

**PENGARUH SALES GROWTH, KARAKTER
EKSEKUTIF DAN CAPITAL INTENSITY TERHADAP
TAX AVOIDANCE PADA PERUSAHAAN SEKTOR
HEALTHCARE YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK
INDONESIA**

SKRIPSI

UNTUK SEMINAR PROPOSAL



Oleh:

Andi Nayla Zhalza Mursam

2201036113

S1-AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MULAWARMAN

SAMARINDA

2026

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Penelitian : Pengaruh *Sales Growth*, Karakter Eksekutif, dan *Capital Intensity* Terhadap *Tax Avoidance* Pada Perusahaan Sektor *Healthcare* Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia

Nama Mahasiswa : Andi Nayla Zhalza Mursam

NIM : 2201036113

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : S1 – Akuntansi

Diajukan untuk Seminar Proposal

Menyetujui,

Samarinda, 09 Februari 2026
Pembimbing,

Aspyan Noor, S.E.,M.E
NIP. 198101152008121001

Mengetahui,

Koordinator Program Studi S1 Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Mulawarman

Dr. Fibriyani Nur Khairin, S.E.,M.S.A.,Ak.,CA.,CSP.,CIQaR
NIP. 19850204 200912 2 007

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|----------------|
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PENGESAHAN | ii |
| DAFTAR ISI | iii |
| DAFTAR TABEL | v |
| DAFTAR GAMBAR | vi |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 8 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 8 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 9 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | 11 |
| 2.1 Dasar Teori | 11 |
| 2.2 Teori Keagenan | 11 |
| 2.3 Tax Avoidance | 16 |
| 2.4 <i>Sales Growth</i> | 18 |
| 2.5 Karakter Eksekutif | 19 |
| 2.6 <i>Capital Intensity</i> | 20 |
| 2.7 Penelitian Terdahulu | 21 |
| 2.8 Kerangka Konseptual | 23 |
| 2.9 Pengembangan Hiptesis | 24 |
| 2.8.1 Pengaruh <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> | 24 |
| 2.8.2 Pengaruh Karakter Eksekutif terhadap <i>Tax Avoidance</i> | 25 |
| 2.8.3 Pengaruh <i>Capital Intensity</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> | 26 |
| 2.10 Model Penelitian | 27 |

| | |
|---|-----------|
| BAB III METODE PENELITIAN..... | 29 |
| 3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel..... | 29 |
| 3.1.1 <i>Tax Avoidance</i> | 29 |
| 3.1.2 <i>Sales Growth</i> | 30 |
| 3.1.3 Karakter Eksekutif..... | 30 |
| 3.1.4 <i>Capital Intensity</i> | 31 |
| 3.2 Populasi dan Sampel..... | 32 |
| 3.3 Jenis dan Sumber Data..... | 32 |
| 3.4 Metode Pengumpulan Data..... | 32 |
| 3.5 Metode Analisis Data..... | 33 |
| 3.5.1 Analisis Statistik Deskriptif..... | 33 |
| 3.5.2 Uji Asumsi Klasik..... | 33 |
| 3.5.3 Uji Kelayakan Model (Uji F)..... | 35 |
| 3.5.4 Uji Koefisien Determinasi (R^2)..... | 36 |
| 3.5.5 Analisis Regresi Linear Berganda..... | 36 |
| 3.5.6 Uji Hipotesis (Uji t)..... | 37 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 38 |

DAFTAR TABEL

| | Halaman |
|---|----------------|
| Tabel 1.1 Jumlah Wajib Pajak, Target dan Realisasi Penerimaan Pajak Negara. | 1 |
| Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu | 21 |
| Tabel 3. 1 Penyaringan Sampel Penelitian | 32 |

DAFTAR GAMBAR

| | Halaman |
|---------------------------------------|----------------|
| Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual | 23 |
| Gambar 2. 2 Model Penelitian..... | 28 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pajak adalah pungutan bersifat wajib yang dipungut oleh pemerintah melalui Direktorat Jenderal Pajak kepada masyarakat. Pajak menjadi salah satu sumber pendapatan negara yang nantinya akan digunakan untuk keperluan pembangunan. Sebagaimana dijelaskan dalam Pasal 1 Undang - Undang Nomor 28 Tahun 2007, pajak merupakan “kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang - Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat”.

Sebagai sumber penerimaan negara, selain menjadi sumber pembangunan, pajak juga menjadi tolak ukur keberhasilan pemerintah dalam mengatur tata kelola sistem dan keuangan negara yang diukur berdasarkan tingkat pencapaian penerimaan dan kepatuhan wajib pajak. Data berikut menunjukkan Jumlah wajib pajak badan, rasio kepatuhan badan, kontribusi PPh badan target dan realisasi penerimaan pajak negara tahun 2021-2024.

Tabel 1. 1 Jumlah Wajib Pajak, Target dan Realisasi Penerimaan Pajak Negara

| Tahun | Jumlah Wajib Pajak Badan | Rasio Kepatuhan Badan (%) | Realisasi penerimaan pajak (Triliun) | Capaian (%) | Kontribusi PPh Badan (%) |
|-------|--------------------------|---------------------------|--------------------------------------|-------------|--------------------------|
| 2021 | 3.941.523 | 61,27 | Rp1.278,65 | 103,99 | 15,21 |
| 2022 | 4.285.679 | 67,15 | Rp1.716,76 | 115,61 | 20,8 |

Disambung ke halaman berikutnya

Tabel 1. 1 Sambungan

| Tahun | Jumlah Wajib Pajak Badan | Rasio Kepatuhan Badan (%) | Realisasi penerimaan pajak (Triliun) | Capaian (%) | Kontribusi PPh Badan (%) |
|--------------|---------------------------------|----------------------------------|---|--------------------|---------------------------------|
| 2023 | 4.314.337 | 69,78 | Rp1.867,87 | 102,73 | 22,6 |
| 2024 | 5.123.260 | 57,59 | Rp1.931,61 | 100,50 | 17,16 |

Sumber : Laporan Tahunan DJP dan APBN Kita Kemenkeu

Berdasarkan tabel 1.1 jumlah wajib pajak badan terus meningkat setiap tahunnya, berbeda dengan kontribusi PPh badan dan rasio kepatuhan yang pada tahun 2024 mengalami penurunan. Seharusnya kontribusi badan semakin besar karena jumlah wajib pajaknya meningkat, walaupun disisi penerimaan negara terus meningkat tetapi jika wajib pajak patuh dan memberikan kontribusi yang besar negara bisa mendapatkan lebih banyak penerimaan sehingga capaian dari target ke realisasi juga bisa kembali meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa masih banyak perusahaan atau badan yang melakukan penghindaran pajak.

Semakin tinggi pendapatan suatu perusahaan atau badan maka pungutan pajaknya akan meningkat, bagi badan hal tersebut berdampak buruk karena menambah beban atau mengurangi pendapatan. Widjaja et al. (2024) berpendapat bahwa wajib pajak badan merasa cemas dengan adanya kewajiban pembayaran pajak yang dirasa terlalu tinggi dan membebani atau dengan kata lain mengalami “*Phobia Pajak*”.

Phobia akan pajak terjadi karena beban pajak yang harus dibayarkan terlalu besar mengurangi laba, khawatir akan kesalahan perhitungan atau pelaporan karena peraturan perpajakan di Indonesia yang rumit dan berubah-ubah, adanya sanksi yang bisa besar jika terjadi kesalahan dan keterlambatan, hal tersebut menimbulkan rasa takut terhadap kewajiban pajak. Selain itu, terkadang

pajak dipandang sebagai beban karena manfaatnya tidak langsung dirasakan oleh perusahaan. Dari ketakutan-ketakutan tersebut membuat perusahaan merencanakan strategi-strategi untuk menghadapi masalah dan beban terkait perpajakan. Dalam praktiknya, strategi tersebut tidak jarang berujung pada tindakan penghindaran pajak (*Tax Avoidance*), yang kemudian berdampak pada berkurangnya penerimaan negara. Fenomena ini dapat dilihat dari berbagai kasus penghindaran pajak yang melibatkan badan usaha di Indonesia.

Salah satu contoh dapat dilihat pada kasus PT Indofood Sukses Makmur Tbk. dan Direktorat Jenderal Pajak (DJP). Kasus ini mencapai puncaknya ketika Mahkamah Agung (MA) pada 13 Mei 2013 mengabulkan permohonan peninjauan kembali (PK) yang diajukan Direktorat Jenderal Pajak dalam sengketa pajak dengan PT Indofood Sukses Makmur Tbk. Sengketa ini muncul ketika Indofood melakukan pemekaran usaha pada tahun 2009 dan mengalihkan aktiva, pasiva, serta operasional Divisi Noodle kepada PT Indofood CBP Sukses Makmur. Meskipun DJP sebelumnya telah menyetujui penggunaan nilai buku atas pengalihan harta dalam rangka pemekaran usaha, permohonan Indofood untuk mendapatkan Surat Keterangan Bebas (SKB) PPh atas pengalihan hak atas tanah dan/atau bangunan ditolak. DJP menilai bahwa pengalihan tersebut tidak termasuk objek yang dikecualikan dari kewajiban PPh. Pengadilan Pajak sempat mengabulkan gugatan Indofood dan menyatakan pajak tersebut tidak terutang. Namun, melalui PK, MA membatalkan putusan tersebut dan menyatakan bahwa pengalihan tanah dan/atau bangunan pada pemekaran usaha tetap merupakan objek PPh sesuai ketentuan PP No. 71 Tahun 2008 dan PMK No.

243/PMK.03/2008. Putusan ini menegaskan bahwa tidak semua transaksi pengalihan aset dalam restrukturisasi usaha otomatis memperoleh pengecualian pajak, sehingga perusahaan harus memastikan kesesuaian transaksi dengan aturan pengecualian yang berlaku (Gresnews, 2013).

Praktik penghindaran pajak selanjutnya dilakukan oleh PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk berkaitan dengan strategi perusahaan dalam mengelola beban pajaknya dapat dilihat pada PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk. Pada tahun 2017, perusahaan ini melakukan kebijakan revaluasi aset tetap dengan tujuan untuk meminimalkan beban pajak penghasilan serta menjaga struktur permodalan. Namun hasilnya menunjukkan bahwa langkah tersebut justru tidak efektif dalam mengurangi beban pajak. Setelah revaluasi, beban pajak perusahaan meningkat tajam dari USD 8,42 juta menjadi USD 55,20 juta, disebabkan oleh naiknya nilai penyusutan dan munculnya kewajiban pajak final atas surplus revaluasi (Gunawan dan Yunia Hapsari, 2018). Kasus di atas dapat menjadi acuan bahwa praktik *Tax Avoidance* atau serupa berpotensi terjadi pada perusahaan farmasi maupun perusahaan lain yang termasuk dalam sektor *Healthcare* di Indonesia.

Menurut Caroline dan Fajriana (2025) *Tax Avoidance* adalah upaya yang dilakukan individu atau perusahaan untuk mengurangi beban pajak dengan cara memanfaatkan celah atau peraturan yang ada dalam sistem perpajakan yang sah dan diakui oleh hukum. Pada dasarnya, praktik *Tax Avoidance* dilakukan dengan mematuhi ketentuan hukum yang berlaku, namun memanipulasi aturan tersebut agar kewajiban pajak yang harus dibayar menjadi lebih rendah. Meskipun dianggap legal karena tidak melanggar peraturan perpajakan yang ada, praktik ini

tetap dapat menimbulkan dampak negatif terhadap penerimaan pajak negara. Dalam konteks ini, meskipun tidak ada pelanggaran hukum secara langsung, *Tax Avoidance* dapat mengurangi jumlah pajak yang seharusnya dibayarkan kepada negara, yang pada gilirannya dapat memengaruhi anggaran negara dan kemampuan pemerintah dalam membiayai program pembangunan.

Tax Avoidance dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, termasuk *Sales Growth* menurut Ayustina dan Safi'i (2023) *Sales growth* adalah kemampuan suatu perusahaan dalam meningkatkan penjualan pada periode tertentu. Semakin tinggi *Sales Growth* maka akan semakin meningkatkan praktik *Tax Avoidance*. Hal ini disebabkan karena dengan meningkatnya *Sales Growth*, perusahaan memperoleh laba yang lebih besar, sehingga beban pajak yang ditanggung juga semakin tinggi. Kondisi tersebut mendorong perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak (*Tax Avoidance*) sebagai upaya mengurangi beban pajak yang harus dibayarkan.

Selain itu, besarnya persediaan perusahaan juga berpengaruh terhadap penjualan. Semakin besar persediaan sebuah perusahaan maka semakin tinggi tingkat penjualan yang dihasilkan, penjualan yang tinggi mengakibatkan meningkatnya beban pajak, sehingga perusahaan cenderung melakukan *Tax Avoidance* untuk menekan kewajiban pajaknya. Ziliwu dan Ajimat (2021) pada penelitiannya bahwa Variabel *Sales Growth* berpengaruh signifikan terhadap variabel *Tax Avoidance*.

Salah satu aspek yang diperkirakan turut memengaruhi kecenderungan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak (*Tax Avoidance*) yaitu karakter

eksekutif menurut Ayustina dan Safi'i (2023) Karakter eksekutif adalah karakter seseorang yang menduduki posisi sangat penting dalam suatu perusahaan yang memiliki wewenang dan kekuasaan tertinggi untuk mengatur operasi perusahaannya. Karakter eksekutif sangat berpengaruh dalam pengambilan keputusan bisnis di mana semakin eksekutif memiliki sifat *risk taker* maka semakin besar pula kemungkinan adanya tindakan *Tax Avoidance*.

Karakter Eksekutif tidak dapat diukur secara langsung. Oleh karena itu, penelitian menggunakan risiko perusahaan sebagai proksi karena tingkat risiko yang ditanggung perusahaan merupakan hasil dari keputusan strategis eksekutif. Untuk mengukur risiko perusahaan digunakan EBIT atau *Earnings Before Interest Tax* karena mencerminkan hasil keputusan operasional dan investasi yang dibuat eksekutif. Eksekutif beranggapan bahwa laba yang dihasilkan perusahaan akan menambah modal melalui laba ditahan, kemudian modal digunakan sebagai sumber pembiayaan untuk memperoleh aktiva perusahaan. Selanjutnya, aktiva yang dimiliki perusahaan digunakan dalam kegiatan operasional dan dikenakan beban penyusutan sesuai dengan masa manfaatnya. Beban penyusutan inilah yang dapat menurunkan laba kena pajak, sehingga perusahaan berpotensi memanfaatkannya sebagai salah satu cara untuk mengurangi beban pajak atau melakukan *Tax Avoidance* secara legal melalui pengaturan komposisi dan nilai aktiva. Pada penelitian Windyasari et al. (2020) menunjukkan bahwa Variabel Karakter Eksekutif berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Faktor lain yang juga diperkirakan memengaruhi praktik *Tax Avoidance* oleh perusahaan adalah *Capital Intensity* menurut Salmawanti dan Irawati (2024)

Capital Intensity adalah keputusan keuangan yang telah ditetapkan oleh manajemen perusahaan untuk meningkatkan laba. Konsep ini menunjukkan seberapa besar modal yang diperlukan perusahaan untuk menghasilkan laba. Jika semakin banyak modal yang digunakan untuk memproduksi unit yang sama, maka perusahaan tersebut dapat dikatakan semakin intensif modal. Dalam penelitian Fitrianti et al. (2025) menyatakan bahwa *Capital Intensity* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Mengacu pada uraian sebelumnya, peneliti terdorong untuk melakukan kajian lanjutan yang berfokus pada praktik penghindaran pajak. Dalam konteks ini, terdapat tiga variabel yang diteliti yang memiliki peran strategis dalam memengaruhi praktik penghindaran pajak.

Pemilihan tempat penelitian pada perusahaan sektor *Healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) didasarkan pada beberapa pertimbangan. Sektor kesehatan merupakan sektor strategis yang tidak hanya berhubungan langsung dengan kesejahteraan masyarakat, tetapi juga tengah menunjukkan pertumbuhan signifikan sehingga menarik untuk diteliti. Karakteristik sektor ini berbeda dengan sektor lain karena tingginya intensitas modal pada aset medis, regulasi ketat, dan tekanan sosial untuk tetap berkontribusi pada kepentingan publik, sehingga berpotensi menghadirkan pola *Tax Avoidance* yang unik. Selain itu, data perusahaan yang terdaftar di BEI tersedia secara transparan dan dapat diakses melalui laporan tahunan serta laporan keuangan yang dipublikasikan, sehingga memudahkan peneliti dalam memperoleh data yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan.

Sebagian besar penelitian sebelumnya belum ada yang meneliti sektor *Healthcare* dengan itu penelitian ini menawarkan kebaruan dalam konteks sektor yang diteliti. Periode pengamatan yang digunakan adalah selama empat tahun, yaitu dari 2021 hingga 2024, sedangkan penelitian-penelitian terdahulu umumnya hanya sampai tahun 2023.

Berdasarkan uraian yang telah diungkapkan sebelumnya yang menunjukkan hasil penelitian masih bersifat tidak konsisten, terdapat perbedaan hasil yang signifikan mengenai pengaruh *Sales Growth*, karakter eksekutif dan *capital intensity* terhadap *tax avoidance* menunjukkan perlunya penelitian lebih lanjut dengan konteks objek, waktu, dan pengukuran variabel yang lebih komprehensif yang diharapkan dapat memberikan bukti empiris yang kuat dan jelas serta memberikan kontribusi ilmiah yang lebih kuat dalam memahami hubungan antara *Sales Growth*, karakter eksekutif, *Capital Intensity* dan *Tax Avoidance* di sektor *Healthcare*. Oleh karena itu, peneliti mengambil judul **“Pengaruh *Sales Growth*, Karakter Eksekutif, dan *Capital Intensity* Terhadap *Tax Avoidance* pada Perusahaan Sektor *Healthcare* Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang telah dijelaskan sebelumnya pokok masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*?
2. Apakah *karakter eksekutif* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*?
3. Apakah *capital intensity* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka dapat dirumuskan tujuan yang akan menjadi fokus dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*.
2. Untuk mengetahui pengaruh karakter eksekutif terhadap *Tax Avoidance*.
3. Untuk mengetahui pengaruh *capital intensity* terhadap *Tax Avoidance*.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini menambah wawasan dan pemahaman mengenai hubungan antara *Sales Growth*, karakter eksekutif, *Capital Intensity*, dan *Tax Avoidance* khususnya dalam sektor *Healthcare* serta berkontribusi dengan menyajikan data dan temuan terbaru terkait praktik akuntansi pajak dan pelaporan keuangan sekaligus mengisi kesenjangan penelitian yang masih ada dari segi metodologi cakupan sampel maupun pendekatan penelitian yang digunakan, selain itu penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi akademisi untuk penelitian lebih lanjut terkait *Tax Avoidance* dengan variabel lain periode yang berbeda atau pada sektor industri yang berbeda.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini memberikan manfaat praktis bagi penulis dengan meningkatkan pemahaman dan pengetahuan mengenai konsep akuntansi dan perpajakan, terutama mengenai faktor-faktor yang

mempengaruhi *Tax Avoidance* pada perusahaan sektor *Healthcare*. Selain itu, membantu penulis berpikir lebih kritis, menyusun argumen secara runtut, dan menyampaikan hasil kajian dengan bahasa ilmiah yang jelas.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Dasar Teori

2.2 Teori Keagenan

Menurut Jensen dan Meckling (1976) Teori keagenan menjelaskan mengenai hubungan antara prinsipal dan agen. Dalam hal ini, prinsipal yaitu pemangku kepentingan atau *Stakeholder* atau pemegang saham dan pemerintah sedangkan agen yaitu manajemen perusahaan. Jensen dan meckling menyatakan bahwa perjanjian di mana satu atau lebih pihak (prinsipal) menugaskan pihak lain (agen) untuk melakukan suatu tugas atas nama mereka dengan memberikan wewenang pengambilan keputusan. Karena kedua belah pihak ingin mendapatkan manfaat yang paling besar, agen mungkin tidak selalu bertindak demi kepentingan terbaik *Principal*. Ini dikenal sebagai hubungan agen.

Sejalan dengan penjelasan di atas pemegang saham (prinsipal) dan manajemen (agen) memiliki kepentingan yang berbeda. Di mana pemegang saham atau pemilik perusahaan memberikan wewenang kepada manajemen untuk mengelola perusahaan dengan baik dan diharapkan meningkatkan nilai perusahaan jangka panjang karena pada dasarnya selain keuntungan, prinsipal juga sangat memperhatikan reputasi perusahaan. Namun sebaliknya, manajemen hanya berfokus untuk keuntungan pribadi atau jangka pendek yang berpotensi terkena sanksi sehingga merugikan perusahaan kedepannya, di mana kerugian tersebut ditanggung oleh pemegang saham dan tidak berpengaruh kepada agen. Manajemen perusahaan mengelola operasional perusahaan atau bahkan

memanfaatkan celah hukum (*Tax Avoidance*) agar beban pajak yang dibayarkan lebih rendah sehingga pendapatan lebih tinggi, hal ini akan berdampak baik bagi agen seperti kenaikan bonus dan kinerja dianggap bagus selain itu juga positif dimata pemegang saham. Keinginan manajemen perusahaan meminimalkan beban pajak sangat berbanding terbalik dengan keinginan pemerintah atau fiskus yang menginginkan beban pajak yang tinggi dari perusahaan. Adanya perbedaan kepentingan ini mengakibatkan konflik kepentingan.

Dalam perspektif teori keagenan, hubungan antara pemerintah sebagai prinsipal dan perusahaan sebagai agen dapat menimbulkan konflik kepentingan. Pemerintah memberikan wewenang dan kepercayaan kepada perusahaan untuk melakukan perhitungan dan pelaporan pajak secara mandiri atau biasa disebut dengan self assessment system, pemerintah berperan sebagai pengawas dengan melakukan pemeriksaan dan memberikan sanksi jika terjadi ketidakpatuhan. Pemerintah mengharapkan penerimaan dana secara optimal, sedangkan perusahaan yang menginginkan laba yang setinggi mungkin berusaha menurunkan beban pajak, salah satunya melalui praktik *Tax Avoidance*, dalam perspektif teori keagenan, hal tersebut dikategorikan sebagai konflik kepentingan.

Menurut Subroto dan Endaryati (2024) Konflik keagenan merupakan konflik yang timbul akibat adanya perbedaan kepentingan antara Prinsipal seperti pemilik atau *Stakeholder* dan agen atau pengelola entitas. Konflik ini dapat menimbulkan berbagai permasalahan, antara lain sebagai berikut:

a. *Moral Hazard*

Moral hazard merujuk pada kemungkinan agen tidak memberikan upaya maksimal dalam melaksanakan tugas yang didelegasikan, sementara Prinsipal menghadapi kesulitan dalam memverifikasi tingkat upaya yang sebenarnya telah dilakukan oleh agen. Hal ini menciptakan ketidakseimbangan informasi yang merugikan prinsipal.

b. Tingkat Upaya (*Effort Level*)

Agen, seperti manajer, cenderung memberikan upaya yang lebih rendah jika mereka bukan merupakan pemilik entitas. Kurangnya upaya ini dapat mengakibatkan margin keuntungan yang lebih kecil serta pembagian dividen dan harga saham yang lebih rendah. Permasalahan serupa sering terjadi pada entitas berskala besar, khususnya pada tingkatan manajemen menengah, di mana kepentingan manajer menengah dapat berbeda dengan manajer senior. Misalnya, manajer senior mungkin menerima kompensasi tambahan atas pencapaian margin yang lebih tinggi, sementara manajer menengah tidak memperoleh insentif serupa, sehingga menimbulkan ketidakselarasan tujuan.

c. Penahanan Laba

Kompensasi bagi direktur dan manajer senior sering kali ditentukan berdasarkan ukuran entitas, bukan berdasarkan margin keuntungan. Pendekatan ini mendorong manajer untuk lebih memfokuskan pada pengembangan entitas melalui peningkatan penjualan dan aset, daripada memaksimalkan return bagi pemegang saham. Akibatnya, manajemen cenderung mereinvestasikan laba yang diperoleh untuk memperbesar skala entitas, ketimbang mendistribusikannya sebagai dividen.

d. Hindari risiko

Direktur eksekutif dan manajer senior umumnya memperoleh sebagian besar pendapatan mereka dari entitas tempat bekerja, sehingga mereka lebih memprioritaskan stabilitas entitas untuk menjamin keamanan pekerjaan dan pendapatan jangka panjang. Oleh karena itu, manajemen cenderung menghindari investasi pada proyek-proyek berisiko tinggi, meskipun potensi pengembaliannya besar. Sebaliknya, pemegang saham justru menginginkan entitas untuk mengambil risiko lebih tinggi guna mencapai margin yang lebih substansial. Bagi pemegang saham, pengambilan risiko ini tidak menjadi masalah signifikan karena mereka dapat mendiversifikasi portofolio investasi mereka ke berbagai entitas .

e. *Horizon* waktu

Pemegang saham lebih mengkhawatirkan kinerja keuangan jangka panjang entitas, karena harga saham bergantung pada ekspektasi masa depan yang berkelanjutan. Di sisi lain, manajer sering kali lebih tertarik pada kinerja jangka pendek, yang mungkin dipengaruhi oleh bonus tahunan berdasarkan performa sementara atau ketidakpastian masa jabatan mereka di entitas tersebut. Dengan demikian, manajer cenderung memprioritaskan peningkatan laba akuntansi dari modal kerja atau investasi jangka pendek, sementara pemegang saham lebih menekankan pada nilai jangka panjang yang diukur melalui nilai sekarang bersih (*net present value*).

Biaya keagenan merujuk pada pengeluaran yang timbul dari keputusan yang diambil oleh agen atas nama prinsipal. Dalam konteks tata kelola entitas,

biaya keagenan merupakan beban yang ditanggung oleh pemegang saham ketika operasional entitas diserahkan kepada manajer, daripada dikelola secara langsung oleh pemilik. Biaya ini tidak muncul jika pemilik dan pengelola merupakan individu yang sama. Namun, biaya keagenan mulai timbul ketika beberapa pemegang saham tidak menjabat sebagai direktur entitas, sehingga menciptakan pemisahan antara kepemilikan dan pengelolaan.

Biaya keagenan dapat didefinisikan sebagai "kerugian nilai" bagi pemegang saham yang disebabkan oleh tindakan manajemen akibat perbedaan kepentingan antara pemegang saham dan pengelola entitas. Biaya keagenan mencakup tiga aspek utama, yaitu :

1. *The costs of monitoring*

Pemegang saham dapat membangun sistem pengawasan untuk memantau tindakan dan kinerja manajemen, guna memastikan bahwa keputusan yang diambil selaras dengan kepentingan terbaik pemegang saham. Contoh pengawasan meliputi kewajiban direksi untuk menyajikan laporan tahunan dan pertanggungjawaban kepada pemegang saham, yang mencakup kinerja keuangan dan posisi keuangan entitas. Laporan-laporan ini harus diaudit oleh akuntan independen, yang kemudian melaporkan temuannya kepada pemegang saham. Persiapan laporan dan proses audit tersebut memerlukan biaya yang signifikan..

2. Kerugian Residual

Cost keagenan juga mencakup *cost* bagi pemilik saham yang timbul pada waktu manajer menerima keputusan yang bukan demi kebutuhan terbaik

pemilik saham tetapi demi kebutuhan manajer itu sendiri. Misalnya, *cost* keagenan muncul pada waktu direksi memutuskan untuk mengakuisisi anak entitas baru, dan membayar lebih banyak untuk akuisisi tersebut daripada harganya. Para manajer akan mendapatkan margin pribadi dari adanya peningkatan status untuk mengelola sistem Entitas yang lebih besar. Kerugian yang ditanggung oleh pemilik saham berasal dari jatuhnya harga saham karena entitas membayar terlalu banyak untuk akuisisi tersebut.

3. *Bonding costs*

Aspek ketiga melibatkan pengeluaran untuk menyediakan mekanisme kompensasi yang mendorong manajer bertindak sesuai kepentingan terbaik pemegang saham, sehingga mengurangi tingkat masalah keagenan. Mekanisme ini dapat berupa pemberian saham gratis atau opsi saham kepada direktur dan manajer senior. Selain itu, kompensasi tunai berupa bonus dapat diberikan jika entitas mencapai target keuangan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, remunerasi bagi direktur dan manajer senior merupakan elemen krusial dalam struktur biaya keagenan, karena bertujuan untuk menyelaraskan insentif antara kedua pihak.

2.3 *Tax Avoidance*

Tax avoidance atau penghindaran pajak merupakan salah satu strategi yang digunakan oleh banyak perusahaan saat ini, Strategi ini digunakan untuk mengurangi beban pajak dengan memanfaatkan celah hukum ataupun peraturan pajak pemerintah. Menurut Anugrah dan Siagian (2023) Praktik penghindaran pajak atau juga sering dikenal dalam bahasa Inggris yaitu *Tax Avoidance*

merupakan sebuah cara yang dirancang untuk meminimalisir hingga menghilangkan beban pajaknya dengan cara memanfaatkan suatu celah pada peraturan dan tata kelola kebijakan perpajakan yang berlaku. Metode penghindaran pajak ini diyakini mengandung visi yang baik tanpa terikat transaksi yang palsu. Penghindaran pajak yang dilakukan oleh objek pajak telah mengakibatkan pemerintah merugi hingga triliunan rupiah.

Tax Avoidance tidak melanggar peraturan dan bersifat legal, *Tax Avoidance* merujuk pada upaya yang dilakukan individu atau perusahaan untuk mengurangi beban pajak dengan cara memanfaatkan celah atau peraturan yang ada dalam sistem perpajakan yang sah dan diakui oleh hukum (Caroline dan Fajriana, 2025). Salah satu metode yang sering digunakan oleh wajib pajak untuk menghindari pembayaran pajak secara legal adalah pengurangan jumlah pajak yang harus dibayar tanpa melanggar peraturan perpajakan atau istilah lain yang mencari kelemahan peraturan (Optikasari dan Trisnawati, 2020).

Kebanyakan perusahaan terutama yang berasal dari perusahaan besar bisa dipastikan memiliki laba yang cukup besar, laba yang besar akan diikuti oleh beban pajak yang besar juga, *Tax Avoidance* dilakukan perusahaan dengan tujuan menurunkan beban pajak yang di bayarkan kepada pemerintah. Dengan memanfaatkan setiap kekosongan atau peluang yang terdapat dalam aturan perpajakan, manajer berusaha semaksimal mungkin untuk melakukan strategi-strategi penghindaran yang tidak melanggar aturan. Menurut Salmawanti dan Irawati (2024), *Tax Avoidance* dapat diukur menggunakan rumus *ETR* yaitu beban pajak dibagi laba sebelum pajak.

2.4 Sales Growth

Sales Growth merupakan peningkatan hasil penjualan sebuah perusahaan yang dijadikan sebagai salah satu tolak ukur keberhasilan perusahaan dalam melakukan proses operasi dalam satu periode. Sebuah perusahaan dapat mencapai peningkatan penjualan dibandingkan tahun sebelumnya apabila didukung oleh persediaan barang yang mencukupi. Dengan demikian, rendahnya angka penjualan sering kali mengindikasikan bahwa persediaan yang dimiliki perusahaan tersebut tidak memadai untuk memenuhi kebutuhan pasar.

Menurut Rizqia dan Sadewa (2024) Untuk menilai apakah sebuah perusahaan baik atau tidak, kita bisa melihat seberapa besar penjualannya tumbuh setiap tahun. Naiknya penjualan menunjukkan dua hal yang pertama, bahwa investasi perusahaannya tepat untuk masa depan, dan kedua, bahwa kinerjanya di masa lalu sudah bagus. Jadi, jika operasional perusahaan terus naik secara konsisten, artinya pertumbuhannya baik. Sedangkan menurut Putri dan Noor (2022) Sales growth menunjukkan pertumbuhan penjualan perusahaan setiap tahunnya, kenaikan jumlah penjualan menandakan bahwa perusahaan memiliki tingkat permintaan yang baik dan memiliki daya saing yang kuat, karenanya sales growth dapat dijadikan acuan untuk melihat nilai perusahaan.

Berdasarkan penelitian Ayustina dan Safi'i (2023) *Sales Growth* dihitung dengan cara mengurangi total penjualan bersih pada akhir periode dengan total penjualan bersih pada awal periode, kemudian hasilnya dibagi dengan total penjualan bersih pada awal periode dan dikalikan seratus persen untuk mendapatkan persentase pertumbuhan penjualan.

2.5 Karakter Eksekutif

Karakter eksekutif merupakan karakter seseorang yang memiliki posisi penting dalam perusahaan, di mana setiap pengambilan keputusan akan mempengaruhi proses operasi. Karakter *risk taker* merupakan karakter seorang eksekutif yang berani mengambil keputusan dengan risiko yang tinggi.

Eksekutif adalah individu yang memiliki posisi penting dalam sistem kepemimpinan di sebuah perusahaan atau organisasi. Mereka memiliki tujuan untuk mencapai visi perusahaan dengan memberikan pengaruh pada semua aspek perusahaan sehingga mereka memainkan peran besar dalam pengambilan keputusan, bahkan yang berisiko sekalipun (Prastiwi dan Ratnasari, 2019).

Menurut Optikasari dan Trisnawati (2020), Pemimpin perusahaan dengan wewenang pengambilan keputusan biasanya terlibat dalam penghindaran pajak perusahaan. Pemimpin perusahaan pasti memiliki kepribadian yang berbeda. Salah satu dari dua sifat eksekutif adalah sebagai berikut:

1. Pengambil risiko (*risk taker*)

Eksekutif yang memiliki ciri ini tampak berani saat membuat keputusan bisnis.

2. Penghindar Risiko (*Risk averse*)

Eksekutif dengan sifat ini kurang menyukai risiko, sehingga mereka cenderung memilih keputusan dengan risiko yang lebih rendah. Mereka cenderung menginginkan posisi, kesejahteraan, otoritas, dan penghasilan

yang lebih tinggi tetapi bersedia untuk menerima konsekuensi risiko yang lebih tinggi.

Menurut Lukito dan Oktaviani (2022) Karakter eksekutif dapat diukur melalui tingkat risiko perusahaan dengan menggunakan rasio EBIT terhadap total aktiva, yaitu laba sebelum bunga dan pajak dibagi dengan total aset perusahaan pada akhir periode.

2.6 Capital Intensity

Capital Intensity biasa disebut dengan intensitas modal. *Capital Intensity* merupakan besaran modal berupa aset tetap dan persediaan yang dimiliki oleh sebuah perusahaan dengan tujuan menambah kapasitas produksi atau pendapatan perusahaan.

Menurut Ayustina dan Safi'i (2023) *Capital Intensity* merupakan gambaran seberapa besar perusahaan mengandalkan aset yang dimilikinya untuk menjalankan seluruh proses bisnis, mulai dari produksi hingga penjualan, dalam suatu periode akuntansi. Rasio intensitas modal juga dapat didefinisikan sebagai perusahaan menginvestasikan asetnya pada aset tetap dan persediaan. Intensitas modal mencerminkan seberapa modal yang dibutuhkan perusahaan untuk menghasilkan pendapatan (Trinitasia et al., 2023).

Capital Intensity dihitung dengan membandingkan total aset tetap dengan total aset perusahaan, yaitu nilai bersih aset tetap setelah penyusutan dibagi dengan seluruh aset yang dimiliki perusahaan (Irawati, 2024).

2.7 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

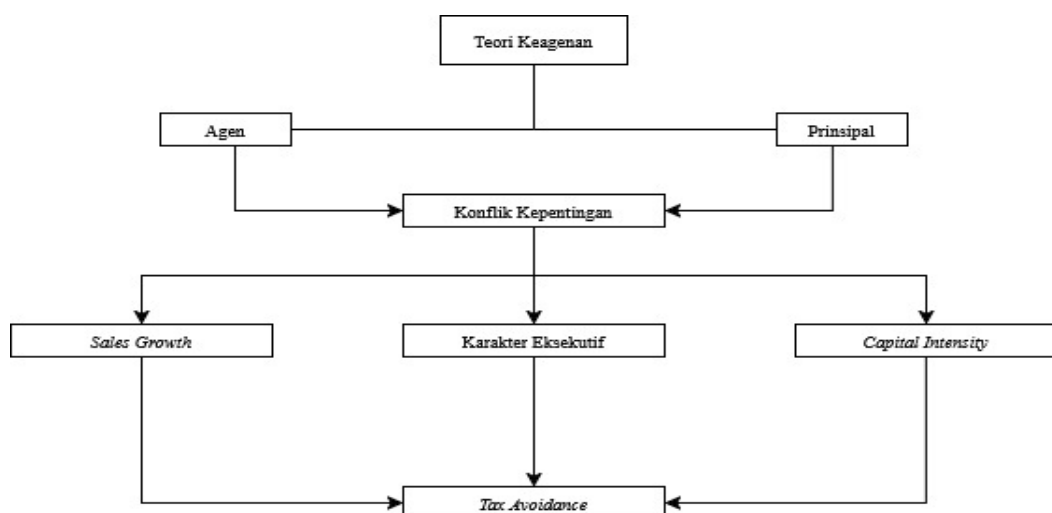
| No. | Peneliti | Judul Penelitian | Variabel Penelitian | Hasil Penelitian |
|-----|------------------------------|--|---|--|
| 1 | Caroline dan Fajriana (2025) | Pengaruh <i>Leverage, Capital Intensity, dan Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> | Independen : <i>Leverage, Capital Intensity, dan Sales Growth</i> Dependen : <i>Tax Avoidance</i> | Variabel <i>leverage</i> dan <i>Sales Growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Variabel <i>Capital Intensity</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . |
| 2 | Anugrah dan Siagian (2023) | Pengaruh <i>Sales Growth</i> dan <i>Capital Intensity</i> , terhadap <i>Tax Avoidance</i> Dimoderasi Oleh Profitabilitas Pada Sektor Consumer Cyclical di BEI Tahun 2020-2022 | Independen : <i>Sales Growth, Capital Intensity</i> dan Profitabilitas Dependen : <i>Tax Avoidance</i> | Variabel <i>Sales Growth</i> dan <i>Capital Intensity</i> , tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Variabel profitabilitas berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . |
| 3 | Irawati (2024) | Pengaruh <i>Cost of Debt, Capital Intensity</i> dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> | Independen : <i>Cost of Debt, Capital Intensity dan Sales Growth</i> Dependen : <i>Tax Avoidance</i> | Variabel <i>Cost of Debt, Capital Intensity</i> dan <i>Sales Growth</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . |
| 4 | Ayustina dan Safi'i (2023) | Pengaruh <i>Sales Growth, Capital Intensity, Company Size</i> dan <i>Independent Commisioner</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> | Independen : <i>Sales Growth, Capital Intensity, Company Size</i> dan <i>Independent Commisioner</i> Dependen : <i>Tax Avoidance</i> | Variabel <i>Sales Growth, Capital Intensity, Company Size</i> dan <i>Independent Commisioner</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Variabel <i>Capital Intensity</i> dan <i>Company Size</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . |
| 5 | Lukito dan Oktaviani (2022) | Pengaruh <i>Fixedd Aset Intensity, Karakter Eksekutif</i> dan <i>Leverage</i> terhadap <i>Penghindaran Pajak</i> | Independen : <i>Fixedd Aset Intensity, Karakter Eksekutif</i> dan <i>Leverage</i> Dependen : <i>Penghindaran Pajak</i> | Variabel <i>Fixed Asset</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Variabel <i>Karakter Eksekutif</i> dan <i>Leverage</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . |

Disambung ke halaman berikutnya

| No. | Peneliti | Judul Penelitian | Variabel Penelitian | Hasil Penelitian |
|-----|----------------------------------|--|---|---|
| 6 | Rizqia dan Sadewa (2024) | Pengaruh <i>Karakter Eksekutif, Transfer Pricing dan Sales Growth</i> terhadap <i>Penghindaran Pajak</i> | Independen : <i>Karakter Eksekutif, Transfer Pricing dan Sales Growth</i> Dependen : <i>Penghindaran Pajak</i> | Variabel <i>Karakter Eksekutif</i> dan <i>Sales Growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Variabel <i>Transfer Pricing</i> berpengaruh terhadap <i>Penghindaran Pajak</i> . |
| 7 | Prastiwi dan Ratnasari (2019) | <i>The Influence Of Thin Capitalization And The Executives' Characteristics Toward Tax Avoidance By Manufacturers Registered On Ise In 2011-2015</i> | Independen : <i>Thin Capitalization dan The Executives' Characteristics</i> Dependen : <i>Tax Avoidance</i> | Variabel <i>Thin Capitalization</i> dan <i>The Executives' Characteristics</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . |
| 8 | Widjaja et al. (2024) | Pengaruh <i>Karakter Eksekutif, Kepemilikan Institusional dan Kualitas Audit</i> mempengaruhi <i>Penghindaran Pajak</i> | Independen : <i>Karakter Eksekutif, Kepemilikan Institusional dan Kualitas Audit</i> Dependen : <i>Penghindaran Pajak</i> | Variabel <i>Karakter Eksekutif</i> dan <i>Kualitas Audit</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Penghindaran Pajak</i> . Variabel <i>Kepemilikan Institusional</i> berpengaruh terhadap <i>Penghindaran Pajak</i> . |
| 9 | Optikasari dan Trisnawati (n.d.) | Pengaruh <i>Karakteristik Eksekutif, Family Ownership, Profitabilitas dan Real Learning Management</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2018) | Independen : <i>Karakteristik Eksekutif, Family Ownership, Profitabilitas dan Real Learning Management</i> Dependen : <i>Tax Avoidance</i> | Variabel <i>Karakter Eksekutif</i> dan <i>Learning Management</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Penghindaran Pajak</i> . Variabel <i>Family Ownership</i> dan <i>Profitabilitas</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . |
| 10 | Trinitasia et al. (2023) | Pengaruh <i>Capital Intensity, Leverage, Sales Growth, dan Market-To-Book-Ratio</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> | Independen : <i>Capital Intensity, Leverage, Sales Growth, dan Market-To-Book-Ratio</i> Dependen : <i>Tax Avoidance</i> | Variabel <i>Capital Intensity, Sales Growth</i> dan <i>Market-to-book-ratio</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . Variabel <i>Leverage</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> . |

2.8 Kerangka Konseptual

Dengan mengacu pada teori dan temuan penelitian sebelumnya yang relevan dengan fenomena dan variabel yang diteliti, penelitian ini menerapkan teori agensi sebagai dasar analisis. Teori agensi membahas konflik kepentingan antara agen (manajer) dan principle (*Stakeholder* atau pemangku kepentingan), di mana *Principal* memberikan wewenang kepada manajer untuk mengelola perusahaan dengan harapan keuntungan yang berjangka panjang tetapi terkadang manajer hanya berfokus pada keuntungan jangka pendek yang pastinya akan menguntungkan diri mereka sendiri salah satu strategi yang digunakan untuk mendapatkan keuntungan yaitu penghindaran pajak. Ada beberapa faktor yang menyebabkan terjadinya Penghindaran pajak tersebut yaitu *Sales Growth*, Karakter Eksekutif dan *Capital Intensity*. Berdasarkan landasan teoretis yang telah diuraikan, Visualisasi dari kerangka konseptual ini disajikan pada gambar di bawah ini :



Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual

Sumber : Dikembangkan dari penelitian ini

2.9 Pengembangan Hipotesis

2.9.1 Pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*

Teori agensi menjelaskan bahwa terdapat konflik kepentingan antara agen dan prinsipal, dalam hal ini agen berusaha memaksimalkan pendapatan agar baik dimata pemangku kepentingan. Semakin tinggi pendapatan sebuah perusahaan maka semakin tinggi juga beban pajaknya, Oleh karena itu manajer tidak ragu-ragu melakukan berbagai cara salah satunya dengan memanfaatkan celah peraturan perpajakan yang ada agar beban pajak yang dibayarkan lebih rendah.

Seiring berjalannya waktu, penjualan suatu entitas dapat naik atau turun. Bisnis yang mengalami peningkatan penjualan, atau pertumbuhan penjualan, cenderung mengalami peningkatan laba. Seiring dengan peningkatan laba, beban pajak yang harus ditanggung bisnis juga meningkat. Kondisi ini mendorong entitas untuk menghindari pajak. Menurut teori keagenan, entitas kadang-kadang melakukan berbagai upaya untuk membuat kinerja mereka terlihat baik. Oleh karena itu, perusahaan yang mengalami peningkatan penjualan biasanya lebih cenderung menggunakan pendekatan pengecualian pajak untuk mengurangi beban pajaknya (Irawati, 2024).

Oleh karena itu, bisnis dengan laba tinggi biasanya berusaha untuk menekan jumlah pajak yang harus dibayar melalui praktik penghindaran pajak. Apabila pendapatan perusahaan terus meningkat setiap tahun, ini menunjukkan prospek bisnis yang baik. Ketika tingkat penjualan meningkat, tindakan penghindaran pajak juga cenderung meningkat. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa peningkatan penjualan menghasilkan peningkatan laba, yang pada

gilirannya menghasilkan beban pajak yang lebih besar bagi perusahaan (Rizqia dan Sadewa, 2024).

Berdasarkan yang telah diungkapkan diatas yang menunjukkan hubungan positif antara *Sales Growth* dengan *Tax Avoidance*, disusunlah hipotesis penelitian sebagai berikut:

H₁ : *Sales Growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Tax Avoidance*

2.9.2 Pengaruh Karakter Eksekutif terhadap *Tax Avoidance*

Berdasarkan teori keagenan, eksekutif atau agen berusaha memaksimalkan laba dengan cara mengurangi beban pajak yang sebesar-besarnya agar kinerja terlihat baik dimata pemangku kepentingan. Eksekutif memiliki pengaruh dalam pengambilan keputusan perusahaan. Eksekutif yang memiliki sifat atau karakter *risk taker* lebih berani mengambil langkah yang berisiko untuk mengurangi beban pajak perusahaan, adapun langkah berisiko tersebut yaitu penghindaran pajak.

Seperti yang dikemukakan oleh Prastiwi dan Ratnasari (2019) Eksekutif perusahaan memiliki pengaruh untuk membuat keputusan yang berisiko tetapi menguntungkan perusahaan. Salah satu cara untuk meningkatkan keuntungan bisnis adalah dengan meminimalkan beban pajak atau menghindari pajak untuk mengalihkan pendapatan. Pemimpin perusahaan akan melakukan penghindaran pajak ini melalui kebijakan kebijakan mereka. Pemimpin perusahaan memiliki ciri-ciri yang berbeda.

Kebijakan kebijakan pemimpin perusahaan akan memungkinkan perusahaan menghindari pajak. Pemimpin perusahaan memiliki ciri-ciri yang

berbeda. Pemimpin perusahaan pasti memiliki salah satu dari dua sifat ini: pengambil risiko (*risk taker*) atau penghindar risiko (*risk averse*). Eksekutif dengan karakter risiko taker lebih berani mengambil keputusan bisnis dengan memanfaatkan setiap peluang, meskipun peluang tersebut membawa risiko yang tinggi. Eksekutif dengan karakter risiko averse kurang berani mengambil keputusan bisnis yang membawa risiko besar (Optikasari dan Trisnawati, 2020)

Berdasarkan yang telah dikemukakan yang menunjukkan hubungan positif antara karakter eksekutif dengan *Tax Avoidance*, disusunlah hipotesis penelitian sebagai berikut:

H₂: Karakter eksekutif berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Tax Avoidance*

2.9.3 Pengaruh *Capital Intensity* terhadap *Tax Avoidance*

Teori keagenan menjelaskan bahwa agen mendapatkan kepercayaan dari para pemangku kepentingan untuk mengelola perusahaan dengan baik, dengan harapan bahwa nilai perusahaan terus meningkat. Manajer yang memiliki wewenang terkadang menyalahgunakan hak tersebut seperti melakukan penghindaran pajak (*Tax Avoidance*) dengan menambah modal berupa aset ataupun persediaan yang memiliki beban penyusutan, di mana beban penyusutan dimanfaatkan untuk mengurangi beban pajak, seperti yang diketahui beban pajak yang rendah mengakibatkan laba meningkat.

Tingkat intensitas modal adalah istilah yang mengacu pada jumlah aset tetap perusahaan dibandingkan dengan total asetnya. Perusahaan dengan tingkat intensitas modal yang tinggi cenderung memiliki peluang lebih besar untuk

melakukan penghindaran pajak karena mereka memiliki kemampuan untuk mengurangi laba kena pajak melalui penyusutan aset tetap mereka. Aset tetap yang tinggi juga dapat mengakibatkan beban penyusutan yang lebih besar, yang pada akhirnya akan mengurangi laba perusahaan. Kemungkinan suatu organisasi untuk melakukan penghindaran pajak untuk mengurangi biaya pajak meningkat seiring dengan jumlah aset yang dimilikinya (Safi', 2025).

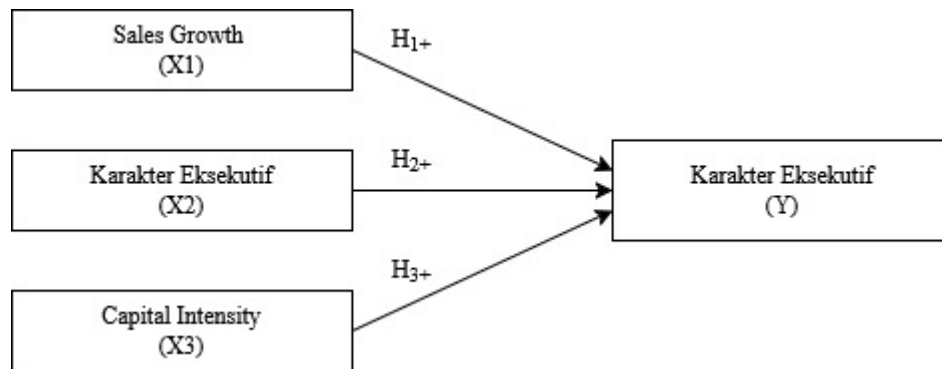
Perusahaan sektor kesehatan yang berinvestasi besar terhadap aset tetap tentunya secara otomatis akan memiliki biaya depresiasi yang besar juga. Jadi semakin tinggi *Capital Intensity* maka upaya *Tax Avoidance* pada perusahaan akan semakin kecil (Trinitasia et al., 2023).

Berdasarkan yang telah diungkapkan yang menunjukkan hubungan positif antara *Capital Intensity* dengan *Tax Avoidance*, disusunlah hipotesis penelitian sebagai berikut:

H₃ : *Capital Intensity* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Tax Avoidance*

2.10 Model Penelitian

Berdasarkan hipotesis yang telah dirumuskan, model penelitian ini disusun sebagai berikut:



Gambar 2. 2 Model Penelitian

Sumber : Dikembangkan dari penelitian ini

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Dalam penelitian ini, dua variabel digunakan yaitu variabel bebas (independent variable) dan variabel terikat (dependent variable). *Sales Growth*, Karakter Eksekutif dan *Capital Intensity* adalah variabel bebas, dan penghindaran pajak (*Tax Avoidance*) adalah variabel terikat. Dalam penelitian kuantitatif, pengukuran dan penamaan variabel adalah konsep penting.

3.1.1 *Tax Avoidance*

Tax avoidance atau penghindaran pajak merupakan salah satu strategi yang digunakan oleh banyak perusahaan saat ini. Strategi ini digunakan untuk mengurangi beban pajak dengan memanfaatkan celah hukum ataupun peraturan pajak pemerintah. *Tax Avoidance* dianggap sebagai tindakan legal karena mematuhi aturan tetapi bagi pemerintah tindakan tersebut merugikan karena pendapatan negara berkurang.

Perusahaan merasa pajak merupakan beban karena manfaatnya tidak dirasakan langsung oleh perusahaan. Oleh karena itu perusahaan berusaha untuk melakukan berbagai tindakan untuk mengurangi beban pajak. Rumus yang dapat digunakan untuk menghitung *Tax Avoidance* yaitu :

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} \dots\dots\dots 3.1$$

Keterangan:

1. Bebam Pajak (*Tax Expense*) adalah beban pajak penghasilan kini yang diakui dalam laporan laba rugi untuk periode berjalan.
2. Laba Sebelum Pajak (*Profit Before Tax*) adalah laba operasional perusahaan sebelum dikurangi beban pajak penghasilan.

3.1.2 *Sales Growth*

Sales Growth merupakan peningkatan hasil penjualan sebuah perusahaan yang dijadikan sebagai salah satu tolak ukur keberhasilan perusahaan dalam melakukan proses operasi dalam satu periode. Peningkatan *Sales Growth* mencerminkan bahwa perusahaan mampu dan berhasil meningkatkan volume penjualan. *Sales Growth* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$SG = \frac{\text{Penjualan Akhir Periode} - \text{Penjualan Awal Periode}}{\text{Penjualan Awal Periode}} \times 100\% \dots \dots \dots 3.2$$

Keterangan:

1. Penjualan Akhir Periode adalah Total penjualan bersih pada akhir periode akuntansi (tahun berjalan).
2. Penjualan Awal Periode adalah total penjualan bersih pada awal periode akuntansi (tahun sebelumnya).

3.1.3 Karakter Eksekutif

Karakter eksekutif merupakan karakter seseorang yang memiliki posisi penting dalam perusahaan, di mana setiap pengambilan keputusan akan mempengaruhi proses operasi. Terdapat dua karakter yang dimiliki oleh eksekutif yaitu *risk taker* dan *risk averse*, karakter *risk taker* merupakan karakter seorang eksekutif yang berani mengambil keputusan dengan risiko yang tinggi. Untuk

mengetahui karakter eksekutif sebuah perusahaan dapat dilihat dari seberapa efisien sebuah perusahaan menggunakan asetnya untuk menghasilkan laba. Laba yang tinggi tidak hilang dari campur tangan seorang eksekutif yang mengambil keputusan yang berisiko bagi perusahaan. Risiko perusahaan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Risiko Perusahaan} = \frac{EBIT}{\text{Total Aktiva}} \dots\dots\dots 3.3$$

Keterangan:

1. *EBIT (Earnings Before Interest and Taxes)* merupakan laba sebelum bunga dan pajak.
2. Total Aktiva merupakan total seluruh aset perusahaan pada akhir periode.

3.1.4 *Capital Intensity*

Capital Intensity biasa disebut dengan intensitas modal. *Capital Intensity* merupakan besaran modal berupa aset tetap dan persediaan seperti mesin, peralatan dan properti yang dimiliki oleh sebuah perusahaan dengan tujuan menambah kapasitas produksi atau pendapatan perusahaan. Semakin besar intensitas modal sebuah perusahaan maka semakin tinggi pendapatan dan juga beban penyusutan dari aset dan persediaan, Hal ini berdampak baik bagi perusahaan. Adapun rumus yang digunakan yaitu :

$$\text{Capital Intensity} = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Total Aset}} \dots\dots\dots 3.4$$

Keterangan :

1. Total Aset Tetap merupakan nilai bersih aset tetap setelah penyusutan.
2. Total Aset merupakan seluruh aset yang dimiliki perusahaan.

3.2 Populasi dan Sampel

Penelitian ini mencakup semua perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dari tahun 2021 hingga 2024. Penelitian kualitatif ini menggunakan data sekunder dari laporan keuangan tahunan perusahaan, yang dapat ditemukan di situs resmi Bursa Efek Indonesia. Perusahaan *Healthcare* adalah subjek penelitian ini. Dalam penelitian ini, metode pengambilan sampel purposive digunakan. Parameter berikut digunakan untuk memilih sampel:

1. Perusahaan *Healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)
2. Perusahaan yang tidak mengalami kerugian dari tahun 2021-2024.
3. Perusahaan yang memberikan data keuangan lengkap mereka dari tahun 2021-2024.

Tabel 3. 1 Penyaringan Sampel Penelitian

| No | Keterangan | Jumlah |
|-------------------------------|---|--------|
| 1 | Perusahaan <i>Healthcare</i> yang terdaftar di BEI | 37 |
| 2 | Perusahaan <i>Healthcare</i> yang tidak mengalami kerugian | (7) |
| 3 | Perusahaan yang memberikan data keuangan lengkap dari tahun 2021-2024 | 30 |
| Sampel yang memenuhi kriteria | | 30 |
| Sampel yang diolah (30 x 4) | | 120 |

Sumber : Data diolah

3.3 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data kuantitatif, dan juga menggunakan data sekunder, yaitu laporan tahunan dan keuangan perusahaan *Healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dari tahun 2021 hingga 2024, yang dapat diakses melalui www.idx.id/id dan sumber data lainnya.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan metode dokumentasi untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini. Peneliti mengumpulkan, mencatat, dan meninjau dokumen

keuangan perusahaan *Healthcare* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2021 hingga 2024

3.5 Metode Analisis Data

Metode analisis data kuantitatif digunakan dalam penelitian ini. Software Statistical Product for Service Solutions (SPSS) versi 27 digunakan sebagai alat penguji data. Pengaruh perubahan pada variabel independen terhadap variabel dependen dianalisis dengan menggunakan analisis regresi berganda.

3.5.1 Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah ilmu statistik yang dapat menyajikan data melalui pengumpulan dan peringkasan data terpenting dan terelevan untuk dimasukkan ke dalam alat analisis data (Gani & Amalia , 2018).

3.5.2 Uji Asumsi Klasik

Untuk menunjukkan hipotesis, analisis regresi berganda digunakan, yang berarti penyimpangan asumsi klasik harus diuji terhadap modal regresi yang telah diproses. Ini termasuk:

3.5.2.1 Uji Normalitas

Data dikatakan berdistribusi normal jika selisih antara setiap titik observer yang berada di atas rata-rata observer dengan yang berada di bawah rata-rata observer relatif lama. Daftar harus berdistribusi normal karena populasi diyakini memiliki distribusi normal. Jika data tidak terdistribusi normal, maka data tersebut tidak dapat dikatakan mencerminkan populasi. Artinya, jika regresi menggunakan data tidak normal, maka hasil regresi tersebut tidak dapat di generalisasi untuk populasi. Jika tingkat signifikansi uji kenormalan distribusi data lebih besar dari

tingkat alpha (0,05), H_0 diterima, atau data berdistribusi normal. Sebaliknya, jika signifikansi uji kenormalan distribusi data lebih kecil dari tingkat alpha (0,05) maka H_0 ditolak atau data berdistribusi tidak normal (Gani & Amalia , 2018).

3.5.2.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui hubungan antara sesama variabel independen dalam model regresi memiliki hubungan linear yang erat, maka model regresi ini tergejala oleh kondisi multikolinearitas, Model regresi yang baik harus bebas dari gejala multikolinearitas. Jika terjadi gejala multikolinearitas, maka model regresi menjadi buruk karena variabel akan menghasilkan parameter yang mirip sehingga dapat saling mengganggu. Agar model regresi bebas dari gejala hubungan yang kuat antar sesama variabel independen, maka perlu dilakukan pengujian multikolinearitas. Pendektasian problem multikolinearitas dapat dilihat dari nilai *Variance Inflation Factor* (*VIF*). Jika nilai kurang dari 10, maka tidak ada gejala multikolinearitas. Sebaliknya, jika nilai *VIF* lebih dari 10 dan nilai tolerance lebih dari 0,10, maka tidak ada gejala multikolinearitas (Gani & Amalia , 2018).

3.5.2.3 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi berkaitan dengan pengaruh observer atau data dalam satu variabel yang saling berhubungan satu sama lain. Besaran nilai sebuah data dapat saja dipengaruhi atau berhubungan langsung dengan data lainnya (data sebelumnya) disebut autokorelasi. Jika terjadi gejala korelasi, maka model regresi menjadi buruk karena akan menghasilkan parameter yang tidak logis atau di luar akal sehat. Pengujian autokorelasi dilakukan dengan nilai Durbin-Watson (DW).

indikator pengujiannya adalah jika nilai hitung DW berada diluar batas bawah (d_1) dan batas atas (d_v), maka model tidak bergejala autokorelasi (Gani & Amalia , 2018).

3.5.2.4 Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah kondisi di mana varian dan nilai sisa adalah tidak sama antara satu observer (pengamatan) dengan observer lainnya. Jika varian dan nilai sisa sama antara satu observer dengan observer lainnya, maka kondisi ini disebut dengan kondisi homoskedastisitas. Regresi yang baik adalah regresi yang berda dalam posisi homoskedastisitas dan bukan heteroskedastisitas. Variabel dinyatakan dalam posisi homoskedastisitas, jika penyebaran titik-titik observer di atas dan atau di bawah angka nol pada sumbu Y, mengarah kepada satu pola yang jelas. Jika sebaliknya, yaitu penyebaran titik-titik observer diatas dan atau di bawah angka nol pada sumbu Y, mengarah kepada satu pola yang tidak jelas maka telah terjadi heteroskedastisitas (Gani & Amalia , 2018).

3.5.3 Uji Kelayakan Model (Uji F)

Menurut Gani dan Amalia (2018) menyatakan bahawa uji F atau Goodness of Fit Test) adalah pengujian kelayakan model. Model yang layak adalah model yang dapat digunakan untuk mengestimasi populasi. Model regresi dikatakan layak jika nilai F sebuah model memenuhi kriteria yang ditetapkan. Pengujian kelayakan model dilakukan dengan kriteria sebagai berikut:

- a) Jika $F_{hit} > F_{tabel} (a, k-1, n-k)$ maka H_0 ditolak, model tidak layak sehingga tidak dapat digunakan untuk mengestimasi populasi.

- b) Jika $F_{hit} < F_{tabel} (a, k-1, n-k)$ maka H_0 diterima, model layak sehingga dapat digunakan untuk mengestimasi populasi.

3.5.4 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) untuk regresi berganda adalah sebuah bilangan yang menyebutkan proporsi (persentase) variasi perubahan nilai-nilai variabel dependen (Y) yang ditentukan oleh variasi perubahan nilai-nilai seluruh variabel independen (X_i). Nilai Koefisien determinasi pada regresi berganda juga menunjukkan persentase variasi variabel independen menentukan variasi variabel dependen. Nilai R^2 dikatakan baik diatas 0,75 jika data sekunder dan di atas 0,50 jika data primer (Gani & Amalia , 2018).

3.5.5 Analisis Regresi Linear Berganda

Model regresi linear berganda dapat menjelaskan bahwa hubungan fungsional antara beberapa variabel, yang terdiri dari satu variabel dependen dan lebih dari satu variabel independen (Gani & Amalia , 2018). Persamaan analisis regresi dapat dihitung sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e \dots\dots\dots 3.5$$

Keterangan:

Y merupakan *Tax Avoidance*

α merupakan Konstanta

β merupakan Koefisien Regresi

X_1 merupakan *Sales Growth*

X_2 merupakan Karakter Eksekutif

X_3 merupakan *Capital Intensity*

e merupakan Kesalahan Residual (error)

3.5.6 Uji Hipotesis (Uji t)

Pengujian hipotesis pada model regresi digunakan untuk mengetahui pengaruh nyata (Signifikansi) variabel independen (x) terhadap variabel dependen (Y). Metode yang digunakan untuk menguji tingkat kenyataan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen adalah dengan menggunakan alat uji t (t test) (Gani & Amalia, 2018). Kriteria Uji t yaitu :

- a. Jika nilai t bernilai positif dan signifikansinya $< 0,05$, maka hipotesis diterima, artinya variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b. Jika nilai t bernilai negatif dengan signifikansi $< 0,05$, maka hipotesis ditolak, sehingga variabel independen tidak memberikan pengaruh yang signifikan pada variabel dependen.
- c. Apabila nilai t positif namun tingkat signifikansinya $> 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen tidak memiliki hubungan yang berarti dengan variabel dependen.
- d. Ketika nilai t negatif dan signifikansinya $> 0,05$, maka hipotesis ditolak, yang berarti variabel independen tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

DAFTAR PUSTAKA

- Anugrah, Y. T., dan Siagian, V. (2023). Pengaruh Capital Intensity Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance Dimoderasi Oleh Profitabilitas Pada Sektor Consumer Cyclical Di Bei Tahun 2020-2022. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, 13(2).
- Apbn Kita Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2024). Retrieved February 2, 2026, From <https://www.kemenkeu.go.id/informasi-publik/keuangan-negara/apbn-kita>
- Ayustina, A., dan Safi'i, M. (2023). Pengaruh Sales Growth, Karakter Eksekutif, Dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi, Bisnis Dan Ekonomi Indonesia (Jabei)*, 2(1), 141–149. <https://doi.org/10.30630/jabei.v2i1.109>
- Caroline, A., dan Fajriana, I. (2025). Pengaruh Leverage, Capital Intensity, Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Bisnis Mahasiswa*, 5(2), 549–560. <https://doi.org/10.60036/jbm.527>
- Fitrianti, D., Sriyani, N., Pamulang, U., dan Banten, T. (2025). Pengaruh Capital Intensity Dan Related Party Transaction Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi Unsuraya*, 10(2), 262–276. <https://doi.org/10.35968/jbau.v10i2.1601>
- Gunawan, B., dan Yunia Hapsari, G. (2018). Analisis Penilaian Aset Tetap Pt. Garuda Indonesia (Persero) Tbk Dalam Meminimalkan Beban Pajak Penghasilan Dan Upaya Mengontrol Permodalan. *Jati: Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia*, 1(2). <https://doi.org/10.18196/jati.010209>
- Gani, I., dan Amalia, S. (2018). *Alat Analisis Data*. Samarinda: Penerbit Andi (Anggota Ikapi)
- Halaman Laporan Tahunan Djp | Direktorat Jenderal Pajak. (2024). Retrieved February 2, 2026, From <https://www.pajak.go.id/id/tahunan-page>
- Indofood Sukses Makmur Kalah Di Peninjauan Kembali Ma. (2013). Retrieved December 9, 2025, From <https://www.gresnews.com/artikel/81932/indofood-sukses-makmur-kalah-di-peninjauan-kembali-ma/>
- Irawati, W. (2024). Pengaruh Cost Of Debt, Capital Intensity Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance The Influence Of Cost Of Debt, Capital Intensity And Sales Growth On Tax Avoidance. *Monex-Journal Of Accounting Research*, 13(01).
- Jensen, M. C., dan Meckling, W. H. (1976). Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure. *Journal Of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405x\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405x(76)90026-X)

- Lukito, P. C., dan Oktaviani, R. M. (2022). Pengaruh Fixed Asset Intensity, Karakter Eksekutif, Dan Leverage Terhadap Penghindaran Pajak. *Owner*, 6(1), 202–211. <https://doi.org/10.33395/Owner.V6i1.532>
- Optikasari, S., dan Trisnawati, R. (2020). *Seminar Nasional Dan Call For Paper Paradigma Pengembangan Ekonomi Kreatif Di Era 4.0 Pengaruh Karakteristik Eksekutif, Family Ownership, Profitabilitas Dan Real Earning Management Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Ter....*
- Putri, M., dan Noor, A. (2022). Pengaruh Earning Per Share, Profitabilitas, Leverage, Dan Sales Growth Terhadap Nilai Perusahaan Pada Industri Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Dalam Bursa Efek Indonesia (Bei). *Kinerja : Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 19(2), 286–294. <https://doi.org/10.30872/Jkin.V19i2.11589>
- Rizqia, D. M., dan Sadewa, P. (2024). Pengaruh Karakter Eksekutif, Transfer Pricing Dan Sales Growth Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019-2023). *Journal Of Accounting Law Communication And Technology*, 2(1), 615–625. <https://doi.org/10.57235/Jalakotek.V2i1.4801>
- Safi', A. (2025). *Pengaruh Intensitas Modal, Intensitas Persediaan, Dan Likuiditas Terhadap Penghindaran Pajak (Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2019-2022)*. <https://repository.stiesia.ac.id>
- Subroto, V. K., dan Endaryati, E. (2024). *Kumpulan Teori Akuntansi*. Semarang: Yayasan Prima Agus Teknik Bekerja Sama Dengan Universitas Sains dan Teknologi Komputer (Universitas Stekom).
- Surabaya, U. N., dan Ratnasari, R. (2019). The Influence Of Thin Capitalization And The Executives Characteristics Toward Tax Avoidance By Manufacturers Registered On Ise In 2011-2015. *Akrual: Jurnal Akuntansi*, 10(2), 119–134. <https://doi.org/10.26740/Jaj.V10n2.P119-134>
- Trinitasia, J., Langi, G., Kalangi, L., Warongan, J. D. L., Studi, P., Akuntansi, M., Ekonomi, F., Bisnis, D., Ratulangi, S., Kampus, J., dan Bahu, U. (2023). Pengaruh Capital Intensity, Leverage, Sales Growth, Dan Market-To-Book-Ratio Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Sektor Kesehatan Di Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Auditing "Goodwill,"* 14(1), 97–112. <https://ejournal.unsrat.ac.id/V3/Index.php/Goodwill/Article/View/48185>
- Widjaja, A., Hananto, H., dan Girindratama, M. W. (2024). Apakah Karakter Eksekutif, Kepemilikan Institusional Dan Kualitas Audit Mempengaruhi Penghindaran Pajak? *Akbis: Media Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 8(1), 7. <https://doi.org/10.35308/Akbis.V8i1.9084>
- Windiyasari, N. K., Harimurti, F., dan Suharno, S. (2020). Pengaruh Strategi Bisnis, Karakter Eksekutif, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax

Avoidance. *Jurnal Akuntansi Dan Sistem Teknologi Informasi*, 15(1).
<https://doi.org/10.33061/jasti.v15i1.3669>

Ziliwu, L., dan Ajimat, A. (2021). Pengaruh Umur Perusahaan Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Disrupsi Bisnis*, 4(5), 426–438.
<https://doi.org/10.32493/drj.v4i5.12625>