan Eviews 12.

Tabel 1. Kriteria Pemilihan Sampel

No	Kriteria Sampel	Pelanggaran Kriteria	Jumlah
1	Perusahaan sektor <i>Consumer Non-Cyclical</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	0	131
2	Perusahaan sektor <i>Consumer Non-Cyclical</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2019 – 2024.	54	77
3	Perusahaan sektor <i>Consumer Non-Cyclical</i> yang menyediakan laporan keuangan dan laporan tahunan selama periode tahun 2019 - 2024.	4	73
4	Perusahaan Sektor <i>Consumer Non-Cyclical</i> yang laporan keuangannya dinyatakan dalam mata uang rupiah.	2	71
5	Perusahaan Sektor <i>Consumer Non-Cyclical</i> yang memiliki kelengkapan data sesuai dengan variabel yang diteliti	1	70
6	Perusahaan yang tidak mengalami kerugian di tahun 2019 – 2024.	36	34
	Jumlah Sampel yang memenuhi kriteria		34
	Tahun Pengamatan (2019-2024)		6 Tahun
	Total Sample Penelitian (34x6)		204

Sumber: Data diolah oleh penulis, 2025

Berdasarkan kriteria yang tercantum dalam Tabel 1, diperoleh sebanyak 34 perusahaan yang memenuhi syarat untuk dijadikan sampel dalam penelitian ini, dengan total 204 observasi selama periode enam tahun pengamatan (2019–2024).

Operasional Variabel

1. Manajemen Pajak :

$$GAAP\ ETR = \frac{\text{Total Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} \quad (1)$$

2. Sales Growth :

$$Sales\ Growth = \frac{\text{Net Sales } t - (\text{Net Sales } t-1)}{\text{Net Sales } t-1} \quad (2)$$

3. Kompensasi Manajemen

$$\text{Kompensasi Manajemen} = \text{Ln} (\text{Total Kompensasi yang diterima eksekutif}) \quad (3)$$

4. Tingkat Utang

$$DER = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Ekuitas}} \quad (4)$$

Teknik Analisis Data

1) Analisis Statistik Deskriptif

Menurut Sugiyono (2022:147), statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk mendeskripsikan atau mengilustrasikan data yang telah dikumpulkan tanpa bertujuan menarik kesimpulan umum atau generalisasi. Statistik ini dapat dilihat melalui nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis, dan skewness (kemencengan distribusi). Penyajian data dalam bentuk statistik deskriptif membantu pembaca memahami pengukuran numerik penting dari suatu sampel secara lebih jelas. Dengan demikian, analisis statistik deskriptif berfungsi memberikan gambaran umum mengenai sebaran data penelitian serta mendeskripsikan variabel-variabel yang diteliti dalam penelitian ini.

2) Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi berganda adalah model regresi atau prediksi yang melibatkan lebih dari satu variabel bebas atau prediktor. Istilah regresi berganda dapat disebut juga dengan istilah multiple regression. Kata multiple berarti jamak atau lebih dari satu variabel. Pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui Pengaruh *Sales Growth* (X1), Kompensasi Manajemen (X2) dan Tingkat Utang (X3) terhadap manajemen pajak (Y).

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \varepsilon \quad (5)$$

Y adalah variabel terikat. X1 adalah variabel bebas satu. X2 adalah variabel bebas dua. X3 adalah variabel bebas tiga. α adalah nilai konstanta. β_1 adalah nilai koefisien regresi X1. β_2 adalah nilai koefisien regresi X2. β_3 adalah nilai koefisien regresi X3. ε adalah standar error.

3) Uji Hipotesis

a. Uji F (Simultan)

Kriteria Pengambilan Keputusan, yaitu Hasil t-hitung dibandingkan dengan t-tabel, dengan kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

- H0 diterima dan H1 ditolak, jika F-hitung < F-tabel dan nilai Sig > 0.05
- H0 ditolak dan H1 diterima, jika F-hitung > F-tabel dan nilai Sig < 0.05

b. Uji t (Parsial)

Kriteria Pengambilan Keputusan, yaitu:

- H0 diterima dan H1 ditolak, jika t-hitung < t-tabel dan nilai Sig > 0.05
- H0 ditolak dan H1 diterima, jika t-hitung > t-tabel dan nilai Sig < 0.05

c. Uji Koefisien Determinasi

Rumus yang dapat digunakan untuk menghitung koefisien determinasi secara simultan yaitu:

$$(Kd = r^2 \times 100\% \text{ Dimana : } 0 \leq r^2 \leq 1)$$

3. Hasil dan Pembahasan

Hasil Riset

Riset ini menguji Pengaruh *Sales Growth*, Kompensasi Manajemen, dan Tingkat Utang Perusahaan Terhadap Manajemen Pajak dengan menggunakan analisis regresi data panel.

1). Uji Statistik Deskriptif

Tabel 2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	Y	X1	X2	X3
Mean	0.247374	0.084498	24.39695	1.019774
Median	0.225840	0.079496	24.56776	0.624111
Maximum	1.243888	1.160292	27.65476	6.465892
Minimum	0.032015	-0.465160	21.12873	0.071989
Std. Dev.	0.106904	0.163359	1.375062	1.093508
Skewness	5.800856	1.317453	-0.056304	2.205326
Kurtosis	47.39347	12.15784	2.859139	8.332326
Jarque-Bera	17895.73	771.8746	0.276439	407.0442
Probability	0.000000	0.000000	0.870908	0.000000
Sum	50.46434	17.23756	4976.977	208.0338
Sum Sq. Dev.	2.319959	5.417312	383.8312	242.7393
Observations	204	204	204	204

Sumber: Data diolah Eviews 12, (2025)

Hasil statistik deskriptif menunjukkan bahwa variabel manajemen pajak memiliki Variabel Manajemen Pajak memiliki nilai minimum 0,032015 dan maksimum 1,243888, dengan rata-rata 0,247374 dan standar deviasi 0,106904, menunjukkan data cenderung stabil di sekitar nilai tengah. Variabel Sales Growth memiliki nilai minimum -0,465160 dan maksimum 1,160292, dengan rata-rata 0,084498 dan standar deviasi 0,163359. Variabel Kompensasi Manajemen menunjukkan nilai minimum 21,12873 dan maksimum 27,65476, dengan rata-rata 24,39695 serta standar deviasi 1,375062. Sementara itu, variabel Tingkat Utang memiliki nilai minimum 0,071989 dan maksimum 6,465892, dengan rata-rata 1,019774 dan standar deviasi 1,093508.

2). Analisis Regresi Data Panel

Dalam regresi data panel terdapat tiga model utama, yaitu *Common Effect Model (CEM)*, *Fixed Effect Model (FEM)*, dan *Random Effect Model (REM)*. Untuk menentukan model yang paling sesuai dalam penelitian, diperlukan beberapa pengujian seperti *Uji Chow*, *Uji Hausman*, dan *Uji Lagrange Multiplier (LM)*.

a) Uji Chow

Tabel 3 Hasil Uji Chow

Redundant Fixed Effects Tests
 Equation: Untitled
 Test cross-section fixed effects

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	2.540373	(33,167)	0.0001
Cross-section Chi-square	82.985338	33	0.0000

Sumber: Data diolah Eviews 12, (2025)

Tabel 3 memperlihatkan nilai prob untuk cross section F sebesar $0,0001 < 0,05$, dalam hal ini H_0 ditolak dan H_1 diterima artinya model yang lebih tepat adalah fixed effect model

b. Uji Hausmann

Tabel 4 Hasil Uji Hausmann

Correlated Random Effects - Hausman Test
 Equation: Untitled
 Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	4.928556	3	0.0071

Sumber: Data diolah Eviews 12, (2025)

Tabel 4 menunjukkan bahwa nilai probabilitas untuk cross section F sebesar $0,0071 < 0,05$, sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal ini berarti model yang lebih sesuai adalah fixed effect model.

c. Uji Lagrange Multiplier (LM)

Tabel 5 Hasil Lagrange Multiplier

Lagrange Multiplier Tests for Random Effects
 Null hypotheses: No effects
 Alternative hypotheses: Two-sided (Breusch-Pagan) and one-sided (all others) alternatives

	Cross-section	Test Hypothesis Time	Both
Breusch-Pagan	16.32762 (0.0001)	1.779693 (0.1822)	18.10732 (0.0000)

Sumber: Data diolah Eviews 12, (2025)

Dari tabel 5 menunjukkan bahwa nilai (Prob.) pada *Breusch-Pagan* sebesar $0,0001 < 0,05$. Dengan demikian hal ini mengindikasikan bahwa model yang sesuai untuk data panel ini adalah Random Effect model.

Kesimpulan Pengujian Model

Berdasarkan pengujian terhadap ketiga model regresi data panel, Uji Chow menunjukkan bahwa Fixed Effect Model lebih sesuai. Begitupun pada hasil Uji Hausman mengindikasikan bahwa Fixed Effect Model. Dengan demikian, model yang digunakan dalam penelitian ini adalah Fixed Effect Model.

3). Uji Hipotesis

a. Uji Regresi Data Panel

Tabel 7 Uji Regresi Data Panel

Dependent Variable: Y
 Method: Panel Least Squares
 Date: 10/25/25 Time: 03:49
 Sample: 2019 2024
 Periods included: 6
 Cross-sections included: 34
 Total panel (balanced) observations: 204

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.331678	0.729450	1.825592	0.0697
X1	-0.116652	0.045459	-2.566105	0.0112
X2	-0.043686	0.029936	-1.459342	0.1463
X3	-0.008468	0.016603	-0.510029	0.6107

Sumber: Data diolah Eviews 12, (2025)

Pada hasil uji regresi data panel terlihat tabel 7 menyatakan bahwa nilai konstanta (C) sebesar 1,331678. Selain itu, koefisien untuk variabel *Sales Growth* (X1) adalah sebesar -0,116652, untuk variabel Kompensasi Manajemen (X2) sebesar -0,043686, dan untuk Tingkat Utang (X3) sebesar -0,0008468. Oleh karena itu, persamaan regresi dapat ditulis sebagai berikut:

$$C = 1,331678 - 0,0116652 (X1) - 0,043686 (X2) - 0,008468 (X3) + \epsilon$$

Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa konstanta bernilai positif sebesar Nilai konstanta sebesar 1,331678 menunjukkan bahwa Manajemen Pajak bernilai 1,331678 satuan ketika variabel *Sales Growth*, Kompensasi Manajemen, dan Tingkat Utang bernilai nol. Koefisien regresi *Sales Growth* (X1) sebesar -0,116652 mengindikasikan bahwa setiap peningkatan satu unit pada *Sales Growth*, dengan asumsi variabel lain tetap, akan menurunkan Manajemen Pajak sebesar 0,116652. Koefisien regresi Kompensasi Manajemen (X2) sebesar -0,043686 menunjukkan bahwa peningkatan satu unit pada variabel ini akan menurunkan Manajemen Pajak sebesar 0,043686. Sementara itu, koefisien regresi Tingkat Utang (X3) sebesar -0,008468 berarti setiap kenaikan satu unit Tingkat Utang, dengan variabel lain dianggap tetap, akan menurunkan Manajemen Pajak sebesar 0,008468.

b. Uji F (Simultan)

Tabel 8 Hasil Uji F

R-squared	0.371909	Mean dependent var	0.247374
Adjusted R-squared	0.236512	S.D. dependent var	0.106904
S.E. of regression	0.093410	Akaike info criterion	-1.741018
Sum squared resid	1.457146	Schwarz criterion	-1.139202
Log likelihood	214.5839	Hannan-Quinn criter.	-1.497573
F-statistic	2.746805	Durbin-Watson stat	1.606128
Prob(F-statistic)	0.000007		

Sumber: Data diolah Eviews 12, (2025)

Dari tabel yang diberikan, prob (F-statistic) sebesar $2,746805 > 2,65$, menunjukkan nilai prob $<$ tingkat signifikan ($0,000007 < 0,05$). sehingga dapat disimpulkan bahwa *Sales Growth*, *Kompensasi Manajemen* dan *Tingkat Utang* berpengaruh secara simultan terhadap *Manajemen Pajak*.

c. Uji T (Parsial)

Tabel 8 Hasil Uji T

Dependent Variable: Y
 Method: Panel Least Squares
 Date: 10/03/25 Time: 22:31
 Sample: 2019 2024
 Periods included: 6
 Cross-sections included: 34
 Total panel (balanced) observations: 204

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.331678	0.729450	1.825592	0.0697
X1	-0.116652	0.045459	-2.566105	0.0112
X2	-0.043686	0.029936	-1.459342	0.1463
X3	-0.008468	0.016603	-0.510029	0.6107

Sumber: Data diolah Eviews 12, (2025)

Hasil uji parsial menunjukkan bahwa Nilai signifikansi variabel *Sales Growth* sebesar $0,0112 < 0,05$ dan nilai thitung $-2,566105 >$ ttabel $1,97190$ menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, sehingga *Sales Growth* secara parsial berpengaruh negatif terhadap *Manajemen Pajak*. Variabel *Kompensasi Manajemen* memiliki nilai signifikansi $0,1463 > 0,05$ dan thitung $-1,459342 <$ ttabel $1,97190$, sehingga H_0 diterima dan H_2 ditolak, yang berarti *Kompensasi Manajemen* secara parsial tidak berpengaruh terhadap *Manajemen Pajak*. Sementara itu, variabel *Tingkat Utang* dengan nilai signifikansi $0,6107 > 0,05$ dan thitung $-0,510029 <$ ttabel $1,97190$ menunjukkan bahwa H_0 diterima dan H_3 ditolak, sehingga *Tingkat Utang* secara parsial juga tidak berpengaruh terhadap *Manajemen Pajak*.

d. Uji Koefiensi Determinasi

Tabel 9 Hasil Uji Koefiensi Determinasi

R-squared	0.371909	Mean dependent var	0.247374
Adjusted R-squared	0.236512	S.D. dependent var	0.106904
S.E. of regression	0.093410	Akaike info criterion	-1.741018
Sum squared resid	1.457146	Schwarz criterion	-1.139202
Log likelihood	214.5839	Hannan-Quinn criter.	-1.497573
F-statistic	2.746805	Durbin-Watson stat	1.606128
Prob(F-statistic)	0.000007		

Sumber: Data diolah Eviews 12, (2025)

Tabel 9 di atas memperlihatkan hasil dari Adjusted R-squared sebesar $0,236512$ atau sama dengan 23.6% Angka tersebut mengandung arti bahwa variabel bebas mempunyai hubungan terhadap variabel terikat sebesar 23.6% sedangkan sisanya $76,4$ dipengaruhi variabel diluar penelitian.

Pembahasan Penelitian

a. Pengaruh *Sales Growth*, Kompensasi Manajemen dan Tingkat Utang Perusahaan terhadap Manajemen Pajak

Hasil penelitian mengenai Pengaruh *Sales Growth*, Kompensasi Manajemen, dan Tingkat Utang terhadap Manajemen Pajak dapat dilihat dari hasil uji F, di mana nilai F-hitung sebesar 2,746805 lebih besar dari F-tabel 2,65 dan nilai probabilitas 0,000007 lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Hasil ini menunjukkan bahwa ketiga variabel independen tersebut secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen, yaitu Manajemen Pajak.

b. Pengaruh *Sales Growth* Terhadap Manajemen Pajak

Hasil penelitian mengenai pengaruh *Sales Growth* terhadap Manajemen Pajak dapat dilihat dari hasil uji t (parsial) didapatkan maka secara parsial berpengaruh negatif terhadap Manajemen Pajak, dikarenakan Nilai T hitung > T Tabel yaitu -2,566105 > 1,97190, sedangkan nilai probabilitas sig. 0,0112 < 0,05.

c. Pengaruh Kompensasi Manajemen Terhadap Manajemen Pajak

Hasil penelitian mengenai pengaruh Kompensasi Manajemen terhadap Manajemen Pajak dapat dilihat dari hasil uji t (parsial) didapatkan maka secara parsial tidak berpengaruh terhadap Manajemen Pajak, dikarenakan Nilai T hitung < T Tabel yaitu -1,459342 < 1,97190, sedangkan nilai probabilitas sig. 0,1463 > 0,05.

c. Pengaruh Tingkat Utang Terhadap Manajemen Pajak

Hasil penelitian mengenai pengaruh Tingkat Utang terhadap Manajemen Pajak dapat dilihat dari hasil uji t (parsial) didapatkan maka secara parsial tidak berpengaruh terhadap Manajemen Pajak, dikarenakan Nilai T hitung < T Tabel yaitu -0,510029 < 1,97190, sedangkan nilai probabilitas sig. 0,6107 > 0,05.

4. Kesimpulan

Penelitian ini berdasarkan hasil analisis dan pembahasan penelitian ini dapat disimpulkan : 1. *Sales Growth*, Kompensasi Manajemen dan Tingkat Utang secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Manajemen Pajak 2. *Sales Growth* berpengaruh negatif terhadap manajemen pajak. 3. Kompensasi Manajemen tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak. 4. Tingkat Utang tidak berpengaruh terhadap manajemen pajak.

Referensi

1. Andawiyah, A., Subeki, A., & Hakiki, A. (2019). Pengaruh Thin Capitalization Terhadap Penghindaran Pajak Perusahaan Index Saham Syariah Indonesia. *Akuntabilitas*, 13(1), 49–68. <https://doi.org/10.29259/Ja.V13I1.9342>
2. Anugrah, S., & Yuliana, C. (2020). Analisis Pengaruh Pengungkapan Corporate Social Responsibility, Profitabilitas, Dan Leverage Terhadap Manajemen Pajak. *Balance: Jurnal Akuntansi, Auditing Dan Keuangan*, 17(1), 82–100.
3. Chaidir, M., & Imih, I. (2020). Analisis Pengaruh Return On Assets, Debt To Equity Ratio, Dan Sales Growth Terhadap Manajemen Pajak (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014–2017). *Studia Ekonomika*, 18(2), 12–28.
4. Darma, S. S. (2021). Pengaruh Good Corporate Governance, Karakteristik Perusahaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018).
5. Darma, S. S., & Hikmahitar, S. (2024). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Kompensasi Manajemen, dan Fasilitas Perpajakan Terhadap Manajemen Pajak.
6. Dewinta, I. A. R., & Setiawan, P. E. (2016). Pengaruh ukuran perusahaan, umur perusahaan, profitabilitas, leverage, dan pertumbuhan penjualan terhadap tax avoidance. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 14(3), 1584–1613.
7. Erickson, D., & Mulyadi, M. (2024). Pengaruh Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Pajak (Emiten Makanan Dan Minuman Pada Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2022). *Musyari: Neraca Manajemen, Akuntansi, Dan Ekonomi*, 4(3), 190–209.
8. Fatimah, B. R. (2020). Pengaruh Aset Tetap, Intensitas Persediaan dan Komisaris Independen terhadap Manajemen Pajak dengan Kompensasi Manajemen Sebagai Pemoderasi (Studi Empiris Pada Perusahaan LQ 45 yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018). *Skripsi Universitas Pamulang, Tangerang Selatan*.
9. Fitriana, E., & Isthika, W. (2021a). Pengaruh size, profitabilitas, leverage dan capital intensity ratio terhadap manajemen pajak. *Juara: Jurnal Riset Akuntansi*, 11(1), 18–33.
10. Gantino, R. (2024). Pengaruh Likuiditas, Leverage Dan Profitabilitas Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Dan Farmasi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2017–2020). *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 28(2).
11. Ghozali, Imam. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8)*. Cetakan ke VIII. . Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
12. Harmono, M. K. B. S. (2014). *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara. Kasus, Dan Riset Bisnis, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014).

13. Nurfitriani, F., & Hidayat, A. (2021). Pengaruh Intensitas Aset Tetap, Tingkat Hutang Dan Kompensasi Dewan Komisaris Dan Direksi Terhadap Manajemen Pajak. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 10(1), 1–18.
14. Piani, C., & Safii, M. (2023). Pengaruh Pajak Tangguhan, Kompensasi Manajemen Dan Intensitas Persediaan Terhadap Manajemen Pajak: Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Revenue: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 3(2), 383–394.
15. Pramesti, W. R., & Susilawati, C. (2024). Pengaruh Kompensasi Manajemen, Umur Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Capital Intensity dan Leverage terhadap Penghindaran Pajak. *Reslaj: Religion Education Social Laa Roiba Journal*, 6(1), 346–365.
16. Rizky, R. R., & Hasanah, N. (2024). Pengaruh Pajak Tangguhan, Kompensasi Manajemen dan Sales Growth Terhadap Manajemen Pajak. *Jurnal Nusa Akuntansi*, 1(3), 1129–1149.
17. Rohyati, Y., & Suropto, S. (2021). Corporate social responsibility, good corporate governance, and management compensation against tax avoidance. *Budapest International Research and Critics Institute-Journal (BIRCI-Journal)*, 4(2), 2612–2625.
18. Romadhina, A. P. (2020). Pengaruh Komisaris Independen, Intensitas Modal, Dan Corporate Social Responsibility Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Jasa Yang Terdaftar Di BEI Tahun 2014-2018). *Journal of Applied Managerial Accounting*, 4(2), 286–298.
19. Serli, S. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Tingkat Hutang, Profitabilitas Perusahaan, dan Corporate Governance Terhadap Manajemen Pajak pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada Tahun 2017–2019/Serli/30179061/Pembimbing: Sugi Suhartono
20. Suropto, S. (2020). Intensitas Modal Memoderasi Pengaruh Kompensasi Manajemen Dan Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Manajemen Pajak Perusahaan Sektor Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia.
21. Oktaviani, S., & Ajimat, A. (2023). Pengaruh Intensitas Aset Tetap, Kompensasi Manajemen dan Pajak Tangguhan terhadap Manajemen Pajak. *InFestasi*, 19(2), 113-124.
22. Tapokabkab, B. S., & Rosyati, T. (2023). Pengaruh Corporate Social Responsibility (Csr), Leverage, Dan Non Performing Loan (Npl) Terhadap Return Saham: Studi Empiris Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2021. *Jurnal Akuntansi Barelang*, 7(2), 10–24.
23. Maharani, V. D. P., & Oktavianna, R. (2024). Pengaruh Kompensasi Manajemen, Kepemilikan Institusional dan Intensitas Persediaan terhadap Manajemen Pajak. *AKUA: Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 3(2), 112-119.