



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: 2406-2412

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

Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap *Tax Avoidance*

Natalia Pratiwi¹, Lilis Karlina²

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

nataliapratiwi57@gmail.com ²dosen02470@unpam.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kepemilikan manajerial, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor consumer non-cyclicals dasar yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2020–2024. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan yang diperoleh dari website resmi BEI. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 128 perusahaan, dan teknik purposive sampling digunakan untuk memperoleh 19 perusahaan yang memenuhi kriteria sebagai sampel penelitian selama lima tahun observasi. Setelah dilakukan pengujian dan pembersihan data, total observasi yang dianalisis sebanyak 95 data. Analisis data dilakukan menggunakan statistik deskriptif, regresi data panel, serta uji *F* dan uji *t* dengan bantuan software Eviews 12. Variabel *tax avoidance* menggunakan proksi Effective Tax Rate (ETR), sedangkan kepemilikan manajerial menggunakan proksi berdasarkan proporsi saham manajer, ukuran perusahaan menggunakan proksi dengan log total aset dan pertumbuhan penjualan dengan proksi perubahan penjualan tahunan. Penelitian ini didasarkan pada teori agensi, yang menjelaskan bahwa adanya perbedaan kepentingan antara pemilik dan manajer dapat mendorong munculnya tindakan praktik *tax avoidance* sebagai bentuk tindakan oportunistik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan kepemilikan manajerial, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Namun secara parsial, hanya variabel ukuran perusahaan yang berpengaruh terhadap *tax avoidance*, sedangkan kepemilikan manajerial dan pertumbuhan penjualan tidak memiliki pengaruh. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa perilaku *tax avoidance* lebih banyak dipengaruhi oleh besarnya skala perusahaan dibandingkan faktor kepentingan manajerial maupun pertumbuhan penjualan.

Kata kunci: Kepemilikan Manajerial, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, *Tax Avoidance*

1. Latar Belakang

Pajak merupakan sumber utama penerimaan negara yang sangat penting dalam mendukung pembangunan nasional. Secara historis, Indonesia pernah bergantung pada penerimaan ekspor minyak dan gas serta pinjaman luar negeri, namun perubahan ekonomi global mendorong pemerintah untuk menjadikan pajak sebagai pilar utama pendanaan negara. Dengan diterapkannya sistem *self-assessment*, wajib pajak memiliki tanggung jawab penuh untuk menghitung, membayar, dan melaporkan pajak secara mandiri, sehingga pemahaman terhadap ketentuan perpajakan menjadi kunci dalam menjaga kepatuhan [1]. Saat ini, sekitar 70% anggaran nasional bersumber dari penerimaan pajak, yang terus diproyeksikan meningkat seiring bertambahnya jumlah wajib pajak terdaftar.

Tax avoidance ialah suatu cara yang dipakai wajib pajak guna meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan celah dalam peraturan perpajakan secara legal. Meskipun strategi tersebut mungkin bukan merupakan kegiatan ilegal, strategi tersebut pada dasarnya merusak tujuan undang-undang dan kerangka regulasi perpajakan. Baik perusahaan domestik maupun multinasional sering kali melakukan praktik penghindaran pajak dengan memanfaatkan ketentuan hukum yang ada untuk mengurangi kewajiban pajak mereka. Praktik-praktik ini dianggap sah karena memanfaatkan celah dan ambiguitas dalam undang-undang perpajakan, sehingga menghindari pelanggaran peraturan perundang-undangan [2]. *Tax avoidance* bisa menimbulkan efek negatif bagi perusahaan, karena mencerminkan adanya kepentingan pribadi dengan cara melakukan manipulasi laba yang mengakibatkan adanya informasi yang tidak benar [3].

Teori agensi (keagenan) adalah konsep yang mendeskripsikan hubungan antara principal atau pemberi kontrak dan agen atau penerima kontrak [4]. Teori keagenan menjelaskan adanya konflik karena pemilik dan manajer memiliki kepentingan yang berbeda dalam menjalankan perusahaan. Teori keagenan menjelaskan bagaimana pemilik dan manajer menyusun perjanjian kerja agar keduanya bisa berjalan searah meski memiliki kepentingan

berbeda. Dalam praktiknya, pemilik sering tidak memiliki informasi selengkap manajer, sehingga muncul risiko keputusan yang tidak sesuai dengan tujuan perusahaan. Melalui kontrak yang disusun dengan baik, kedua pihak berupaya meminimalkan biaya dan risiko yang muncul akibat ketidakseimbangan informasi dan ketidakpastian tersebut [5], sehingga perusahaan dapat tetap berjalan secara efektif dan tujuan bersama dapat dicapai.

Secara umum, *tax avoidance* dilakukan karena perusahaan ingin menekan beban pajak dan meningkatkan laba dengan memanfaatkan celah dalam aturan perpajakan. Keputusan perusahaan untuk melakukan tindakan *tax avoidance* juga dipengaruhi kepemilikan manajerial yang diharapkan mampu menyelaraskan kepentingan manajer serta pemegang saham [6]. Faktor lain yang mempengaruhi keputusan perusahaan untuk melakukan praktik *tax avoidance* ialah ukuran perusahaan karena pengkategorian perusahaan berdasarkan skala operasionalnya mencakup ukuran dan cakupan kegiatan, berfungsi sebagai faktor penting bagi investor dalam proses pengambilan keputusan mereka [7]. Dan tingkat pertumbuhan penjualan juga dapat mempengaruhi sebuah perusahaan untuk melakukan praktik *tax avoidance* karena semakin tinggi pertumbuhan penjualan, semakin besar beban pajak yang muncul, sehingga perusahaan lebih terdorong melakukan *tax avoidance* untuk menjaga laba.

H₁ : Diduga kepemilikan manajerial, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Kepemilikan manajerial menunjukkan sejauh mana manajer memiliki saham dan terlibat dalam kebijakan perusahaan, sehingga kepentingan mereka dapat memengaruhi keputusan terkait pajak. Ukuran perusahaan mencerminkan skala usaha berdasarkan aset, penjualan, atau indikator lainnya, yang menunjukkan kapasitas perusahaan dalam mengelola strategi keuangannya [8]. Pertumbuhan penjualan yang meningkatkan laba juga memperbesar beban pajak, sehingga perusahaan lebih terdorong melakukan *tax avoidance* [9]. Dengan demikian, kepemilikan manajerial, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan dapat berpengaruh terhadap kecenderungan perusahaan melakukan praktik *tax avoidance*.

H₂ : Diduga kepemilikan manajerial berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Kepemilikan manajerial dianggap sebagai salah satu mekanisme mitigasi konflik keagenan, karena apabila manajer memiliki saham di perusahaan, maka mereka ikut menanggung risiko kerugian atau sanksi jika keputusan seperti *tax avoidance* menimbulkan konsekuensi negatif (pemeriksaan, reputasi buruk, atau penalty pajak). [10] Kepemilikan manajerial secara positif dan signifikan dapat mempengaruhi perusahaan melakukan praktik *tax avoidance*.

H₃ : Diduga ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Ukuran perusahaan dapat memengaruhi kecenderungan melakukan *tax avoidance* karena perusahaan besar biasanya memiliki sumber daya lebih untuk mengelola perencanaan pajak, tetapi pada saat yang sama mereka juga cenderung lebih berhati-hati agar tidak terlihat agresif. [11] ukuran perusahaan memang berpengaruh terhadap praktik *tax avoidance*, baik dalam memperkuat maupun membatasi tindakan tersebut tergantung kondisi dan karakteristik perusahaannya.

H₄ : Diduga pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) mempengaruhi insentif dan kesempatan para agen dalam beberapa cara yang relevan terhadap praktik *tax avoidance*. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan tinggi sering menghadapi tekanan untuk mempertahankan atau meningkatkan performa. [8] ketika penjualan meningkat, perusahaan cenderung melakukan penghindaran pajak. Temuan ini konsisten dengan penelitian sebelumnya yang juga membuktikan bahwa pertumbuhan penjualan memiliki hubungan dengan praktik *tax avoidance*.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan yang diperoleh dari website resmi Bursa Efek Indonesia (BEI). Populasi dalam penelitian ini berjumlah 128 perusahaan, dan teknik purposive sampling digunakan untuk memperoleh 19 perusahaan yang memenuhi kriteria sebagai sampel penelitian selama lima tahun observasi. Setelah dilakukan pengujian dan pembersihan data, total observasi yang dianalisis sebanyak 95 data. Analisis data dilakukan menggunakan statistik deskriptif, regresi data panel, serta uji F dan uji t dengan bantuan software Eviews 12.

2.1. Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel dependen adalah variabel yang nilainya dipengaruhi oleh variabel independen. Dalam penelitian ini adalah *tax avoidance*. Penelitian ini menggunakan rasio ETR (*Effective Tax Rate*) karena rasio ini menunjukkan seberapa besar laba perusahaan yang sebenarnya dibayarkan sebagai pajak. Semakin rendah ETR, semakin kecil pajak yang dibayar dibanding laba, yang bisa mengindikasikan praktik *tax avoidance*, diukur dengan :

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

Variabel independen (variabel bebas) adalah variabel yang mempengaruhi variabel dependen (variabel terkait). Kepemilikan manajerial (X_1), Ukuran perusahaan (X_2), Pertumbuhan penjualan (X_3) adalah variabel independen dalam penelitian ini.

Kepemilikan manajerial merupakan proporsi saham biasa yang dimiliki oleh manajemen secara aktif terlibat dalam pengambilan keputusan suatu perusahaan. Variabel kepemilikan manajerial diukur dengan persentase perbandingan antara jumlah saham yang dimiliki dewan direksi dan dewan komisaris dengan jumlah saham yang beredar. Adapun persamaannya sebagai berikut :

$$\text{Kepemilikan Manajerial} = \frac{\Sigma \text{ Saham Manajemen}}{\Sigma \text{ Saham Beredar}} \times 100\%$$

Ukuran perusahaan yang merupakan suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecil perusahaan menurut berbagai cara (total aktiva, log size, nilai pasar saham, dan lain- lain). perusahaan besar cenderung menghindari tindakan yang berisiko merusak reputasi [12]. Ukuran perusahaan dalam penelitian ini pengukurannya menggunakan nilai log natural total asset disajikan pada Persamaan rumus :

$$SIZE = Ln (\text{Total Aktiva})$$

Pertumbuhan penjualan bertujuan untuk mengetahui besaran peningkatan atau penurunan penjualan, penjualan yang terjadi pada tahun ini dengan membandingkan pada tahun sebelumnya. Pertumbuhan Penjualan merupakan ukuran yang dapat dilakukan untuk menggambarkan seberapa besar sebuah perusahaan bertumbuh berdasarkan penjualan yang dilakukan perusahaan [13]. Dalam penelitian ini pertumbuhan penjualan diukur dengan rumus :

$$SG = \frac{\text{Penjualan } t - \text{Penjualan } t - 1}{\text{Sales } t - 1} \times 100\%$$

3. Hasil dan Diskusi

Data yang telah diproses menggunakan teknologi komputer dengan bantuan program aplikasi *Econometric Views Student* (Eviews) versi 12. Berikut ini adalah hasil dari olah data tersebut.:

3.1. Statistik Deskriptif

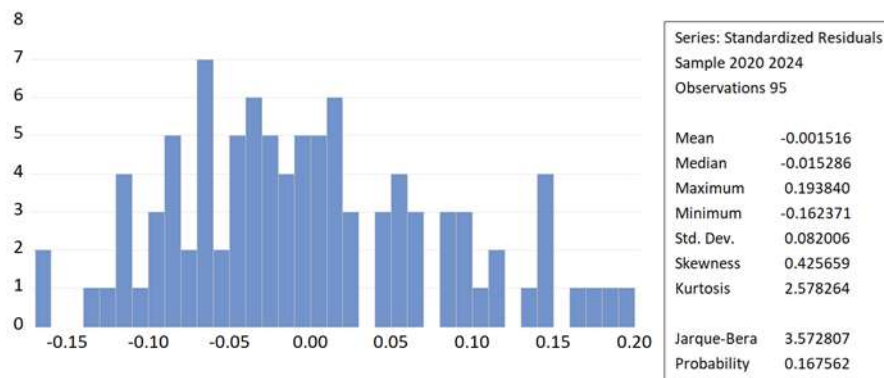
Data dalam penelitian setiap variabel disediakan dalam deskripsi data. Rata-rata, maksimum, minimum dan standar deviasi adalah ukuran yang digunakan dalam penelitian ini. Variabel dependen *tax avoidance* memiliki nilai minimum -0.191395, maksimum 0.806903, dengan standar deviasi 0.089565 dan nilai rata-rata nya 0.226038. Kondisi ini mencerminkan variabel *Tax Avoidance* bersifat homogen. Variabel independen kepemilikan manajerial memiliki nilai minimum 0.000157, maksimum 0.920348, dengan standar deviasi 0.289069 dan nilai rata-rata nya 0.199781 mencerminkan distribusi yang cukup lebar dan sifat data yang heterogen. Selain itu, ukuran perusahaan memiliki nilai minimum 27.23769, maksimum 32.93787, dengan standar deviasi 1.467172 dan nilai rata-rata nya 29.53348 menandakan variasi rendah dan sifat data yang homogen. Dan faktor lain yaitu pertumbuhan penjualan memiliki nilai minimum -627.8903, maksimum 506.5540, dengan standar deviasi 94.20915 dan nilai rata-rata nya 7.086903 menggambarkan tingkat variasi yang tinggi dan distribusi data yang tidak merata.

Tabel 1. Hasil Uji Statistik Deskriptif

	ETR	KM	SIZE	SG
Mean	0.226038	0.199781	29.53348	7.086903
Median	0.218570	0.018620	29.47625	6.141855
Maximum	0.806903	0.920348	32.93787	506.5540
Minimum	- 0.191395	0.000157	27.23769	-627.8903
Std. Dev.	0.089565	0.289069	1.467172	94.20915
Observations	95	95	95	95

3.2. Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas



Gambar 1. Hasil Uji Normalitas

Berdasarkan hasil uji normalitas yang ditampilkan pada Gambar 1, diperoleh nilai Jarque-Bera 3.572807 dengan nilai probability hasil uji normalitas sebesar 0,167562 > 0,05 menandakan bahwa residual memiliki distribusi normal, akibatnya model regresi memenuhi asumsi normalitas serta layak digunakan guna analisis.

Uji Multikolinearitas

Tabel 2. Hasil Uji Multikolinearitas

	KM	SIZE	SG
KM	1.000000	-0.252165	0.084716
SIZE	-0.252165	1.000000	-0.150249
SG	0.084716	-0.150249	1.000000

Hasil analisis menunjukkan tidak ada gejala multikolinearitas antara variabel independen karena nilai koefisien antara variabel – variabel lebih kecil dari 0.90 seperti yang ditunjukkan pada tabel 2, yaitu Kepemilikan Manajerial, Ukuran Perusahaan, dan Pertumbuhan Penjualan, sehingga masing-masing variabel dapat berkontribusi secara independen dalam model regresi.

Uji Heteroskedastisitas

Tabel 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas

<i>Heteroskedasticity Test</i>	
KM	0.1908
SIZE	0.4094
SG	0.6391

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa nilai probabilitas untuk variabel kepemilikan manajerial (X_1) sebesar 0.1908, ukuran perusahaan (X_2) sebesar 0.4094 dan pertumbuhan penjualan (X_3) sebesar 0.6391. Ketiga variabel independen tersebut memiliki nilai probabilitas lebih besar dari

tingkat signifikansi 0.05, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas dalam model penelitian ini.

Uji Autokorelasi

Tabel 4. Hasil Uji Autokorelasi

Mean dependent var	0.992513
S.D. dependent var	0.741720
Sum squared resid	0.632366
Durbin-Watson stat	1.640649

Berdasarkan tabel 4 diperoleh nilai Durbin-Watson sebesar 1.640649 Dengan jumlah observasi sebanyak 95 (n=95) dan 3 variabel independen (k=3), maka uji dilakukan berdasarkan kriteria umum bahwa tidak terjadi autokorelasi apabila nilai Durbin-Watson berada dalam rentang $-2 < DW < +2$. Karena $-2 < 1.640649 < +2$, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi dalam penelitian ini tidak mengalami masalah autokorelasi, sehingga asumsi klasik terkait autokorelasi telah terpenuhi.

Uji Hipotesis

Uji F (Simultan)

Tabel 5. Hasil Uji F (Simultan)

F-statistic	3.346118	Sum squared resid	0.632366
Prob(F-statistic)	0.022558	Durbin-Watson stat	1.640649

Hasil uji-F, sebagaimana disajikan pada Tabel 5, menunjukkan bahwa F-statistik yang dihitung adalah 3,346118, dengan nilai-p (atau tingkat signifikansi) terkait sebesar 0,022558. Untuk menentukan nilai-F kritis dari tabel distribusi-F, ukuran sampel 95 (n = 95) dan tiga variabel independen (k = 3) dipertimbangkan. Akibatnya, derajat kebebasan untuk penyebut (df2) dihitung sebagai $n - k = 95 - 3 = 92$. Dengan menggunakan tingkat signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$) serta derajat kebebasan yang sesuai (df1 = 3; df2 = 92), nilai-F kritis dari tabel distribusi-F adalah 2,704. Nilai F hitung (3,346118) melebihi nilai kritis (2,704), dan nilai p (0,022558) kurang dari 0,05, hipotesis nol ditolak. Disimpulkan bahwa hipotesis pertama dalam penelitian ini (H1) diterima.

Uji t (Parsial)

Tabel 6. Hasil Uji t (Parsial)

Variabel	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.118438	0.037208	3.183112	0.0020
KM	0.000791	0.004253	0.185953	0.8529
SIZE	0.003448	0.001257	2.742429	0.0073
SG	-8.19E-06	1.64E-05	-0.498275	0.6195

Berdasarkan tabel 6, nilai *probability* kepemilikan manajerial sebesar $0,8529 > \alpha 0,05$. Pada tabel diatas juga, nilai *t-Statistic* sebesar $0.185953 < t$ tabel 1,662. Hal ini dapat disimpulkan bahwa kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap *Tax avoidance*. nilai *probability* ukuran perusahaan sebesar $0,0073 < \alpha 0,05$. Pada tabel diatas juga, nilai *t-Statistic* sebesar $2,742429 > t$ tabel 1,662. Hal ini dapat disimpulkan bahwa variabel ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *Tax avoidance*. nilai *probability* pertumbuhan penjualan sebesar $0,6195 > \alpha 0,05$. Pada tabel diatas juga, nilai *t-Statistic* sebesar $0,498275 < t$ tabel 1,662. Hal ini dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan juga tidak berpengaruh terhadap *Tax avoidance*.

Uji Koefisien Determinasi (*Adjusted R*²)

Tabel 7. Hasil Uji Koefisien Determinasi

<i>R-Squared</i>	0.099352
<i>Adjusted R-squared</i>	0.069660

Besarnya nilai koefisien determinasi pada model regresi data panel ditunjukkan oleh nilai *Adjusted R-squared*. Nilai *Adjusted R-squared* yang disesuaikan sebesar 0.069660 menunjukkan bahwa kepemilikan manajerial, ukuran

perusahaan, dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama hanya menjelaskan sekitar 6,97% variasi dalam *tax avoidance*, sedangkan sisanya sebesar 93.03% dijelaskan faktor lain di luar variabel model penelitian ini.

Diskusi

H₁ Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Ukuran Perusahaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tax Avoidance

Berdasarkan hasil uji simultan yang disajikan dalam tabel, variabel kepemilikan manajerial, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap praktik *tax avoidance*. Hal ini didukung oleh nilai signifikansi uji F yakni $0,022558 < 0,05$. Penemuan ini sesuai dengan teori Agensi yang menyebutkan bahwa hubungan antara pemilik (*principal*) dan manajer (*agen*). Dalam teori ini, perbedaan kepentingan keduanya dapat menimbulkan konflik agensi, termasuk dalam hal kebijakan pajak perusahaan. Manajer sebagai pengelola perusahaan memiliki kecenderungan agar dapat membuat keputusan yang menguntungkan diri sendiri, manajemen sering kali melakukan *tax avoidance* untuk mengurangi beban pajak dan meningkatkan laba setelah pajak. Namun, keputusan tersebut tidak selalu sejalan dengan kepentingan pemegang saham yang menginginkan transparansi dan kepatuhan terhadap peraturan pajak. *Tax avoidance* digunakan manajer untuk meningkatkan laba dan nilai perusahaan, namun juga menimbulkan risiko pajak dan reputasi. Praktik ini dipengaruhi oleh kepemilikan manajerial, ukuran perusahaan, dan pertumbuhan penjualan, yang mencerminkan konflik kepentingan antara manajer dan pemilik sesuai teori keagenan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian [14] yang menyatakan praktik *tax avoidance* dipengaruhi secara simultan oleh faktor kepemilikan manajerial, ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan.

H₂ Pengaruh Kepemilikan Manajerial Terhadap Tax Avoidance

Berdasarkan hasil analisis, nilai probabilitas kepemilikan manajerial sebesar $0,8529 > 0,05$ mengindikasikan bahwa kepemilikan saham oleh manajer tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Dengan kata lain, proporsi saham yang dimiliki oleh manajemen tidak memengaruhi keputusan *tax avoidance* perusahaan. Temuan ini bertentangan dengan teori agensi yang menjelaskan bahwa meningkatnya kepemilikan saham oleh manajer akan menyelaraskan kepentingan manajer dengan pemilik, sehingga manajer cenderung lebih hati-hati dalam keputusan terkait risiko, termasuk kebijakan pajak. Ketidaksignifikan ini dapat terjadi karena proporsi kepemilikan saham manajer yang relatif rendah menyebabkan kurangnya pengaruh atas keputusan strategis perusahaan. Selain itu, kebijakan perpajakan biasanya menjadi kewenangan direksi atau manajemen keuangan, bukan manajer pemegang saham. Dengan demikian, mekanisme kepemilikan manajerial belum berperan aktif sebagai alat pengendali perilaku manajer dalam konteks *tax avoidance*. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian [15] yang menyimpulkan bahwa kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap keputusan *tax avoidance*.

H₃ Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance

Hasil pengujian mengindikasikan ukuran perusahaan memiliki pengaruh signifikan terhadap praktik *tax avoidance*, dengan nilai signifikansi $0,0073 < 0,05$. Perusahaan besar umumnya lebih mampu melakukan perencanaan pajak secara kompleks sehingga meningkatkan kecenderungan *tax avoidance*. Hasil ini konsisten dengan teori agensi, yang menjelaskan adanya pertentangan kepentingan antara agen (manajer) dan prinsipal (pemilik) dalam pengelolaan perusahaan. Manajer cenderung ingin memaksimalkan laba setelah pajak untuk menunjukkan kinerja yang baik, sehingga bisa memperoleh bonus, reputasi atau insentif lain. Sedangkan, pemilik (*shareholders*) menginginkan nilai perusahaan meningkat melalui efisiensi termasuk penghematan pajak. Perusahaan besar dengan struktur manajemen yang kompleks memberi ruang lebih luas bagi manajer guna menerapkan kebijakan pajak strategis, baik untuk kepentingan perusahaan maupun pribadi. Perusahaan besar umumnya menunjukkan kecenderungan yang lebih tinggi dalam melakukan praktik penghindaran pajak, sebagai bentuk implementasi perilaku oportunistik agen (manajer). Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian [16] dan [17] yang menyatakan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

H₄ Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tax Avoidance

Hasil uji mengindikasikan nilai probabilitas pertumbuhan penjualan yang melampaui dari 0,05 (0,6195) mengindikasikan bahwa variabel ini tidak ada dampak signifikan terhadap *tax avoidance*. Artinya perubahan tingkat penjualan perusahaan baik meningkat maupun menurun tidak secara langsung memengaruhi keputusan manajemen untuk melakukan *tax avoidance*. Temuan ini bertentangan dengan teori agensi yang menjelaskan ketika perusahaan mengalami pertumbuhan yang tinggi, manajer (*agen*) memiliki dorongan lebih besar untuk melakukan *tax avoidance* guna menjaga citra kinerja baik dihadapan pemilik (*principal*) dan pemangku kepentingan lainnya. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian dari [18] dan [19] yang menyatakan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

4. Kesimpulan

Penelitian ini dirancang untuk menilai dampak kepemilikan manajerial, ukuran perusahaan, serta pertumbuhan penjualan atas perilaku *tax avoidance* pada perusahaan *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di BEI dalam rentang waktu 2020-2024. Hasil analisis dan pengujian hipotesis mengungkap beberapa temuan penting yang dapat dirangkum sebagai berikut : Hasil penelitian mengindikasikan bahwa kepemilikan manajerial, ukuran perusahaan, serta pertumbuhan penjualan secara simultan memengaruhi *tax avoidance*. Secara parsial hasil penelitian ini kepemilikan manajerial tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*, ukuran perusahaan berpengaruh terhadap *tax avoidance* dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Pada penelitian ini penulis memberi saran bagi peneliti berikutnya untuk memperluas variabel – variabel dalam penelitian *tax avoidance*, mengubah cakupan sampel, serta memperbaiki berbagai keterbatasan yang ada agar dapat menghasilkan temuan yang lebih lengkap dan menyeluruh.

Referensi

- [1] A. Rahmat and J. Zaini, “Analisis Penerapan Perencanaan Pajak (Tax Planning) dalam Upaya Penghematan Beban Pajak Penghasilan Badan pada PT DCM Tahun 2017,” *J. Pajak Vokasi*, vol. 1, no. 2, pp. 112–118, 2020, doi: 10.31334/jupasi.v1i2.818.
- [2] N. S. Bela and Suryani, “Pengaruh Financial Distress, Capital Intensity, Pertumbuhan Penjualan dan Kepemilikan Manajerial terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2023),” *Jrea*, vol. 2, no. 3, pp. 251–275, 2024.
- [3] N. Anggita and Hari Stiawan, “Pengaruh Tax Avoidance, Struktur Modal dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan,” *AKUA J. Akunt. dan Keuang.*, vol. 2, no. 2, pp. 153–160, 2023, doi: 10.54259/akua.v2i2.1617.
- [4] Y. R. Simanullang, “Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus, Tunneling Incentive Terhadap Indikasi Melakukan Transfer Pricing Pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (2018-2021),” (*Universitas Medan Area*). <https://repository.uma.ac.id/jspui/handle/123456789/19725>, 2023.
- [5] S. Sakina and S. Sugiyanto, “Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, dan Mekanisme Bonus Terhadap Transfer Pricing,” *Media Akunt. Perpajak.*, vol. 8, no. 1, pp. 27–39, 2023, doi: 10.52447/map.v8i1.6869.
- [6] P. M. Fajarani, “Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional Dan Komite Audit Terhadap Tax Avoidance,” *J. Bisnis, Manaj. Ekon.*, vol. 19, no. 1, pp. 315–327, 2021, doi: 10.33197/jbme.vol19.iss1.2021.697.
- [7] Muchlisin Riadi, “Ukuran Perusahaan (Pengertian, Jenis, Kriteria dan Indikator).” Accessed: Sep. 14, 2021. [Online]. Available: <https://www.kajianpustaka.com/2020/04/ukuran-perusahaan-pengertian-jenis-kriteria-dan-indikator.html#:~:text=Menurut Ibrahim%282008%29%2C ukuran perusahaan adalah gambaran besar,perusahaan dalam satu periode penjualan%2C maupun kapitalisasi pasar.>
- [8] D. Marta and N. Nofryanti, “Pengaruh Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak,” *J. Akunt. dan Keuang.*, vol. 28, no. 1, pp. 55–65, 2023, doi: 10.23960/jak.v28i1.756.
- [9] Heru Harmadi Sudibyo, “Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak,” *J. Akunt. dan Manaj. Bisnis*, vol. 2, no. 1, pp. 78–85, 2022, doi: 10.56127/jaman.v2i1.211.
- [10] M. Adnan Ashari, P. Simorangkir, and Masripah, “Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Kepemilikan Institusional Dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Penghindaran Pajak (Tax Avoidance),” *J. Syntax Transform.*, vol. 1, no. 8, pp. 488–498, 2020, doi: 10.46799/jst.v1i8.135.
- [11] Maria selfiana Habu and S. S. dan Darma, “PENGARUH UKURAN PERUSAHAAN, NILAI PERUSAHAAN SALES GROWHT TERHADAP PENGHINDARAN PAJAK DENGAN TRANSPARANSI PERUSAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI,” vol. 2, no. 2, pp. 214–229, 2022.
- [12] B. M. Zidane and Purwatiningsih, “Pengaruh Tarif Pajak Efektif, Ukuran Perusahaan dan Kepemilikan Asing terhadap Transfer Pricing,” vol. 5, no. 3, pp. 1681–1690, 2025.
- [13] R. I. Fauji and P. Sadewa, “Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Intensitas Modal, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak,” *J. Ekon. Manaj. dan Akunt.*, vol. 2, no. 2, pp. 98–107, 2023.
- [14] N. Dewi and E. T. Sastri, “PENGARUH UKURAN PERUSAHAAN, KEPEMILIKAN MANAJERIAL DAN SALES GROWTH TERHADAP TAX AVOIDANCE,” *J. Nusa Akunt.*, vol. 2, no. 2, pp. 877–898, 2025.
- [15] D. W. Astiwyono and N. Anisah, “Pengaruh ukuran perusahaan, umur perusahaan, pertumbuhan penjualan, kepemilikan manajerial terhadap penghindaran pajak,” vol. 4, no. 1, pp. 6–14, 2024.
- [16] F. Nursanti, Nurwanah, and B. Modding, “PENGARUH UKURAN PERUSAHAAN, LEVERAGE DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE,” *J. Akunt. Sist. Inf.*, vol. 1, 2023.
- [17] G. Ayu, U. Hamzani, and F. Dosinta, “Pengaruh Struktur Modal, Profitabilitas, dan Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Subsektor Properti dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia,” pp. 184–192, 2024, doi: 10.37034/jems.v7i3.110.
- [18] O. Tya, T. Febbyana, and A. Eko, “PENGARUH FINANCIAL DISTRESS DAN SALES GROWTH,” pp. 82–88, 2021.
- [19] D. Hayati and Ajimat, “Pengaruh Sales Growth, Intensitas Aset Tetap Dan Corporate Governance Terhadap Tax Avoidance Agency Theory (Teori Keagenan) Teori Keagenan diartikan sebagai hubungan keagenan yang timbul pada saat pemilik perusahaan (principal) memberikan wewenang ke,” *J. Disrupsi Bisnis*, vol. 5, no. 1, pp. 60–71, 2022.