



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 (2026) pp: 13067-13079

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

---

## Pengaruh Karakter Eksekutif, *Capital Intensity* dan *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance* pada Perusahaan Sektor *Healthcare* yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024

Muhammad Al Hafid, Fitra Dharma  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung  
[alhafid5758@gmail.com](mailto:alhafid5758@gmail.com), [fitradharma@gmail.com](mailto:fitradharma@gmail.com)\*

### Abstrak

Pajak merupakan kontribusi wajib rakyat yang memberikan sumbangan terbesar (60-70%) dalam penerimaan negara, namun rasio pajak Indonesia masih tergolong rendah (12,1%). Di tengah upaya reformasi, sektor *healthcare* menunjukkan pertumbuhan signifikan pasca-pandemi, namun kontribusi pajaknya fluktuatif, yang mengindikasikan adanya praktik *tax avoidance*. Fenomena ini menarik untuk diteliti mengingat sektor ini memiliki karakteristik unik seperti *capital intensity* tinggi dan belum banyak dieksplorasi dalam penelitian sebelumnya. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh karakter eksekutif, *capital intensity*, dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan sektor *healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021–2024. Menggunakan pendekatan kuantitatif, penelitian ini mengambil data sekunder dari laporan keuangan perusahaan sampel. Variabel karakter eksekutif diukur dengan rasio RISK, *capital intensity* dengan rasio aset tetap terhadap total aset, dan *sales growth* dengan persentase kenaikan penjualan. *Tax avoidance* sebagai variabel dependen diukur menggunakan Cash Effective Tax Rate (CETR). Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis linear berganda untuk menguji hipotesis. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkuat teori agensi dalam menjelaskan perilaku perpajakan, memperkaya literatur empiris mengenai determinan *tax avoidance*, khususnya pada sektor *healthcare*, serta memberikan masukan praktis bagi manajemen perusahaan dalam menyusun strategi fiskal yang efisien dan bagi Direktorat Jenderal Pajak sebagai bahan pertimbangan dalam merancang kebijakan pengawasan yang lebih tepat sasaran.

*Kata kunci:* Karakter Eksekutif, *Capital Intensity*, *Sales Growth*, *Tax Avoidance*

### 1. Latar Belakang

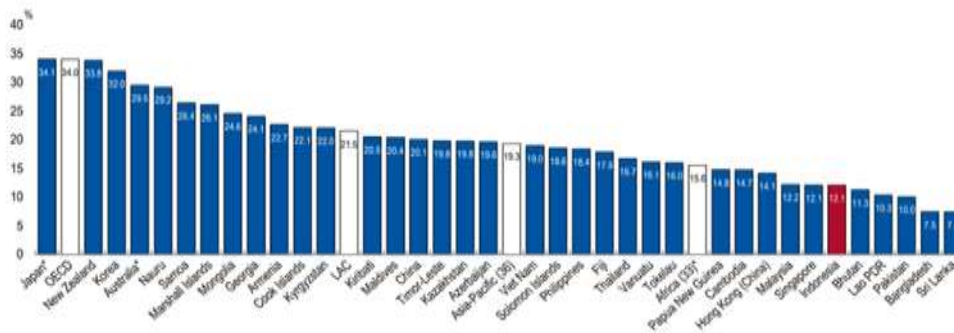
Menurut Undang-Undang No. 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, Pajak adalah kontribusi wajib rakyat kepada negara yang diatur dalam undang-undang, bersifat memaksa tanpa imbalan langsung, dan digunakan untuk membiayai kepentingan umum. Pajak memberikan sumbangan terbesar dalam penerimaan negara, yaitu sekitar 60–70 persen dari total penerimaan yang membentuk postur APBN (Halim et al., 2020). Oleh karena itu, pajak merupakan sumber penerimaan utama pemerintah yang digunakan untuk membiayai pengeluaran rutin maupun pembangunan nasional, seperti pendidikan, kesehatan, infrastruktur, dan program sosial, fungsi ini dikenal sebagai fungsi anggaran, di mana pajak berperan sebagai alat untuk menghimpun dana guna mendukung pembiayaan negara. Selain itu, pajak juga memiliki fungsi mengatur, yaitu sebagai instrumen kebijakan untuk mengendalikan kegiatan sosial maupun ekonomi masyarakat. Fungsi ini tercermin, misalnya, melalui pemberian insentif pajak seperti *tax holiday* untuk mendorong investasi di dalam negeri, pengenaan tarif pajak yang tinggi terhadap minuman keras guna menekan tingkat konsumsinya, serta penerapan tarif pajak nol persen atas ekspor tertentu untuk meningkatkan daya saing produk dalam negeri di pasar internasional (Halim et al., 2020).

Secara global, negara-negara dengan sistem perpajakan yang kuat cenderung memiliki stabilitas ekonomi yang lebih tinggi dan daya tahan fiskal yang lebih baik terhadap tekanan eksternal (Gaspar et al., 2016). Bird & Zolt (2008) menegaskan bahwa sistem pajak yang adil dan efisien merupakan prasyarat bagi pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di negara berkembang. Selain itu, Tanzi & Zee (2000) menekankan bahwa rasio pajak terhadap PDB merupakan indikator penting dalam menilai kemampuan fiskal dan efektivitas sistem perpajakan dalam menyerap potensi ekonomi domestik.

---

Pengaruh Karakter Eksekutif, *Capital Intensity* dan *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance* pada Perusahaan Sektor *Healthcare* yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021–2024

Namun, tantangan dalam optimalisasi pajak di Indonesia masih cukup besar. Meskipun telah dilakukan berbagai reformasi, seperti modernisasi sistem perpajakan, perluasan basis pajak, dan digitalisasi administrasi, rasio pajak Indonesia masih tergolong rendah dibandingkan dengan negara-negara tetangga. Hal ini menunjukkan bahwa masih terdapat celah pemajakan yang belum tergali optimal dan berpotensi dimanfaatkan oleh praktik penghindaran pajak. Berdasarkan laporan OECD (2022), rasio pajak Indonesia tercatat hanya sebesar 12,1%, yang jauh tertinggal dibandingkan dengan rata-rata negara anggota OECD yang mencapai 34%, serta lebih rendah dibandingkan negara-negara tetangga seperti Thailand 16.7%, Vietnam 19.0%, Timor Leste 19.8% dan Filipina 18,4%. Angka ini mengindikasikan adanya potensi penerimaan pajak yang belum tergali secara optimal, baik karena rendahnya kepatuhan pajak, sempitnya basis pajak, maupun maraknya praktik penghindaran pajak.



Gambar 1. Capaian Tax Ratio Negara-negara Asia Pasifik Tahun 2022  
Sumber: Organisation For Economic Co-Operation (OECD),2024

Sejalan dengan upaya reformasi dan modernisasi sistem perpajakan yang terus dilakukan pemerintah, kinerja penerimaan pajak Indonesia dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan tren peningkatan secara nominal. Berdasarkan data Direktorat Jenderal Pajak (DJP), total penerimaan pajak nasional, termasuk Pajak Penghasilan (PPH) Migas dan Nonmigas, mengalami peningkatan dari Rp1.332,66 triliun pada tahun 2019 menjadi Rp1.931,61 triliun pada tahun 2024, hal ini mencerminkan pertumbuhan fiskal yang kuat dalam lima tahun terakhir.

Khusus penerimaan pajak Nonmigas yang lebih mencerminkan kinerja ekonomi domestik, nilainya meningkat dari Rp1.273,49 triliun pada tahun 2019 menjadi Rp1.866,50 triliun pada tahun 2024. Angka ini menunjukkan bahwa kontribusi sektor nonmigas terhadap penerimaan pajak nasional jauh lebih besar dibandingkan migas, sehingga sektor nonmigas memegang peranan dominan dalam struktur fiskal Indonesia.

Tabel 1. Peranan Penerimaan Pajak DJP terhadap Pendapatan Negara

Peranan Penerimaan Pajak DJP terhadap Pendapatan Negara		
Tahun	Tanpa PPh Migas (triliun Rp)	Dengan PPh Migas (triliun Rp)
2019	1.273,49	1.332,66
2020	1.039,08	1.072,11
2021	1.225,80	1.278,65
2022	1.638,92	1.716,76
2023	1.799,09	1.867,87
2024	1.866,50	1.931,61

Sumber : Laporan Tahunan Direktorat Jendral Pajak 2024

Namun, di balik peningkatan penerimaan pajak tersebut, terdapat salah satu sektor lapangan usaha yang menunjukkan pola penerimaan yang fluktuatif, yaitu sektor jasa kesehatan dan kegiatan sosial. Menurut DataBoks (2023), pasca pandemi COVID-19, sektor kesehatan justru mengalami transformasi dan pertumbuhan signifikan,

terutama melalui peningkatan nilai transaksi pada layanan kesehatan digital (health-tech) yang melonjak dari sekitar Rp 6 triliun pada 2017 menjadi Rp 13 triliun pada 2022, dan bahkan diproyeksikan terus meningkat hingga Rp 34 triliun pada 2027.

Kondisi ini mencerminkan bahwa sektor kesehatan memiliki peran strategis dalam memperkuat ketahanan nasional, baik melalui peningkatan kapasitas layanan, investasi pada alat kesehatan modern, maupun pembangunan infrastruktur dan fasilitas medis yang semakin adaptif terhadap perkembangan teknologi serta kebutuhan masyarakat pasca pandemi. Meski demikian, kontribusi fiskal sektor ini belum konsisten.

Data Direktorat Jenderal Pajak menunjukkan bahwa penerimaan pajak sektor jasa kesehatan dan kegiatan sosial mengalami fluktuasi dalam periode 2021–2024. Penerimaan pajak sektor ini meningkat signifikan dari Rp7.257,28 miliar pada tahun 2021 menjadi Rp11.313,07 miliar pada tahun 2022. Namun demikian, pada tahun 2023 penerimaan pajak menurun menjadi Rp10.660,14 miliar, dan kembali mengalami penurunan pada tahun 2024 menjadi Rp10.252,38 miliar. Penurunan ini terjadi meskipun sektor ini terus mengalami pertumbuhan aktivitas bisnis, sehingga menimbulkan dugaan adanya faktor internal perusahaan yang memengaruhi optimalisasi penerimaan pajak, termasuk kebijakan manajerial dan strategi perpajakan.

Tabel 3. Penerimaan Pajak per-Klasifikasi Lapangan Usaha

<b>Penerimaan Pajak per-Klasifikasi Lapangan Usaha (Dalam Milliar)</b>				
<b>URAIAN</b>	<b>2024</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>
Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	10.252,38	10.660,14	11.313,07	7.257,28
Pertambangan dan penggalian	183.680,98	236.721,72	206.964,05	59.210,23
Industri Pengolahan	473.170,04	474.254,71	443.309,64	350.834,01
Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi dan Perawatan Mobil dan Sepeda Motor	469.112,58	433.741,27	388.184,52	260.805,34
Jasa Keuangan dan Asuransi	232.007,60	202.078,33	161.671,90	150.633,13
Jasa Pendidikan	5.197,64	4.414,60	3.767,36	2.896,19

Sumber : Laporan Tahunan Direktorat Jendral Pajak 2024

Sedangkan, berdasarkan data BPS (2021), sektor kesehatan mencatatkan kinerja yang sangat positif selama pandemi, sektor kesehatan mencatat pertumbuhan tinggi sebesar 10,46 persen pada 2021, melampaui rata-rata nasional 3,69 persen. Kinerja ini didorong oleh dukungan Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) dengan anggaran kesehatan Rp214,96 triliun serta meningkatnya pengeluaran masyarakat untuk layanan kesehatan.

Dengan kata lain, meskipun sektor kesehatan menunjukkan peningkatan kinerja dari sisi PDB dan kapasitas layanan, kontribusi pajaknya masih belum konsisten. Hal ini menandakan adanya faktor internal perusahaan, seperti kebijakan manajerial dan strategi perpajakan, yang memengaruhi optimalisasi penerimaan pajak. Salah satu bentuknya adalah praktik tax avoidance, yaitu strategi legal namun agresif untuk menekan beban pajak, misalnya melalui depresiasi aset tetap, perencanaan kompensasi, dan pengelolaan pendanaan. Jika dibiarkan, praktik ini dapat mengurangi efektivitas sistem perpajakan nasional serta kontribusi sektor strategis seperti healthcare terhadap penerimaan negara. Tax avoidance adalah upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku, praktik ini dilakukan dengan memanfaatkan kelemahan yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan perpajakan, sehingga dapat memperkecil jumlah pajak yang terutang (Pohan, 2019).

Berbagai penelitian telah mengidentifikasi faktor-faktor internal perusahaan yang memengaruhi praktik tax avoidance. Salah satu faktor utama yang sering menjadi perhatian adalah karakter eksekutif. Eksekutif sebagai pengambil keputusan strategis memiliki peran penting dalam menentukan arah kebijakan perpajakan perusahaan. Secara konseptual, eksekutif yang memiliki karakter risk taker diperkirakan lebih agresif dalam mengambil keputusan, termasuk dalam memanfaatkan celah regulasi perpajakan untuk menekan beban pajak perusahaan (Armstrong, 2015). Namun, temuan empiris menunjukkan hasil yang beragam. Sopian et al. (2023) menemukan bahwa karakter eksekutif berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap tax avoidance. Artinya, meskipun

eksekutif yang risk taker cenderung mengambil keputusan berisiko, hal tersebut tidak selalu mendorong praktik penghindaran pajak.

Hal ini disebabkan oleh pengaruh kuat pihak pemilik (prinsipal) yang lebih berfokus pada peningkatan laba perusahaan daripada efisiensi pajak. Sebaliknya, Prawati dan Hutagalung (2020) menemukan bahwa karakter eksekutif yang berani mengambil risiko justru dapat meningkatkan kecenderungan tax avoidance, terutama ketika orientasinya adalah memaksimalkan laba bersih setelah pajak.

Selain itu, capital intensity juga menjadi faktor penting dalam praktik tax avoidance. Capital intensity mengacu pada tingkat penggunaan aset tetap dalam kegiatan operasional perusahaan (Urrahmah & Mukti, 2021). Perusahaan dengan proporsi aset tetap yang tinggi umumnya memiliki beban penyusutan besar, yang secara akuntansi dapat mengurangi laba kena pajak (Urrahmah & Mukti, 2021). Kondisi ini memberikan peluang legal bagi perusahaan untuk menekan beban pajak tanpa melanggar ketentuan fiskal. Strategi ini relevan pada sektor padat modal seperti healthcare, di mana investasi pada alat medis, gedung, dan infrastruktur merupakan bagian signifikan dari total aset. Dengan demikian, semakin tinggi intensitas modal, semakin besar potensi perusahaan untuk melakukan tax avoidance melalui mekanisme depresiasi aset tetap.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa capital intensity berpengaruh signifikan terhadap praktik tax avoidance. (Urrahmah & Mukti, 2021) menemukan bahwa perusahaan dengan intensitas modal tinggi cenderung lebih agresif dalam menghindari pajak dengan memanfaatkan penyusutan aset tetap untuk menurunkan kewajiban pajak. Sejalan dengan itu, (Ulfa et al., 2021) menjelaskan bahwa manajer sering mengalokasikan dana pada aset tetap agar beban penyusutan dapat mengurangi pajak dan meningkatkan laba bersih, sehingga mendukung pencapaian target kinerja perusahaan. Berbeda dengan hasil sebelumnya, penelitian (Hendayana et al., 2024) menunjukkan bahwa capital intensity tidak berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance. Peningkatan aset tetap memang meningkatkan kapasitas produksi dan laba perusahaan, namun hal ini justru diikuti oleh kenaikan beban pajak. Dengan demikian, tingginya intensitas modal tidak selalu berdampak pada penurunan pajak yang dibayarkan perusahaan.

Selanjutnya, faktor lain yang memengaruhi praktik tax avoidance adalah pertumbuhan penjualan (sales growth), yaitu tingkat peningkatan penjualan dari periode sebelumnya yang mencerminkan ekspansi usaha dan kinerja keuangan perusahaan (Septiani et al., 2022). Pertumbuhan penjualan yang tinggi sering kali diikuti oleh upaya manajemen untuk menjaga margin laba bersih di tengah tekanan dari investor dan pemegang saham. Dalam kondisi tersebut, perusahaan terdorong untuk mengoptimalkan efisiensi pajak agar profitabilitas tetap stabil. Menurut Prawati dan Hutagalung (2020), peningkatan penjualan dapat mendorong perusahaan melakukan tax avoidance, karena kenaikan laba berarti beban pajak yang harus dibayar juga meningkat. Namun, hasil berbeda ditemukan oleh Shubita (2024) dan Septiani et al. (2022) yang menyatakan bahwa sales growth tidak berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance, karena perusahaan umumnya tetap mampu memenuhi kewajiban pajaknya terlepas dari besar kecilnya pertumbuhan penjualan.

Temuan tersebut menunjukkan bahwa faktor lain seperti efisiensi operasional dan kebijakan fiskal internal lebih berpengaruh dalam menentukan keputusan perpajakan perusahaan. Sejalan dengan penelitian Hendrianto et al. (2022), sales growth berpengaruh negatif dan signifikan terhadap tax avoidance, yang berarti perusahaan dengan pertumbuhan penjualan tinggi cenderung tidak melakukan penghindaran pajak karena memiliki kapasitas keuangan yang cukup untuk memenuhi kewajibannya. Sebaliknya, Ainniyya et al. (2021) menemukan bahwa sales growth berpengaruh positif terhadap tax avoidance, di mana peningkatan penjualan justru memberi peluang bagi perusahaan untuk menekan beban pajak melalui strategi perencanaan pajak yang lebih agresif, ditunjukkan oleh menurunnya tingkat pembayaran pajak efektif perusahaan.

Inkonsistensi hasil penelitian sebelumnya mengenai pengaruh karakter eksekutif, capital intensity, dan sales growth terhadap penghindaran pajak menunjukkan adanya research gap dalam literatur akuntansi dan perpajakan. Temuan yang beragam, mulai dari pengaruh signifikan hingga tidak adanya hubungan sama sekali, mengindikasikan bahwa hubungan antara variabel-variabel tersebut mungkin bersifat kontekstual.

Sebagian besar studi sebelumnya berfokus pada sektor manufaktur, properti, dan barang konsumsi, sementara kajian yang secara khusus menginvestigasi sektor healthcare masih sangat terbatas. Sektor kesehatan memiliki struktur biaya yang kompleks dengan tingkat capital intensity yang tinggi, karena sebagian besar investasinya dialokasikan pada fasilitas, peralatan, dan teknologi medis. Selain itu, sektor ini dipengaruhi oleh faktor eksternal

seperti kebijakan pemerintah dan kondisi ekonomi, yang menyebabkan fluktuasi penjualan LAEDC (2022). Oleh karena itu, manajemen di sektor ini dituntut menjaga efisiensi operasional dan tanggung jawab sosial secara seimbang. Penelitian ini diarahkan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal perusahaan yang berpotensi memengaruhi kecenderungan penghindaran pajak, dengan fokus pada sektor healthcare. Meskipun sektor ini mengalami pertumbuhan, kontribusinya terhadap penerimaan pajak belum mencerminkan potensi sebenarnya.

Penelitian ini memiliki relevansi tinggi dalam konteks akademik dan kebijakan, karena bertujuan memperkaya literatur serta memberikan dasar empiris bagi pengawasan dan reformasi fiskal yang lebih tepat sasaran. Hasilnya diharapkan berkontribusi pada pengembangan ilmu akuntansi dan perpajakan, sekaligus menjadi acuan bagi otoritas fiskal dalam merancang regulasi pajak yang efektif, khususnya pada sektor healthcare. Selain itu, penelitian ini memperdalam pemahaman mengenai pengaruh karakter eksekutif, capital intensity, dan sales growth terhadap praktik penghindaran pajak.

## 2. Metode Penelitian

Penelitian ini mengadopsi pendekatan kuantitatif deskriptif untuk menganalisis pengaruh karakter eksekutif, capital intensity, dan sales growth terhadap tax avoidance. Data yang digunakan adalah data sekunder berupa laporan keuangan tahunan yang telah diaudit dari perusahaan sektor healthcare yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021–2024. Pengumpulan data dilakukan melalui metode dokumentasi dari situs resmi BEI dan website perusahaan terkait.

Populasi penelitian adalah seluruh perusahaan sektor healthcare di BEI, yang berjumlah 38 perusahaan. Sampel dipilih menggunakan metode purposive sampling dengan kriteria kelengkapan laporan keuangan dan ketersediaan data pembayaran pajak selama periode observasi. Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh sampel akhir sebanyak 31 perusahaan, yang menghasilkan total 111 data amatan untuk dianalisis.

Variabel penelitian terdiri dari Tax Avoidance (Y) sebagai variabel dependen, serta Karakter Eksekutif (X1), Capital Intensity (X2), dan Sales Growth (X3) sebagai variabel independen. Tax avoidance diukur dengan Cash Effective Tax Rate (CETR), karakter eksekutif dengan proksi RISK, capital intensity dengan rasio aset tetap terhadap total aset, dan sales growth dengan persentase pertumbuhan penjualan tahunan. Teknik analisis data dimulai dengan uji statistik deskriptif, dilanjutkan dengan uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, multikolinieritas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas. Analisis utama menggunakan regresi linear berganda pada data panel untuk menguji hipotesis, baik secara parsial (uji t) maupun simultan (uji F), dengan keandalan model diukur melalui koefisien determinasi ( $R^2$ ).

## 3. Hasil dan Diskusi

### A. Deskripsi Objek Penelitian

Penelitian ini mengambil sampel perusahaan sektor Healthcare yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama tahun 2021 hingga 2024. Pemilihan sampel dilakukan menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu teknik seleksi berdasarkan kriteria-kriteria tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti. Adapun hasil penerapan kriteria yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat secara rinci pada berikut.

Tabel 4. Hasil Pengambilan Sampel

NO	Kriteria	Total
1	Perusahaan sektor healthcare yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode penelitian 2021–2024.	38
2	Perusahaan sektor healthcare yang tidak memiliki kelengkapan laporan keuangan selama periode 2021–2024.	(6)
3	Perusahaan sektor healthcare yang tidak menyajikan data pembayaran pajak dalam laporan keuangan periode 2021-2024	(1)
4	Jumlah sampel perusahaan	31
5	Jumlah sampel observasi	124
6	<i>Outlier</i>	(13)
7	Jumlah sampel setelah <i>outlier</i> dihapus	111

Dalam penelitian ini, sebanyak 13 data observasi teridentifikasi sebagai *outlier* dan dikeluarkan dari sampel. *Outlier* merupakan data yang menyimpang jauh dari observasi lain dan memiliki nilai ekstrem (Ghozali, 2021). Untuk mendeteksi *outlier* menggunakan boxplot, Dalam boxplot, *outlier* ditunjukkan oleh titik-titik atau simbol khusus yang terletak di luar dari bagian utama grafik, yaitu kotak dan garis *whisker* (Rozak & Hidayati, 2019).

Tabel 5. Daftar Sampel Perusahaan Setelah di *Outlier*

NO	Kode	Nama Perusahaan	Jumlah tahun observasi
1	BMHS	Bundamedik Tbk.	2
2	RSCH	Charlie Hospital Semarang Tbk.	4
3	DVLA	Darya Varia Laboratoria Tbk	4
4	DGNS	Diagnos Laboratorium Utama Tbk	3
5	PRAY	Famon Awal Bros Sedaya Tbk.	4
6	HALO	Haloni Jane Tbk.	4
7	IKPM	Ikapharmindo Putramas Tbk.	3
8	SIDO	Industri Jamu dan Farmasi Sido	4
9	IRRA	Itama Ranoraya Tbk.	4
10	OMED	Jayamas Medica Industri Tbk.	4
11	KLBF	Kalbe Farma Tbk	3
12	RSGK	Kedoya Adyaraya Tbk.	4
13	KAEF	Kimia Farma Tbk	3
14	SURI	Maja Agung Latexindo Tbk.	4
15	HEAL	Medikaloka Hermina Tbk.	4
16	MERK	Merch Tbk	4
17	CARE	Metro Healthcare Indonesia Tbk	4
18	MIKA	Mitra Keuangan Karya Sehat Tbk	4
19	MMIX	Multi Medika Internasional Tbk	4
20	MTMH	Murni Sadar Tbk.	3
21	SCPI	Organon Pharma Indonesia	4
22	PEVE	Penta Valent Tbk	2
23	PEHA	Phapros Tbk.	3
24	PRDA	Prodia Widyahusada Tbk	4
25	PYFA	Pyridam Farma Tbk	3
26	PRIM	Royal Prima Tbk.	3
27	SAME	Sarana Meditama Metropolitan Tbk	4
28	SRAJ	Sejahteraya Anugerahjaya Tbk	3
29	SILO	Siloam International Hospitals	4
30	SOHO	Soho Global Health Tbk.	4
31	TSPC	Tempo Scan Pacific Tbk	4
Jumlah Sampel			111

## B. Teknik Analisis Data

### 1. Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif dilakukan untuk memberikan gambaran awal mengenai karakteristik masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian ini, dengan total 111 data observasi yang dianalisis. Melalui analisis ini, diperoleh informasi mengenai nilai rata-rata, minimum, maksimum, dan standar deviasi dari setiap variabel. Hasil selengkapnya disajikan pada tabel berikut.

Tabel 6. Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Lag_CETR	111	-0.1164	0.8775	-0.219910	0.1813431
Lag_KE	111	-0.2120	1.0000	0.305261	0.4191454
Lag_CAPIN	111	-0.0936	0.7790	0.327625	0.2156514
Lag_SG	111	-0.7407	0.9173	0.078462	0.2822588
Valid N (listwise)	111				

Sumber: data (diolah,2025)

Hasil analisis statistik deskriptif pada Tabel diatas menunjukkan:

- Tax avoidance* (CETR) memiliki nilai minimum sebesar -0.1164 yang dimiliki oleh PT Pyridam Farma Tbk. dan maksimum 0.8775 yang dimiliki oleh PT Pharpos Tbk., dengan rata-rata sebesar -0.219910 dan standar deviasi 0.1813431.
- Di karenakan Karakter Eksekutif menggunakan nilai dummy maka nilai minimum dari variabel ini 0 dan nilai maksimumnya 1, dengan rata-rata sebesar 0.305261 dan standar deviasi 0.4191454
- Capital Intensity* diperoleh nilai minimum -0.0936 yang diperoleh PT Metro Healthcare Indonesia Tbk. dan maksimum 0.7790 yang diperoleh PT Charlie Hospital Semarang Tbk., dengan nilai rata-rata 0.327625 dan standar deviasi sebesar 0.2156514.
- Sales Growth* memiliki nilai minimum sebesar -0.7407 yang dimiliki oleh PT Kimia Farma Tbk. dan maksimum 0.9173 yang dimiliki oleh PT Bundamedik Tbk., dengan nilai rata-rata 0.078462 dan standar deviasi 0.2822588.

## 2. Uji Asumsi Klasik

### Uji Normalitas

Uji ini digunakan untuk memastikan bahwa distribusi residual dalam model regresi berdistribusi normal. Hal ini penting karena asumsi normalitas residual adalah salah satu syarat utama dalam analisis regresi linier untuk memastikan validitas hasil penelitian.

Tabel 7. Uji Normalitas One Sample-KS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	
	Unstandardized Residual
N	111
Test Statistic	0.061
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.200 <sup>c,d</sup>

Sumber: data (diolah, 2025)

Uji normalitas dalam penelitian ini dilakukan menggunakan metode One Sample Kolmogorov–Smirnov (KS) terhadap nilai Unstandardized Residual dengan jumlah sampel sebanyak 111 data. Berdasarkan hasil pengujian, diperoleh nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,200, yang lebih besar dari tingkat signifikansi  $\alpha = 0,05$ . Nilai signifikansi tersebut menunjukkan bahwa tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara distribusi data residual dengan distribusi normal teoretis. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa data residual berdistribusi normal, sehingga salah satu asumsi dasar dalam analisis regresi telah terpenuhi. Menurut Ghozali (2021), suatu data dikatakan berdistribusi normal apabila p-value dari uji Kolmogorov–Smirnov lebih besar dari 0,05, yang berarti

hipotesis nol (H0) tidak ditolak atau residual mengikuti distribusi normal. Oleh karena itu, data dalam penelitian ini layak digunakan untuk pengujian regresi selanjutnya.

### Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan untuk mengidentifikasi adanya hubungan antara residual pada observasi yang berurutan, dengan tujuan untuk mengetahui apakah ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan periode sebelumnya (t-1). Uji ini bertujuan untuk mendeteksi pola atau ketergantungan dalam kesalahan pengukuran antar periode.

Tabel 8. Uji Autokorelasi

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	0.435 <sup>a</sup>	0.189	0.167	0.1655464	1.878

a. Predictors: (Constant), Lag\_SG, Lag\_KE, Lag\_CAPIN  
b. Dependent Variable: Lag\_CETR

Sumber: data (diolah, 2025)

Berdasarkan hasil pengolahan data, diperoleh nilai Durbin–Watson sebesar 1,878. Nilai tersebut kemudian dibandingkan dengan nilai batas bawah (dl) dan batas atas (du) pada tabel Durbin–Watson dengan jumlah sampel (n) = 111 dan jumlah variabel independen (k) = 3. Berdasarkan tabel DW, nilai du sebesar 1,7463 dan (4 – du) sebesar 2,2537. Mengacu pada kriteria pengambilan keputusan menurut Ghozali (2021), apabila nilai DW berada antara  $dl < DW < du$  atau  $du < DW < (4 - du)$ , maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat autokorelasi dalam model regresi. Karena nilai Durbin–Watson (DW = 1,878) terletak pada rentang  $dl < DW < du$ , maka dapat dinyatakan bahwa model regresi ini tidak mengalami autokorelasi. Dengan demikian, asumsi klasik mengenai tidak adanya autokorelasi telah terpenuhi dan model regresi layak digunakan untuk analisis lebih lanjut.

### Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antar variabel independen di dalam model regresi. Model regresi yang baik seharusnya tidak mengalami multikolinearitas sehingga masing-masing variabel independen dapat berperan secara optimal dalam menjelaskan variabel dependen. Identifikasi multikolinearitas dalam penelitian ini dilakukan dengan melihat nilai Tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF).

Tabel 9 Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients <sup>a</sup>							
Model		Unstandardized B	Coefficients Std.Error	Standardized Coefficients		Collinearity Tolerance	Statistics Vif
				Beta	t		
1	(Constant)	0.226	0.029		7.758	0.000	
	LAG_KE	0.100	0.040	0.232	2.530	0.013	1.109
	LAG_CAPIN	-0.052	0.077	-0.062	-0.673	0.503	1.108
	LAG_SG	-0.249	0.056	-0.388	-4.437	0.000	1.007

a. Dependent Variable: CETR

Sumber: data (diolah, 2025)

Berdasarkan hasil uji pada Tabel diatas diperoleh nilai Tolerance untuk masing-masing variabel independen, yaitu Karakter Eksekutif sebesar 0,901, Capital Intensity sebesar 0,902, dan Sales Growth sebesar 0,993. Seluruh nilai tersebut berada di atas batas minimum 0,10. Sementara itu, nilai VIF untuk Karakter Eksekutif sebesar 1,109, Capital Intensity sebesar 1,108, dan Sales Growth sebesar 1,007. Seluruh nilai VIF tersebut berada jauh di bawah batas maksimum 10.

Mengacu pada pendapat Ghozali (2021), multikolinearitas dinyatakan tidak terjadi apabila nilai Tolerance > 0,10 dan nilai VIF < 10. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa model regresi pada penelitian ini tidak mengalami multikolinearitas, sehingga variabel independen tidak memiliki hubungan korelasi yang tinggi satu sama lain dan layak digunakan untuk pengujian regresi lebih lanjut.

### Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat ketidaksamaan varians residual pada setiap nilai prediksi dalam model regresi. Model regresi yang baik seharusnya tidak mengalami heteroskedastisitas, sehingga varians dari residual bersifat konstan. Pada penelitian ini, pengujian heteroskedastisitas dilakukan menggunakan metode Glejser, yaitu dengan meregresikan nilai absolut residual (*abs\_res*) terhadap variabel independen.

Tabel 10 Uji Heteroskedastisitas

		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized	Coefficients	Standardized		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	0.108	0.017		6.181	0.000
	LAG_KE	0.035	0.024	0.144	1.476	0.143
	LAG_CAPIN	0.046	0.046	0.097	0,998	0.321
	LAG_SG	-0.066	0.036	-0.169	-1.807	0.074

a. Dependent Variable: *abs\_Res*

Sumber: data (diolah,2025)

Berdasarkan hasil uji yang ditampilkan pada Tabel 4.7, diketahui bahwa nilai signifikansi (Sig.) untuk setiap variabel independen, yaitu Karakter Eksekutif sebesar 0,143, Capital Intensity sebesar 0,321, dan Sales Growth sebesar 0,074. Seluruh nilai signifikansi tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi  $\alpha = 0,05$ . Mengacu pada pendapat Ghozali (2021), apabila nilai signifikansi dari variabel independen lebih besar dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak mengalami heteroskedastisitas. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa model regresi dalam penelitian ini terbebas dari masalah heteroskedastisitas, sehingga varians residual dianggap homogen dan model layak untuk digunakan dalam pengujian regresi lebih lanjut.

### C. Analisis Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menilai hubungan antara variabel dependen Tax Avoidance (yang diproksikan dengan Cash Effective Tax Rate atau CETR) dengan variabel independen Karakter Eksekutif (KE), Capital Intensity (CAPIN), dan Sales Growth (SG). Hasil analisis menghasilkan persamaan regresi:  $CETR = 0,226 + 0,100(KE) - 0,052(CAPIN) - 0,249(SG)$ . Uji statistik F menunjukkan nilai F-hitung sebesar 8,311 dengan signifikansi 0,000 (< 0,05), yang berarti model regresi secara keseluruhan layak dan signifikan. Namun, koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,189 mengindikasikan bahwa ketiga variabel independen hanya mampu menjelaskan 18,9% variasi Tax Avoidance, sementara sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model.

Hasil uji parsial (uji t) menunjukkan bahwa variabel Karakter Eksekutif (KE) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap CETR ( $B=0,100$ ,  $Sig.=0,013$ ). Karena Tax Avoidance diproksikan dengan CETR (di mana CETR tinggi berarti tingkat penghindaran pajak rendah), hasil ini berarti karakter eksekutif berpengaruh negatif signifikan terhadap tax avoidance. Dengan kata lain, eksekutif yang bersifat *risk taker* justru cenderung menurunkan praktik penghindaran pajak, sehingga hipotesis pertama (H1) diterima. Sebaliknya, Capital Intensity (CAPIN) menunjukkan pengaruh negatif tidak signifikan terhadap CETR ( $B=-0,052$ ,  $Sig.=0,503$ ). Meskipun arahnya menunjukkan kecenderungan positif terhadap tax avoidance, pengaruh tersebut tidak signifikan secara statistik. Oleh karena itu, hipotesis kedua (H2) ditolak, yang berarti intensitas modal tidak terbukti memengaruhi kebijakan penghindaran pajak perusahaan.

Variabel Sales Growth (SG) menunjukkan pengaruh negatif dan signifikan terhadap CETR ( $B=-0,249$ ,  $Sig.=0,000$ ). Hal ini mengindikasikan bahwa Sales Growth berpengaruh positif dan signifikan terhadap Tax Avoidance. Artinya, semakin tinggi pertumbuhan penjualan perusahaan, semakin besar kecenderungan perusahaan

untuk melakukan praktik penghindaran pajak, kemungkinan untuk menjaga margin laba yang optimal. Hipotesis ketiga (H3) diterima. Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa hanya Karakter Eksekutif dan Sales Growth yang terbukti secara statistik berpengaruh signifikan terhadap Tax Avoidance pada perusahaan sektor healthcare, sementara Capital Intensity tidak berpengaruh signifikan.

## D. Pembahasan

### 1. Pengaruh Karakter Eksekutif terhadap Tax Avoidance

Berdasarkan hasil uji regresi yang disajikan pada Tabel 4.10, variabel karakter eksekutif (X1) menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar 0,100 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,013. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi yang ditetapkan (0,05), sehingga dapat disimpulkan bahwa karakter eksekutif berpengaruh signifikan terhadap CETR. Dengan mempertimbangkan bahwa nilai CETR yang lebih rendah mencerminkan tingkat penghindaran pajak yang lebih tinggi, maka hasil ini mengindikasikan bahwa karakter eksekutif berpengaruh negatif dan signifikan terhadap tax avoidance. Oleh karena itu, hipotesis pertama (H1) dalam penelitian ini diterima.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Prasatya et al. (2020), Putri & Damayanti (2021) dan Praptidewi & Sukartha (2016) yang menyatakan bahwa semakin tinggi karakteristik eksekutif, maka semakin rendah tindakan tax avoidance yang dilakukan perusahaan. Eksekutif dengan kecenderungan pengambilan risiko yang tinggi cenderung mempertimbangkan dampak jangka panjang dari keputusan perpajakan, sehingga lebih memilih kebijakan yang konservatif untuk menjaga stabilitas dan keberlanjutan perusahaan.

Penelitian Ratu dan Meiriasari (2021) serta Dewi dan Sari (2015) menjelaskan bahwa perusahaan dengan tingkat risiko yang tinggi, yang mencerminkan karakter eksekutif yang *Risk Taker* cenderung menyajikan laporan keuangan secara lebih apa adanya. Penyajian laporan keuangan yang transparan tersebut bertujuan untuk mengevaluasi kinerja perusahaan secara objektif, sehingga ruang bagi manajemen untuk melakukan praktik penghindaran pajak menjadi lebih terbatas. Kondisi ini memperkuat pandangan bahwa tingginya resiko perusahaan, yang dipengaruhi oleh karakter eksekutif, mendorong perusahaan untuk bersikap lebih patuh terhadap ketentuan perpajakan.

Sejalan dengan hal tersebut, Sari dan Supadmi (2016) menemukan bahwa peningkatan *corporate risk taking*, yang merefleksikan karakter eksekutif yang lebih berani namun rasional, berpengaruh terhadap peningkatan *cash effective tax ratio* (CETR), yang berarti menurunkan tingkat *tax avoidance*. Eksekutif dengan karakter *risk taker* yang tinggi tidak selalu bersikap agresif dalam penghindaran pajak, melainkan cenderung mempertimbangkan risiko jangka panjang, seperti risiko finansial, hukum, dan reputasi perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dengan tingkat risiko yang tinggi cenderung membayar pajak sesuai dengan laba yang dilaporkan, karena praktik tax avoidance yang agresif justru dapat meningkatkan ketidakpastian dan risiko di masa mendatang.

Dalam perspektif teori keagenan, (Sari & Supadmi, 2016) menyatakan bahwa ketidakpastian lingkungan dapat menyebabkan hasil kinerja tidak sepenuhnya berada dalam kendali agen. Dalam kondisi tersebut, agen terdorong untuk melaporkan kinerja secara lebih wajar agar terhindar dari risiko tuntutan di kemudian hari.

Namun demikian, Kartana & Wulandari (2018) menjelaskan bahwa pengaruh preferensi risiko eksekutif terhadap tax avoidance dapat dipengaruhi oleh dominasi principal dalam pengambilan keputusan perusahaan. Berdasarkan *stewardship theory* yang dikemukakan oleh Donaldson & Davis (1991) eksekutif sebagai steward akan bertindak sesuai dengan kepentingan organisasi dan keinginan principal. Dalam konteks ini, meskipun eksekutif memiliki karakter *risk averse*, tekanan dari principal dapat mendorong penerapan strategi pajak tertentu.

Keseluruhan, hasil penelitian ini menegaskan bahwa semakin *risk taker* karakter eksekutif, maka semakin rendah kecenderungan eksekutif untuk melakukan tax avoidance.

### 2. Pengaruh Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance

Berdasarkan hasil uji regresi yang disajikan pada Tabel 4.10, variabel *capital intensity* (X2) menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar -0,052 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,503. Nilai signifikansi tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi yang ditetapkan (0,05), sehingga dapat disimpulkan bahwa capital intensity tidak

berpengaruh signifikan terhadap CETR. Mengingat bahwa nilai CETR yang lebih rendah mencerminkan tingkat penghindaran pajak yang lebih tinggi, maka hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *capital intensity* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Dengan demikian, hipotesis kedua (H2) dalam penelitian ini ditolak

Temuan ini mengindikasikan bahwa besarnya proporsi investasi perusahaan pada aset tetap tidak secara langsung menentukan tingkat penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan. Meskipun secara teoritis *capital intensity* yang tinggi memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan beban penyusutan sebagai pengurang laba kena pajak, namun pemanfaatan penyusutan tersebut lebih mencerminkan konsekuensi akuntansi dari aktivitas investasi jangka panjang dibandingkan sebagai strategi yang secara sengaja digunakan untuk melakukan *tax avoidance* (Hendayana et al., 2024).

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hendayana et al. (2024), Rahmanissa & Rani (2024), dan Andreani & Ngadiman (2022) yang menemukan bahwa *capital intensity* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Penelitian-penelitian tersebut menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat investasi aset tetap yang tinggi cenderung lebih berfokus pada efisiensi operasional dan keberlanjutan usaha dibandingkan pada upaya agresif dalam meminimalkan beban pajak.

Dalam perspektif teori agensi, manajemen sebagai agen akan mempertimbangkan risiko pemeriksaan pajak dan potensi sanksi fiskal sebelum memanfaatkan kebijakan penyusutan sebagai alat pengurang pajak. Ketika manfaat pajak yang diperoleh dinilai tidak sebanding dengan risiko yang dihadapi, manajemen cenderung bersikap konservatif, sehingga *capital intensity* tidak secara signifikan memengaruhi tingkat penghindaran pajak perusahaan.

### 3. Pengaruh Sales Growth Terhadap Tax Avoidance

Berdasarkan hasil uji regresi yang disajikan pada Tabel 4.10, variabel *sales growth* (X3) menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar  $-0,249$  dengan tingkat signifikansi sebesar  $0,000$ . Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi yang ditetapkan ( $0,05$ ), sehingga dapat disimpulkan bahwa *sales growth* berpengaruh signifikan terhadap CETR.

Mengingat bahwa nilai CETR yang lebih rendah mencerminkan tingkat penghindaran pajak yang lebih tinggi, maka hasil ini mengindikasikan bahwa *sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *tax avoidance*. Dengan demikian, hipotesis ketiga (H3) dalam penelitian ini diterima. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi cenderung memiliki kecenderungan lebih besar untuk melakukan penghindaran pajak.

Peningkatan penjualan umumnya diikuti oleh peningkatan laba perusahaan, yang pada akhirnya berdampak pada meningkatnya beban pajak yang harus ditanggung. Kondisi tersebut mendorong manajemen untuk melakukan perencanaan pajak guna menekan kewajiban pajak secara legal, salah satunya melalui praktik *tax avoidance* (Dyrenge et al., 2010).

Temuan ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ainniyya et al., (2021), Norisa et al. (2022) dan Satria & Lunardi (2023) yang menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Penelitian-penelitian tersebut menjelaskan bahwa perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi memiliki insentif lebih besar untuk mengelola beban pajak secara agresif agar laba bersih yang dilaporkan tetap optimal dan mendukung kinerja keuangan perusahaan.

Dalam perspektif teori agensi, peningkatan kinerja perusahaan yang tercermin dari pertumbuhan penjualan dapat meningkatkan tekanan terhadap manajemen untuk mempertahankan kinerja laba setelah pajak. Manajemen sebagai agen cenderung melakukan perencanaan pajak untuk memenuhi ekspektasi pemegang saham maupun target kinerja internal. Oleh karena itu, semakin tinggi *sales growth* perusahaan, semakin besar pula kecenderungan manajemen untuk melakukan penghindaran pajak, yang tercermin dari penurunan nilai CETR perusahaan.

#### 4. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh karakter eksekutif, capital intensity, dan sales growth terhadap tax avoidance pada perusahaan sektor healthcare yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021-2024. Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut: 1.) Karakter eksekutif berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance pada perusahaan sektor healthcare yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa semakin tinggi karakter eksekutif (Risk Taker), maka kecenderungan perusahaan untuk melakukan praktik penghindaran pajak semakin rendah. Temuan ini menunjukkan bahwa karakter eksekutif berperan penting dalam menentukan kebijakan perpajakan perusahaan, di mana eksekutif yang berani mengambil risiko justru cenderung menghindari strategi perpajakan yang agresif karena mempertimbangkan risiko jangka panjang, seperti sanksi fiskal, pengawasan otoritas pajak, dan keberlanjutan perusahaan. 2.) Capital intensity tidak berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance pada perusahaan sektor healthcare yang terdaftar di BEI. Temuan ini menunjukkan bahwa besarnya proporsi investasi perusahaan pada aset tetap tidak secara langsung digunakan sebagai strategi untuk melakukan penghindaran pajak. Pemanfaatan aset tetap lebih mencerminkan kebutuhan operasional dan investasi jangka panjang perusahaan dibandingkan sebagai upaya untuk menekan beban pajak melalui depresiasi. 3.) Sales growth berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance pada perusahaan sektor healthcare yang terdaftar di BEI. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berkaitan dengan perubahan tingkat tax avoidance perusahaan. Peningkatan penjualan yang diikuti oleh peningkatan laba dapat memengaruhi kebijakan perpajakan perusahaan, baik melalui perencanaan pajak yang lebih efisien maupun peningkatan kepatuhan pajak, tergantung pada strategi dan karakter manajerial perusahaan. 4.) Karakter eksekutif, capital intensity, dan sales growth secara simultan berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance pada perusahaan sektor healthcare yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa praktik penghindaran pajak tidak dipengaruhi oleh satu faktor tunggal, melainkan merupakan hasil dari kombinasi faktor internal perusahaan yang saling berinteraksi dalam pengambilan keputusan strategis.

#### Referensi

1. Ainnyya, S. M., Sumiati, A., & Susanti, S. (2021). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance. *Owner*, 5(2), 525–535. <https://doi.org/10.33395/Owner.V5i2.453>
2. Aliska Ayustina, & Mohamad Saafi'i. (2023). *Pengaruh Sales Growth, Karakter Eksekutif, Dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2021)*. 2(1), 141–149.
3. Andreani, F., & Ngadiman. (2022). Andreani Dan Ngadiman: Pengaruh Capital Intensity, Leverage, Dan Company Size ... *Jurnal Multiparadigma Akuntansi*, 1v(4), 1894–1904.
4. Armstrong, C. S. (2015). *Corporate Governance, Incentives, And Tax Avoidance*. 0–42.
5. Bird, R. M., & Zolt, E. M. (2008). *Tax Policy In Emerging Countries*. 26, 73–87. <https://doi.org/10.1068/Cav3>
6. Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2004). Corporate Tax Avoidance And High Powered Incentives. *Nber Working Paper Series*, 15(01), 133–158.
7. Donaldson, L., & Davis, J. H. (1991). Australian Journstewardship Theory Or Agency Theory: Ceo Governance And Shareholder Returnsal Of Management. *Australian Journal Of Management*. <https://doi.org/10.1177/031289629101600103>
8. Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Edward. (2010). *The Effects Of Executives On Corporate Tax Avoidance*. 85(4), 1163–1189. <https://doi.org/10.2308/Accr.2010.85.4.1163>
9. Dyreng, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2005). Long-Run Corporate Tax Avoidance. *The Accounting Review*, 83(1), 61–82.
10. Eisenhardt. (1989). Agency Theory: An Assessment And Review. *Academy Of Management Review*, 14(1), 57–74.
11. Gaspar, V., Jaramillo, L., & Wingender, P. (2016). Political Institutions, State Building, And Tax Capacity: Crossing The Tipping Point. *Imf Working Paper*, 16(233), 29.
12. Ghozali. (2021). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program Spss 26. In *Badan Penerbit Universitas Diponegoro*.
13. Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2010). *Essentials Of Econometrics* (Nomor March).
14. Halim, A., Bawono, I. R., & Dara, A. (2020). Perpajakan. In *Stie Putra Bangsa* (Vol. 4, Nomor 1). [https://www.academia.edu/50816475/Buku\\_Perpajakan](https://www.academia.edu/50816475/Buku_Perpajakan)
15. Hanafi, U., & Harto, P. (2014). *Analisis Pengaruh Kompensasi Eksekutif, Kepemilikan Saham Eksekutif Dan Preferensi Risiko Eksekutif Terhadap Penghindaran Pajak Perusahaan*. 3(2), 1–11.
16. Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). Review Of Tax Research. *Mit Open Access Articles A*, 50(2–3), 127–178.
17. Hendayana, Y., Ramdhany, M. A., Pranowo, A. S., Rachmat, R. A. H., & Herdiana, E. (2024). Exploring Impact Of Profitability, Leverage And Capital Intensity On Avoidance Of Tax, Moderated By Size Of Firm In Lq45 Companies. *Cogent Business & Management*, 11(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2371062>
18. Hendrianto, A. J., Suropto, Effriyanti, & Hidayati, W. N. (2022). Pengaruh Sales Growth, Capital Intensity, Kompensasi Eksekutif, Dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Penghindaran Pajak. *Owner*, 6(3), 3188–3199. <https://doi.org/10.33395/Owner.V6i3.1054>
19. Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure Michael. *Financial Review*, 21(3), 95–95. <https://doi.org/10.1111/J.1540-6288.1986.Tb00759.X>
20. Kartana, I. W., & Wulandari, N. G. A. S. (2018). Pengaruh Karakter Eksekutif, Karakteristik Perusahaan Dan Corporate Governance Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Krisna: Kumpulan Riset Akuntansi*, 10(1), 1–13.
21. Low, A. (2009). Managerial Risk-Taking Behavior And Equity-Based Compensation. *Journal Of Financial Economics*, 92(3), 470–490. <https://doi.org/10.1016/J.Jfineco.2008.05.004>

DOI: <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i4.5681>

Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

22. Muliana, M., Sebayang, B., Rangkuti, R. I., Ayu, D., & Sirait, P. (2024). Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Karakteristik Eksekutif, Dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Lq 45 Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2022. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 5(1).
23. Norisa, I., Dewi, R. R., & Wijayanti, A. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Likuiditas Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance. *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis Dan Keuangan*, 2(4), 107–118.
24. Pohan. (2019). *Pedoman Lengkap Pajak Internasional Konsep, Strategi Dan Penerapan (Revisi)*. Pt Gramedia Pustaka Utama.
25. Praptidewi, L. P. M., & Sukartha, I. M. (2016). Pengaruh Karakteristik Eksekutif Dan Kepemilikan Keluarga Pada Tax Avoidance Perusahaan. *Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 17(1), 426–452.
26. Prasaty, R. E., Mulyadi, J., & Suyanto. (2020). Karakter Eksekutif , Profitabilitas , Leverage , Dan Komisaris Independen Terhadap Tax Avoidance Dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Variabel Moderasi. *Jrap (Jurnal Riset Akuntansi Dan Perpajakan)*, 7(2), 153–162.
27. Prawati, L. D., & Hutagalung, J. P. U. (2020). *Pengaruh Intensitas Modal, Karakteristik Eksekutif, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak Levana*. 7(1), 1–8.
28. Putri, A. A., Azmi, Z., & Arsa, J. (2021). Apakah Sales Growth, Leverage Dan Capital Intensity Mempengaruhi Tax Avoidance? *Jurnal Akuntansi & Ekonomika*, 11(1), 1–11. <https://doi.org/10.37859/Jae.V11i1.1534>
29. Putri, D. B. K., & Damayanti, T. W. (2021). Penghindaran Pajak : Efek Struktur Kepemilikan Asing Dan Prefensi Risiko Ceo & Cfo. *Akuntansi Bisnis Dan Manajemen (Abm)*, 28(1), 11–24.
30. Rahmanissa, S., & Rani, P. (2024). Pengaruh Corporate Social Responsibility , Leverage Dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance Dimoderasi Oleh Ukuran Perusahaan Pengaruh Corporate Social Responsibility , Leverage Dan E-Issn : 2809-8862 Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance Dimodera. *Co-Value: Jurnal Ekonomi, Koperasi & Kewirausahaan*, 15.
31. Rahmawati, E., & Asalam, A. G. (2022). Pengaruh Karakter Eksekutif, Capital Intensity, Kepemilikan Institusional Dan Komite Audit Terhadap Taxavoidance. *Jurnal Ilmiah Mea (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 6(3), 1–14.
32. Santoso, J. A. D. M. (2024). *The Influence Of Corporate Governance And Sales*. 13, 1–12.
33. Sari, M. M. R., & Supadmi, N. L. (2016). *Corporate Risk-Takingdan Tax Avoidance*. 11(1), 14–21.
34. Satria, F., & Lunardi, A. (2023). *The Effect Of Sales Growth , Profitability And Firm Age Toward Tax Avoidance On Consumer Goods Companies Listed On The Indonesia Stock Exchange*. 4(1), 41–49.
35. Septiani, D. H., Nugraha, & Heryana, T. (2022). Directors Diversity, Business Strategy, Sales Growth On Tax Avoidance. *Jurnal Aset (Akuntansi Riset)*, 14(2), 187–206. <https://doi.org/10.17509/Jaset.V14i1.44435>
36. Suciarti, C., Suryani, E., & Kurnia. (2020). *The Effect Of Leverage , Capital Intensity And Deferred Tax Expense On Tax Avoidance*. 3(2), 76–83.
37. Sugiyono. (2023). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif. In *Proceedings Of The National Academy Of Sciences* (Vol. 3, Nomor 1). <http://dx.doi.org/10.1016/J.Bpj.2015.06.056%0ahttps://Academic.Oup.Com/Bioinformatics/Article-Abstract/34/13/2201/4852827%0ainternal-Pdf://Semisupervised-3254828305/Semisupervised.Ppt%0ahttp://Dx.Doi.Org/10.1016/J.Str.2013.02.005%0ahttp://Dx.Doi.Org/10.10>
38. Tanzi, V., & Zee, H. H. (2000). Tax Policy For Emerging Markets: Developing Countries. *Imf Working Paper*, 1–34.
39. Urrahmah, S., & Mukti, A. H. (2021). *The Effect Of Liquidity, Capital Intensity, And Inventory Intensity On Tax Avoidance*. 9(December), 1–16. <https://doi.org/10.29121/Granthaalayah.V9.I12.2021>