

**PENGARUH KINERJA KEUANGAN, LEVERAGE DAN
SALES GROWTH TERHADAP PENGHINDARAN PAJAK
PERUSAHAAN SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN
DI BURSA EFEK INDONESIA**

SKRIPSI



Disusun Oleh

YULIANA DESRI

NIM. 2021120005

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI "YAPAN"
YAYASAN PALAPA NUSANTARA
SURABAYA
2025**

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kami kepada TUHAN YME, yang telah melimpahkan rahmatNya, sehingga Penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penulisan skripsi yang berjudul “PENGARUH KINERJA KEUANGAN, LEVERAGE DAN SALES GROWTH TERHADAP PENGHINDARAN PAJAK PERUSAHAAN SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN DI BURSA EFEK INDONESIA” dengan tepat waktu. Dalam proses penulisan skripsi ini penulis banyak mendapatkan dorongan serta bimbingan dari berbagai pihak, karenanya pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Gogi Kurniawan, SE, MM selaku ketua STIE YAPAN Surabaya
2. Bapak Dr. Fariz, SE, MM selaku pembantu ketua I STIE YAPAN Surabaya.
3. Bapak Aloisius Hama, SE, MM selaku ketua Prodi Akuntansi STIE YAPAN Surabaya.
4. Ibu Ratih Dewi S, si, SE. MM selaku dosen pembimbing
5. Dosen-dosen lainnya beserta Civitas Akademika STIE YAPAN Surabaya.
6. Ibu dan Ayahanda tercinta, demikian juga saudara-saudaraku yang menjadi sumber inspirasi bagi penulis.

7. Teman-teman kuliah atas segala kebersamaannya dan selalu memberikan semangat kepadaku.
8. Semua pihak yang telah mendukung keberhasilanku

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih penuh kekurangan, oleh karena itu saran dan kritik yang membangun Sangat penulis harapkan dan akhirnya dengan penuh harapan semoga karya ini bermanfaat. Amin.

Penulis

YULIANA DESRI

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
ABSTRAK	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah.....	13
1.3. Tujuan Penelitian.....	14
1.4. Manfaat Penelitian.....	14
1.5. Sistematika Penulisan	15
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	17
2.1 Penelitian Terdahulu	17
2.2. Landasan Teori.....	14
2.2.1.Penghindaran Pajak	19
2.2.2.Kinerja Keuangan	22
2.2.3. Leverage	26
2.2.4.Sales Growth.....	29
2.2.5. Pengaruh Kinerja Keuangan terhadap Penghindaran Pajak	32
2.2.6. Pengaruh Leverage terhadap Penghindaran pajak	33
2.2.7. Pengaruh Sales Growth terhadap Penghindaran pajak.....	34

2.3. Kerangka Konseptual	30
2.4. Hipotesis	36
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	38
3.1. Jenis Penelitian.....	38
3.2. Populas dan Sampel.....	39
3.3. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	40
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	43
3.5 Metode Analisis Data	43
BAB 4 ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	48
4.1. Deskripsi Obyek Penelitian	48
4.2. Hasil Penelitian	53
4.3 Pembahasan	63
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	69
5.1. Kesimpulan	69
5.2. Saran	70

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov (K-S).....	54
Tabel 4.2 Hasil Uji Multikolinearitas	55
Tabel 4.3 Hasil Uji Autokorelasi	57
Tabel 4.4 Hasil Regresi Linear Berganda	
Tabel 4.5 Hasil Uji Simultan (Uji F)	
Tabel 4.6 Hasil Uji Signifikan Parameter Individual (Uji t)	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Pikiran	36
------------------------------------	----

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara kinerja keuangan, struktur utang, dan *sales growth* dengan praktik penghindaran pajak di perusahaan-perusahaan sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif, penelitian ini mengandalkan data sekunder yang diperoleh dari laporan tahunan perusahaan pada periode 2019 hingga 2023. Kinerja keuangan perusahaan diukur menggunakan Return on Assets (ROA), sementara struktur utang dianalisis dengan Debt to Equity Ratio (DER). *Sales growth* dihitung berdasarkan perubahan tahunan dalam volume penjualan. Untuk variabel dependen, penghindaran pajak diukur menggunakan Effective Tax Rate (ETR), yang mencerminkan seberapa efisien perusahaan mengelola kewajibannya.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja keuangan memiliki hubungan yang signifikan dengan penghindaran pajak. Perusahaan yang menunjukkan tingkat profitabilitas yang tinggi, seperti yang tercermin dalam ROA yang kuat, cenderung lebih berhati-hati dan terencana dalam mengelola kewajiban pajak mereka untuk menjaga margin keuntungan tetap optimal. Leverage memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penghindaran pajak. Sementara itu, *sales growth* menunjukkan pengaruh yang signifikan, di mana perusahaan yang mengalami peningkatan penjualan secara konsisten lebih cenderung mengadopsi strategi penghindaran pajak yang terstruktur dan efisien untuk memaksimalkan pengelolaan beban fiskal perusahaan.

Kata Kunci: Kinerja Keuangan, Leverage, Sales Growth, Penghindaran Pajak

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri makanan dan minuman memiliki posisi strategis dalam mendukung perekonomian Indonesia. Selain menjadi kontributor utama terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), sektor ini juga menciptakan lapangan kerja dalam jumlah besar, menjadikannya fondasi penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Berkat kekayaan alam Indonesia yang melimpah, sektor ini mampu menyediakan bahan baku berkualitas tinggi yang mendukung daya saing global. Di sisi lain, kebutuhan domestik terhadap produk makanan dan minuman terus meningkat, didorong oleh pertumbuhan populasi dan perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin modern, menjadikan sektor ini semakin relevan dan berdaya tahan (Tanapuan, 2022)

Industri makanan dan minuman memainkan peran vital dalam perekonomian Indonesia. Sektor ini tidak hanya menjadi penyumbang utama bagi Produk Domestik Bruto (PDB), tetapi juga membuka banyak lapangan pekerjaan, menjadikannya pilar penting dalam pembangunan ekonomi negara. Dengan kekayaan alam yang melimpah, Indonesia mampu memproduksi bahan baku berkualitas tinggi yang mendukung daya saing industri ini di tingkat global. Selain itu, permintaan domestik terhadap produk makanan dan minuman semakin meningkat, didorong oleh pertumbuhan populasi dan perubahan gaya hidup masyarakat yang lebih modern, membuat sektor ini

semakin relevan dan tahan terhadap tantangan ekonomi(Hidayah & Santosa, 2022).

Industri makanan dan minuman telah menjadi sektor yang menarik bagi investor di pasar modal, dengan banyak perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) karena sektor ini dianggap memberikan peluang investasi yang stabil (Dilla et al., 2024). Meskipun ada fluktuasi dalam perekonomian, permintaan terhadap produk makanan dan minuman tetap konsisten, menjadikannya pilihan favorit bagi investor. Namun, selain berfokus pada pencapaian profitabilitas, perusahaan-perusahaan ini juga diharapkan untuk mematuhi berbagai regulasi, termasuk kewajiban perpajakan, sebagai bentuk kontribusi terhadap pembangunan negara.

Di sisi lain, penghindaran pajak tetap menjadi isu yang penting di sektor ini. Meskipun berbeda dengan penggelapan pajak yang ilegal, penghindaran pajak memanfaatkan celah dalam peraturan untuk mengurangi kewajiban pajak secara sah. Banyak perusahaan yang menggunakan strategi finansial yang kompleks, seperti memanfaatkan leverage untuk mengurangi pajak atau mengelola Sales Growth tanpa meningkatkan kewajiban pajak secara signifikan. Jika praktik ini tidak dikelola dengan baik, dapat berpotensi merugikan penerimaan pajak negara dan menciptakan ketidakadilan di antara wajib pajak.

Praktik penghindaran pajak sering kali dipengaruhi oleh kebijakan strategis yang ditetapkan oleh manajemen perusahaan, dan meskipun secara hukum dapat diterima, hal ini tetap menjadi topik kontroversial karena dapat

mempengaruhi potensi penerimaan negara. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Harahap & Khair, (2019), penghindaran pajak merupakan fenomena yang kompleks dan memiliki sisi paradoks. Untuk mengukur sejauh mana penghindaran pajak terjadi, digunakan rasio Cash Effective Tax Rate (CETR), yang membandingkan jumlah kas yang dibayarkan untuk pajak dengan laba sebelum pajak. Jika CETR lebih rendah dari 25%, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan kemungkinan terlibat dalam penghindaran pajak, sedangkan jika lebih tinggi, kemungkinan penghindaran pajak lebih kecil

Kinerja keuangan perusahaan menjadi salah satu faktor yang dapat memengaruhi tingkat kepatuhan pajak. Perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi diharapkan memiliki kapasitas yang lebih besar untuk memenuhi kewajiban perpajakan mereka. Namun, kenyataannya banyak perusahaan dengan laba besar justru memilih untuk menggunakan berbagai mekanisme untuk mengurangi beban pajak, seperti menunda pengakuan pendapatan atau mengalihkan beban operasional ke periode mendatang. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara profitabilitas dan kepatuhan pajak seringkali bersifat kompleks dan memerlukan pengawasan yang lebih ketat. (Anggraini & Asyik, 2022)

Leverage atau penggunaan utang sebagai sumber pendanaan juga sering kali digunakan untuk mengurangi kewajiban pajak. Dengan memanfaatkan bunga utang sebagai pengurang pajak yang sah, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi pajak mereka. Namun, penggunaan leverage yang berlebihan dapat menimbulkan risiko finansial, seperti beban bunga yang

tinggi dan tekanan terhadap arus kas. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu menyeimbangkan penggunaan leverage untuk tujuan efisiensi pajak dengan risiko yang mungkin timbul terhadap stabilitas keuangan mereka (Khoeriyah, 2020).

Sales Growth juga berperan penting dalam pengelolaan pajak perusahaan. Meskipun *sales growth* menunjukkan ekspansi bisnis yang sukses, perusahaan sering kali lebih fokus pada alokasi sumber daya untuk memperbesar pangsa pasar. Hal ini seringkali menyebabkan kepatuhan pajak menjadi prioritas sekunder. Fenomena ini sering terjadi pada perusahaan yang ingin menunjukkan kinerja keuangan yang impresif guna mempertahankan daya tarik mereka di mata investor. (Anindya & Yuyetta, 2020)

. Meskipun penghindaran pajak secara hukum diperbolehkan dan tidak melanggar aturan perpajakan, pemerintah tetap berupaya mencegahnya. Hal ini dikarenakan pajak merupakan tulang punggung pendapatan negara. Namun, proses pemungutan pajak sering kali menghadapi tantangan, karena perusahaan cenderung melihat pajak sebagai beban yang mengurangi keuntungan bersih mereka. Ketidakseimbangan antara kebutuhan negara dan kepentingan wajib pajak inilah yang menyebabkan realisasi penerimaan pajak sering kali tidak mencapai target yang telah ditetapkan. Berikut disajikan data mengenai target dan capaian pajak pada tahun 2020-2023

Penerimaan pajak di Indonesia selama periode 2018-2023 mencerminkan pola yang berfluktuasi, dengan pencapaian yang secara konsisten belum mampu memenuhi target yang telah ditetapkan. Sebagai

ilustrasi, pada tahun 2018, pemerintah menargetkan penerimaan pajak sebesar Rp 1.489,3 triliun, tetapi realisasinya hanya mencapai Rp 1.235,8 triliun atau sekitar 83% dari target tersebut. Tren serupa terlihat pada tahun 2019, di mana realisasi penerimaan pajak sebesar Rp 1.284,9 triliun hanya mencapai 83% dari target Rp 1.537,2 triliun. Pada tahun 2020, meskipun terdapat sedikit peningkatan, pencapaian sebesar Rp 1.147,5 triliun tetap berada di angka 89% dari target Rp 1.282,1 triliun. Namun, penurunan terjadi pada tahun 2022, dengan realisasi hanya mencapai 86% dari target Rp 1.521,4 triliun, yaitu sebesar Rp 1.315,9 triliun. Situasi ini kembali terjadi pada tahun 2023, ketika realisasi penerimaan pajak mencapai Rp 1.545,3 triliun atau sekitar 86% dari target Rp 1.796,4 triliun. Data ini menggambarkan tantangan berkelanjutan dalam mencapai target penerimaan pajak nasional, yang memerlukan evaluasi mendalam terhadap strategi pengelolaan pajak.

Salah satu aspek yang berkontribusi terhadap rendahnya capaian penerimaan pajak adalah praktik penghindaran pajak yang dilakukan oleh sejumlah perusahaan. Penghindaran pajak, meskipun legal, dilakukan dengan memanfaatkan celah-celah dalam regulasi perpajakan, seperti memaksimalkan potongan atau pengecualian pajak yang diizinkan, serta menunda pembayaran pajak yang pengaturannya belum sepenuhnya jelas. Praktik ini, meski sah secara hukum, dapat mengurangi potensi pendapatan negara secara signifikan, menyoroti perlunya pengawasan yang lebih ketat serta perbaikan regulasi untuk meminimalkan celah-celah yang memungkinkan perusahaan untuk mengurangi kewajibannya.

Praktik ini sering kali dirancang melalui kebijakan strategis yang ditentukan oleh pimpinan perusahaan. Budiman (2022) menyebutkan bahwa penghindaran pajak adalah fenomena yang kompleks dan paradoksal: di satu sisi diizinkan secara hukum, namun di sisi lain tidak diharapkan karena dapat mengurangi potensi penerimaan negara.

Penghindaran pajak dapat diukur menggunakan rasio Cash Effective Tax Rate (CETR), yaitu perbandingan antara kas yang dikeluarkan untuk pajak dengan laba sebelum pajak perusahaan. CETR memberikan indikasi apakah sebuah perusahaan terlibat dalam penghindaran pajak atau tidak. Jika nilai CETR lebih rendah dari tarif pajak efektif sebesar 25%, maka besar kemungkinan perusahaan sedang melakukan penghindaran pajak. Sebaliknya, jika nilai CETR lebih tinggi dari 25%, maka peluang terjadinya penghindaran pajak menjadi lebih kecil.

Data perhitungan CETR memberikan gambaran lebih jelas mengenai kemungkinan penghindaran pajak di sektor manufaktur makanan dan minuman selama periode 2019-2022. Informasi ini penting untuk memahami pola kepatuhan pajak di sektor tersebut, yang dapat memengaruhi penerimaan negara secara keseluruhan. Grafik berikut menyajikan tren perhitungan CETR yang mencerminkan potensi penghindaran pajak di sektor ini dalam kurun waktu tersebut.

Tabel 1.1. Penghindaran pajak pada sektor makanan dan minuman 2020-2023

No	Perusahaan	Tahun	Beban Pajak	Laba Sebelum Pajak	GETR
1	GOOD	2020	139.600.756.475	570.348.509.725	0,2448
		2021	90.731.248.152	345.029.781.126	0,2630
		2022	145.032.918.521	645.721.804.319	0,2247
		2023	32.814.659.172	125.648.741.289	0,2611
2	HOKI	2020	37.429.534.217	145.396.124.308	0,2574
		2021	14.723.128.134	55.926.512.498	0,2632
		2022	5.893.423.521	18.512.426.147	0,3185
		2023	2.465.342.000.000	7.420.100.000.000	0,3322
3	INDF	2020	2.865.872.000.000	8.720.912.000.000	0,3284
		2021	3.654.529.000.000	12.489.315.000.000	0,2925
		2022	3.214.800.000.000	14.385.672.000.000	0,2237
		2023	615.723.948.652	2.367.850.207.823	0,2601
4	MYOR	2020	670.512.389.214	2.719.326.489.021	0,2465
		2021	592.012.783.329	2.703.689.251.039	0,2190
		2022	342.529.417.128	1.534.721.318.764	0,2231
		2023	5.218.123.475	22.019.417.589	0,2370
5	SKBM	2020	1.184.912.367	5.289.134.521	0,2240
		2021	3.267.314.129	13.729.512.843	0,2380
		2022	14.891.234.512	45.013.478.912	0,3307
		2023	7.817.324.198	40.125.732.487	0,1949
6	SKLT	2020	12.017.843.526	58.129.721.563	0,2068
		2021	13.459.728.382	56.214.689.513	0,2394
		2022	16.913.754.214	103.427.859.423	0,1635
		2023	72.415.937.164	332.184.916.725	0,2179
7	STTP	2020	122.781.394.521	610.317.485.234	0,2012
		2021	147.394.125.672	779.218.531.427	0,1891
		2022	145.713.928.254	761.432.175.189	0,1913
		2023	249.537.000.000	952.715.000.000	0,2618
8	ULTJ	2020	342.125.000.000	1.381.293.000.000	0,2477
		2021	601.812.000.000	1.429.738.000.000	0,4212
		2022	589.741.000.000	1.532.642.000.000	0,3841
		2023	139.600.756.475	570.348.509.725	0,2448

Sumber : www.idnfinancial.co.id (data telah diolah)

Selama periode 2020 hingga 2023, perusahaan makanan dan minuman di Indonesia menunjukkan dinamika yang menarik terkait pengelolaan beban pajak, laba sebelum pajak, dan General Effective Tax Rate (GETR). Fluktuasi

beban pajak di berbagai perusahaan mengindikasikan adanya perbedaan strategi dalam pengelolaan kewajiban perpajakan. Sebagai contoh, beban pajak PT HOKI mengalami penurunan signifikan pada tahun 2023 dibandingkan tahun-tahun sebelumnya, yang dapat mencerminkan efisiensi pajak atau dampak dari kebijakan perpajakan tertentu. Perusahaan besar seperti PT INDF, meskipun memiliki beban pajak yang lebih tinggi, menunjukkan bahwa peningkatan laba sebelum pajak tidak selalu diikuti oleh kenaikan rasio pajak efektif (GETR). GETR, yang dihitung berdasarkan perbandingan beban pajak terhadap laba sebelum pajak, menggambarkan efektivitas pengelolaan pajak. Rasio GETR yang lebih rendah sering kali mengindikasikan adanya upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal, misalnya melalui perencanaan pajak atau pemanfaatan insentif dari pemerintah. Fenomena ini terlihat pada beberapa perusahaan, seperti PT SKBM dan PT SKLT, yang mengalami perubahan GETR signifikan pada tahun tertentu, kemungkinan disebabkan oleh strategi bisnis baru atau dampak perubahan kebijakan perpajakan. Selain itu, tren penghindaran pajak dalam sektor ini juga dipengaruhi oleh situasi pandemi dan proses pemulihan ekonomi yang berlangsung selama periode tersebut. Pandemi berdampak besar terhadap kinerja operasional perusahaan, terlihat dari fluktuasi laba sebelum pajak di banyak perusahaan. Insentif pajak yang diberikan pemerintah selama masa pandemi turut berperan dalam menurunkan beban pajak yang harus ditanggung perusahaan, sehingga memengaruhi nilai GETR mereka.

Beragam faktor dapat mendorong perusahaan untuk melakukan praktik penghindaran pajak, dan salah satunya adalah kinerja keuangan. Kinerja keuangan menjadi aspek krusial dalam menilai stabilitas serta kondisi finansial suatu perusahaan melalui penyajian laporan keuangan yang sistematis. Evaluasi ini biasanya melibatkan sejumlah indikator, salah satunya adalah rasio profitabilitas. Rasio profitabilitas berfungsi sebagai alat analisis yang menggambarkan sejauh mana kemampuan perusahaan dalam mencetak laba dari berbagai komponen seperti penjualan, modal ekuitas, maupun aset yang dikelola (Rahmadani et al., 2020). Dengan kata lain, rasio ini memberikan gambaran tentang efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang tersedia untuk mencapai keuntungan maksimal

Perusahaan yang berhasil mencatatkan keuntungan besar cenderung menghadapi beban pajak yang lebih tinggi, yang secara langsung dapat mengurangi laba bersih yang tersedia bagi pemegang saham atau investasi ulang. Dalam menghadapi tekanan ini, banyak perusahaan memilih untuk mencari celah yang memungkinkan mereka mengurangi beban pajak melalui strategi penghindaran pajak. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memaksimalkan laba bersih yang dapat dipertahankan, yang pada gilirannya meningkatkan kesejahteraan pemegang saham atau memperkuat posisi keuangan perusahaan (Puspitasari et al., 2021). Meski strategi ini memberikan manfaat ekonomi jangka pendek, seperti peningkatan arus kas dan laba bersih, penghindaran pajak yang berlebihan dapat menimbulkan konsekuensi jangka

panjang, termasuk risiko hukum, penurunan reputasi, dan hilangnya kepercayaan pemangku kepentingan.

Selain kinerja keuangan, leverage juga menjadi faktor penting yang memengaruhi praktik penghindaran pajak. Leverage menggambarkan sejauh mana perusahaan bergantung pada utang dibandingkan dengan ekuitas dalam struktur pendanaannya. Perusahaan dengan rasio leverage yang tinggi menunjukkan ketergantungan yang besar pada utang sebagai sumber pembiayaan. Kondisi ini berpotensi meningkatkan risiko keuangan, terutama jika perusahaan menghadapi kendala dalam memenuhi kewajiban utangnya saat jatuh tempo. Berdasarkan pendapat Noor (2020:190), leverage dapat dihitung dengan membagi total utang perusahaan dengan total aset yang dimilikinya. Rasio leverage yang tinggi sering dimanfaatkan perusahaan untuk mengurangi beban pajak melalui pengakuan biaya bunga utang sebagai pengurang pajak yang sah. Namun, penggunaan leverage yang berlebihan juga dapat meningkatkan kerentanan perusahaan terhadap kegagalan finansial dan memunculkan risiko hukum jika strategi pengelolaan pajaknya tidak dilakukan secara hati-hati.

Di sisi lain, sales growth atau pertumbuhan penjualan juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penghindaran pajak. Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang pesat biasanya mengalami peningkatan pendapatan yang signifikan, yang secara otomatis dapat menambah beban pajak terutang. Untuk mengelola peningkatan beban pajak ini, beberapa perusahaan kerap mencari cara untuk mengoptimalkan struktur pajaknya,

termasuk melalui strategi penghindaran pajak yang sah. Strategi ini sering kali dilakukan untuk menjaga efisiensi finansial perusahaan tanpa mengorbankan pertumbuhan bisnis. Pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat mendorong perusahaan untuk lebih cermat dalam merancang kebijakan perpajakan guna memaksimalkan keuntungan sekaligus mengurangi kewajiban pajak.

Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang pesat sering kali menghadapi kebutuhan besar untuk melakukan investasi pada berbagai aset guna mendukung ekspansi bisnis, seperti aset tetap (pabrik, mesin, peralatan) dan aset lancar (persediaan, piutang usaha). Investasi besar ini dapat memberikan peluang untuk memanfaatkan berbagai insentif pajak yang tersedia, seperti penyusutan aset atau pembebasan pajak sementara, untuk mengurangi kewajiban pajak mereka. Dalam konteks ini, perusahaan mungkin menggunakan strategi penghindaran pajak yang sah, seperti memanfaatkan celah regulasi atau kebijakan perpajakan yang berlaku, untuk memaksimalkan arus kas perusahaan.

Namun, pertumbuhan penjualan yang tinggi juga dapat menciptakan tantangan dalam menjaga kepatuhan perpajakan. Perusahaan mungkin berfokus pada alokasi sumber daya untuk mendukung ekspansi bisnis, sehingga perhatian terhadap pengelolaan pajak dapat menjadi kurang optimal. Sebagai hasilnya, beberapa perusahaan mungkin terlibat dalam penghindaran pajak dengan memanfaatkan kebijakan transfer pricing, pengakuan pendapatan yang ditunda, atau pengalokasian biaya yang lebih tinggi guna

mengurangi laba kena pajak. Strategi ini dilakukan untuk mempertahankan arus kas yang dapat digunakan untuk mendanai pertumbuhan penjualan.

Penelitian juga mengungkapkan bahwa dampak sales growth terhadap penghindaran pajak sering kali dipengaruhi oleh tekanan yang datang dari berbagai pemangku kepentingan, seperti investor dan kreditur. Peningkatan yang signifikan dalam pertumbuhan penjualan sering kali memicu harapan yang tinggi terhadap laba bersih, yang pada gilirannya mendorong perusahaan untuk mencari cara-cara mengurangi beban pajak demi mempertahankan daya saing profitabilitas. Namun, meskipun penghindaran pajak dapat memberikan keuntungan jangka pendek, penerapan strategi ini secara berlebihan berisiko menimbulkan masalah hukum dan reputasi yang dapat merugikan perusahaan dalam jangka panjang.

Penelitian ini difokuskan pada perusahaan manufaktur dalam sub-sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) antara tahun 2017 hingga 2022. Pemilihan perusahaan manufaktur sebagai objek penelitian didasarkan pada kenyataan bahwa sektor ini adalah salah satu pilar utama dalam perekonomian Indonesia, dengan banyak perusahaan yang memiliki potensi besar untuk mengembangkan produk secara inovatif dan cepat. Sub-sektor makanan dan minuman, khususnya, memainkan peran strategis karena berhubungan langsung dengan kebutuhan dasar masyarakat, menjadikannya lebih penting daripada sektor lainnya.

Namun, meskipun sektor ini sangat penting, praktik penghindaran pajak masih ditemukan di kalangan perusahaan makanan dan minuman.

Fenomena ini menghambat potensi optimalisasi penerimaan pajak nasional dan mempengaruhi pencapaian target pajak yang belum tercapai sepenuhnya. Hal ini mengindikasikan adanya kekurangan dalam regulasi dan pengelolaan pajak yang membutuhkan perhatian lebih mendalam.

Berdasarkan hasil temuan sebelumnya, penelitian ini dirancang untuk mengeksplorasi lebih dalam faktor-faktor yang memengaruhi keputusan perusahaan dalam merancang strategi penghindaran pajak. Dengan memperhatikan variasi hasil dari penelitian terdahulu, studi ini bertujuan untuk memberikan perspektif yang lebih komprehensif dan kontekstual mengenai dinamika penghindaran pajak, khususnya pada perusahaan-perusahaan yang bergerak di sub-sektor makanan dan minuman. Penelitian ini diharapkan dapat mengisi kesenjangan literatur dan menyajikan analisis yang lebih relevan terhadap praktik pengelolaan pajak di sektor tersebut. Oleh karena itu, peneliti tertarik meneliti tentang **“Pengaruh Kinerja Keuangan , Leverage dan *Sales Growth* Terhadap Penghindaran pajak Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2023”**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

- a. Apakah Kinerja Keuangan , Leverage dan *Sales Growth* berpengaruh secara simultan terhadap penghindaran pajak pada perusahaan

manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2023 ?

- b. Apakah Kinerja Keuangan , Leverage dan *Sales Growth* berpengaruh secara parsial terhadap penghindaran pajak pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2023?

1.3. Tujuan Penelitian

Atas dasar perumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk menganalisis secara simultan pengaruh Kinerja Keuangan, Leverage dan *Sales Growth* terhadap penghindaran pajak pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2023
- b. Untuk menganalisis secara parsial pengaruh Kinerja Keuangan, Leverage dan *Sales Growth* terhadap penghindaran pajak pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2023

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, adapun manfaat yang diharapkan peneliti sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis:

Penelitian ini bertujuan untuk memperluas wawasan teoretis dalam kajian penghindaran pajak dengan menyoroti pengaruh variabel seperti kinerja

keuangan, leverage, dan *sales growth* pada perusahaan manufaktur, khususnya sub-sektor makanan dan minuman. Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap pengembangan literatur akademik yang membahas faktor-faktor yang mendorong penghindaran pajak. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi referensi penting bagi studi-studi di masa mendatang yang berfokus pada dinamika perilaku perpajakan dalam sektor tersebut, memberikan dasar teoritis yang lebih kuat untuk eksplorasi lebih lanjut..

2. Manfaat Praktis:

Dalam aplikasi praktisnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat mendukung pemerintah dalam menyusun dan mengimplementasikan kebijakan perpajakan yang lebih efektif, terutama dalam memantau dan mengurangi praktik penghindaran pajak di sektor makanan dan minuman. Selain itu, perusahaan dapat memanfaatkan temuan ini untuk mengevaluasi dan mengoptimalkan strategi keuangan serta pengelolaan kewajiban pajaknya..

1.5. Sistematika Penulisan

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, dan sistematika penulisan penelitian. Latar belakang menguraikan relevansi topik, sementara rumusan masalah dan tujuan memberi fokus penelitian. Manfaat penelitian mencakup kontribusi teoritis dan praktis, serta gambaran sistematika penulisan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas teori-teori terkait penghindaran pajak, kinerja keuangan, leverage, dan sales growth, serta kajian penelitian sebelumnya yang relevan untuk mendukung analisis.

BAB III: METODE PENELITIAN

Menjelaskan metode penelitian, pendekatan yang digunakan, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, serta analisis yang dilakukan untuk menguji hipotesis.

BAB IV: ANALISIS HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan hasil penelitian dan analisisnya, membandingkan temuan dengan teori dan penelitian sebelumnya untuk mengeksplorasi hubungan antara variabel yang diteliti.

BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN

Merangkum kesimpulan utama dari penelitian ini dan memberikan saran untuk penelitian lanjutan serta rekomendasi kebijakan atau praktik yang relevan.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menjadi landasan berharga dalam mengeksplorasi hubungan antara faktor-faktor keuangan dan penghindaran pajak. Berikut rangkuman beberapa penelitian yang relevan:

1. Robin (2021): "Pengaruh Sales Growth, Kinerja Keuangan, Leverage, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak"

Penelitian ini meneliti pengaruh faktor internal perusahaan, seperti skala usaha, profitabilitas, penggunaan utang, dan laju pertumbuhan penjualan, terhadap tingkat penghindaran pajak. Data yang dianalisis berasal dari perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2018 hingga 2019. Tingkat penghindaran pajak diukur menggunakan Cash Effective Tax Rate (CETR). Sampel penelitian dipilih secara purposive dari enam perusahaan dan diolah menggunakan perangkat lunak SPSS versi 20. Hasil analisis menunjukkan bahwa perusahaan besar dengan laba yang tinggi serta pertumbuhan penjualan yang pesat cenderung lebih patuh dalam memenuhi kewajiban pajaknya. Sebaliknya, perusahaan dengan rasio utang yang tinggi lebih sering terlibat dalam penghindaran pajak, yang mencerminkan peran strategis leverage dalam perencanaan pajak.

2. Widodo (2021): "Pengaruh Kinerja Keuangan, Leverage, Capital Intensity, Sales Growth, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak"
Studi ini mengeksplorasi hubungan antara berbagai indikator kinerja keuangan,

seperti leverage, intensitas modal, pertumbuhan penjualan, dan sales growth, dengan penghindaran pajak. Metode penelitian menggunakan indikator Effective Tax Rate (ETR) untuk mengukur penghindaran pajak, dengan data yang dikumpulkan dari 140 perusahaan manufaktur terdaftar di BEI selama 2017-2019 melalui purposive sampling. Pengolahan data dilakukan dengan teknik regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja keuangan dan sales growth tidak memengaruhi penghindaran pajak secara signifikan. Namun, leverage dan intensitas modal ditemukan memiliki dampak positif yang kuat terhadap penghindaran pajak, sementara pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif. Hal ini menunjukkan bahwa struktur aset dan tingkat utang memainkan peran kunci dalam menentukan pendekatan perusahaan terhadap kewajiban pajak.

3. Rachmawati (2022): "Pengaruh Capital Intensity, Leverage, Kinerja Keuangan, Sales Growth, dan Kepemilikan Manajerial terhadap Agresivitas Pajak"

Penelitian ini berfokus pada sektor perbankan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2018-2020. Dengan menggunakan data dari 130 perusahaan yang dipilih melalui metode purposive sampling, penelitian ini mengeksplorasi hubungan antara intensitas modal, leverage, kinerja keuangan, sales growth, dan kepemilikan manajerial terhadap agresivitas pajak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa intensitas modal memberikan pengaruh positif yang signifikan terhadap agresivitas pajak. Sebaliknya, kinerja keuangan memiliki hubungan negatif yang signifikan, sementara leverage, sales growth, dan kepemilikan manajerial tidak memberikan pengaruh yang berarti.

Penemuan ini menggarisbawahi pentingnya intensitas modal dalam strategi agresivitas pajak di sektor perbankan.

4. Aini (2021): "Analisis Kinerja Keuangan, Leverage, Komisaris Independen, Sales Growth, dan Intensitas Modal terhadap Penghindaran Pajak" Penelitian ini melibatkan 395 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2018-2020 untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi penghindaran pajak. Variabel yang diuji meliputi kinerja keuangan, leverage, keberadaan komisaris independen, sales growth, dan intensitas modal. Teknik analisis data menggunakan regresi berganda dengan SPSS versi 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja keuangan memiliki dampak positif yang signifikan terhadap penghindaran pajak. Sebaliknya, variabel leverage, komisaris independen, sales growth, dan intensitas modal tidak menunjukkan pengaruh signifikan. Penelitian ini menyoroti bahwa perusahaan dengan kinerja keuangan yang solid lebih cenderung mengoptimalkan strategi pajak mereka untuk meminimalkan kewajiban perpajakan

2.2.Landasan Teori

2.2.1.Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak merupakan strategi yang sah yang diambil oleh wajib pajak untuk mengurangi kewajiban perpajakan mereka. Suandy (tanpa tahun) menggambarkan penghindaran pajak sebagai tindakan yang dilakukan dalam batasan hukum, tetapi memanfaatkan celah atau kelemahan

dalam regulasi untuk mengurangi beban pajak. Jamaludin, (2020) mengungkapkan bahwa penghindaran pajak melibatkan penggunaan taktik legal untuk mengurangi kewajiban pajak tanpa melanggar hukum yang berlaku. (Hama, 2020) menyoroti dua pendekatan utama dalam praktik ini: pertama, dengan mengurangi pendapatan yang dilaporkan, dan kedua, dengan meningkatkan klaim biaya dalam laporan keuangan. Strategi ini sering kali memanfaatkan ketidakjelasan dalam peraturan untuk menciptakan efisiensi pajak. Meskipun tidak melanggar hukum secara langsung, penghindaran pajak dapat berdampak pada penurunan penerimaan negara jika tidak diatur dengan ketat, mengingat dampaknya yang signifikan terhadap pengurangan pendapatan pajak(Santosa, 2024)

Sianipar et al. (2020) mengidentifikasi dua pendekatan utama dalam penghindaran pajak. Pertama, perusahaan dapat meminimalkan pendapatan yang dilaporkan, dan kedua, mereka dapat meningkatkan jumlah biaya yang diklaim dalam laporan keuangan. Strategi ini sering kali memanfaatkan celah hukum, seperti mengklaim biaya-biaya yang dapat dikurangkan berdasarkan ketentuan perpajakan atau mengeksploitasi area abu-abu yang belum diatur secara eksplisit dalam undang-undang perpajakan.

Walaupun penghindaran pajak berpotensi mengurangi penerimaan negara, aktivitas ini secara teknis dianggap wajar, karena wajib pajak hanya membayar pajak sesuai dengan kewajibannya tanpa melampaui apa yang telah diatur. Dalam kerangka hukum perpajakan yang berlaku, wajib pajak

memiliki hak untuk melaporkan seluruh penghasilan serta mengajukan klaim atas potongan-potongan pajak yang diizinkan (Zain, 2019:50).

Hanlon & Heitzman (2020) menjelaskan bahwa penghindaran pajak dapat diukur menggunakan beberapa indikator, seperti Accounting Effective Tax Rate (GAAP ETR), Current Effective Tax Rate (Current ETR), dan Cash Effective Tax Rate (CETR). Menurut Dyreng et al. (2019), pengukuran dengan GAAP ETR mencakup seluruh beban pajak perusahaan, baik beban pajak kini maupun pajak tangguhan. Namun, penggunaan GAAP ETR sering kali menghasilkan perbedaan temporer antara pajak komersial dan pajak fiskal akibat adanya estimasi-estimasi akuntansi yang bersifat subjektif. Secara matematis, rumus untuk menghitung GAAP ETR berdasarkan Hanlon & Heitzman (2020) adalah sebagai berikut:

$$\text{GAAP ETR} = \frac{\text{Beban Pajak Total}}{\text{Laba sebelum Pajak}}$$

Kemudian, proksi *Current Effective Tax Rate* (*Current ETR*), yaitu proksi penghindaran pajak yang diukur dengan pajak saat ini yang dibayar oleh perusahaan. *Current ETR* dihitung dengan membandingkan beban pajak kini dengan laba sebelum pajak. Perhitungan *Current ETR* berdasarkan Hanlon & Heitzman (2020) adalah dengan rumus berikut:

$$\text{Current ETR} = \frac{\text{Beban Pajak Kini}}{\text{Laba sebelum Pajak}}$$

Cash Effective Tax Rate (CETR), yaitu proksi yang dapat memperbaiki kekurangan dalam pengukuran penghindaran pajak dengan GAPP ETR. CETR tidak dapat dipengaruhi oleh estimasi-estimasi seperti perlindungan pajak (Dyrenge et al. 2020 dalam Silaban, 2020). Cara menghitung CETR menurut Hanlon & Heitzman (2020) adalah dengan rumus berikut:

$$\text{Cash ETR} = \frac{\text{Pembayaran Pajak}}{\text{Laba sebelum Pajak}}$$

Proksi yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengukur penghindaran pajak adalah *Cash ETR*. *Cash ETR* telah digunakan dalam penelitian Alifianti et al. (2017), Pattiasina et al. (2019), Aprianto & Dwimulyani (2019), dan Silaban (2020). *Cash ETR* yang semakin rendah mengindikasikan bahwa penghindaran pajak perusahaan semakin tinggi, sebaliknya jika nilai *Cash ETR* semakin tinggi maka semakin rendah aktivitas penghindaran pajak perusahaan.

2.2.2. Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan adalah tolok ukur utama untuk menilai seberapa efektif perusahaan mengelola sumber daya demi mencapai tujuan bisnisnya. Menurut Irianto et al. (2017), evaluasi kinerja keuangan mencakup pengelolaan aset, utang, dan ekuitas perusahaan, serta kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku. Noviyani dan Muid (2019) menegaskan pentingnya

pengukuran kinerja keuangan dalam merancang strategi jangka panjang yang berorientasi pada pencapaian laba optimal. Salah satu indikator kunci, Return on Assets (ROA), mencerminkan efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan aset untuk menghasilkan laba. (Krisnando & Sakti, 2019) menjelaskan bahwa ROA yang tinggi menunjukkan optimalisasi penggunaan aset, sementara ROA rendah mengindikasikan potensi masalah dalam pengelolaan sumber daya. Kinerja keuangan yang baik sering kali berbanding lurus dengan kewajiban pajak, karena laba yang besar biasanya menghasilkan pajak yang lebih tinggi, sehingga perusahaan perlu mengelola beban pajaknya secara strategis untuk mempertahankan profitabilitas. (Bilbi & Nurhayati, 2024)

Noviyani & Muid (2019) menambahkan bahwa pengukuran Kinerja Keuangan memiliki peran yang sangat penting dalam perencanaan jangka panjang, khususnya dalam upaya mencapai target laba yang diharapkan. Pengukuran ini, di satu sisi, berfungsi sebagai alat untuk mengukur apakah perusahaan mampu mengoptimalkan potensi yang ada untuk mencapai tujuan finansialnya. Selain itu, pengukuran kinerja ini juga berperan dalam menilai efektivitas manajemen. Jika perusahaan gagal memenuhi target atau ekspektasi yang telah ditetapkan, hasil analisis kinerja tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk mempertimbangkan perubahan atau perbaikan dalam tim manajemen. Proses ini menjadi sangat krusial, mengingat pentingnya adaptasi dan respons yang cepat terhadap perubahan pasar dan kebutuhan perusahaan.

Kasmir (2016) dalam bukunya Analisis Laporan Keuangan mengungkapkan bahwa Kinerja Keuangan dapat dievaluasi melalui berbagai rasio keuangan, yang masing-masing memberikan pandangan mendalam tentang kondisi keuangan perusahaan. Salah satu rasio yang penting untuk menilai Kinerja Keuangan adalah Return on Assets (ROA), yang mengukur hubungan antara laba bersih setelah pajak dan total aset yang dimiliki perusahaan. Rasio ini memberikan pemahaman yang jelas mengenai efisiensi perusahaan dalam mengelola aset untuk menghasilkan laba. Semakin tinggi nilai ROA, semakin efektif perusahaan memanfaatkan aset untuk mencapai keuntungan. Sebaliknya, jika nilai ROA rendah, ini bisa mengindikasikan adanya ketidakefisienan dalam penggunaan aset, yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan dalam jangka panjang.

Lebih jauh, Kinerja Keuangan yang baik, yang tercermin dalam laba yang tinggi, sering kali berhubungan langsung dengan kewajiban pajak yang lebih besar. Perusahaan yang mampu memperoleh keuntungan besar cenderung memiliki kewajiban pajak yang lebih tinggi, mengingat prinsip bahwa laba yang besar memerlukan kontribusi yang lebih besar pula terhadap negara melalui pajak. Oleh karena itu, analisis Kinerja Keuangan tidak hanya berfungsi untuk mengevaluasi pencapaian tujuan internal perusahaan, tetapi juga menggambarkan hubungan perusahaan dengan pihak eksternal, seperti otoritas pajak dan regulator lainnya. Kinerja yang optimal mencerminkan tanggung jawab perusahaan, tidak hanya dalam

manajemen internal, tetapi juga dalam kontribusinya terhadap pembangunan negara melalui kewajiban pajak.

Menurut Kasmir (2019), rasio kinerja keuangan merupakan alat untuk mengevaluasi sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan keuntungan. Rasio ini tidak hanya mencerminkan profitabilitas, tetapi juga menggambarkan tingkat efisiensi manajemen dalam mengelola operasional perusahaan, yang terlihat dari laba yang diperoleh melalui penjualan serta pendapatan dari investasi. Hery (2018) memperluas pandangan ini dengan menjelaskan bahwa rasio kinerja keuangan berfungsi untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menciptakan laba melalui aktivitas bisnis yang berlangsung secara normal. Di sisi lain, Sartono (2020) mendefinisikan kinerja keuangan sebagai kapasitas perusahaan untuk menghasilkan keuntungan yang berkaitan dengan tingkat penjualan, total aset, dan ekuitas yang dimiliki.

Berdasarkan berbagai pandangan tersebut, dapat disimpulkan bahwa kinerja keuangan adalah indikator utama yang digunakan untuk mengukur keberhasilan perusahaan dalam menciptakan laba. Indikator ini memberikan gambaran menyeluruh tentang efektivitas pengelolaan sumber daya perusahaan—baik melalui penjualan, pengelolaan aset, maupun pemanfaatan modal—dalam mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha.

2.2.3. Leverage

Leverage mengacu pada sejauh mana perusahaan mengandalkan utang untuk mendanai operasional dan investasinya. Kurniasih dan Sari (2020) menyatakan bahwa leverage memainkan peran krusial dalam pembentukan struktur modal perusahaan. menambahkan bahwa dengan memanfaatkan utang, perusahaan dapat memperluas operasionalnya, namun hal ini juga menambah kewajiban tetap dalam bentuk pembayaran bunga. (Hama et al., 2019) memandang leverage sebagai alat untuk meningkatkan nilai bagi pemegang saham, meskipun hal ini datang dengan risiko keuangan yang lebih tinggi. Dalam ranah perpajakan, leverage sering dipakai sebagai strategi untuk mengurangi beban pajak, mengingat bunga utang dapat dijadikan pengurang pajak (Rahadatulaisy & Haryana, 2024). Namun, penggunaan leverage yang terlalu besar dapat membebani arus kas perusahaan, menciptakan tantangan keuangan yang harus dikelola secara bijaksana agar stabilitas operasional tetap terjaga.

Bambang (2020) mendefinisikan leverage sebagai penerapan aset atau dana yang mengharuskan perusahaan untuk menanggung biaya tetap, seperti pembayaran bunga atau cicilan. Perusahaan yang menggunakan leverage harus membayar beban tetap terlepas dari hasil operasional yang diperoleh. Leverage ini, menurut Sudana (2018), muncul ketika perusahaan memanfaatkan aset dan dana yang menyebabkan timbulnya beban tetap. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan utang dan aset yang dibiayai oleh utang akan menambah kewajiban finansial tetap yang harus dipenuhi oleh

perusahaan, yang berpotensi mempengaruhi arus kas dan stabilitas keuangan perusahaan.

Kuswadi (2019) mengartikan leverage sebagai kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban utang jangka panjang, baik itu dalam bentuk pokok utang maupun bunga. Lebih jauh, Agus dan Martono (2019) menjelaskan bahwa leverage melibatkan penggunaan aset dan sumber dana untuk meningkatkan potensi keuntungan. Namun, penggunaan leverage ini juga mengarah pada kewajiban biaya tetap yang harus dibayar, yang berfungsi untuk meningkatkan potensi laba bagi pemegang saham.

Leverage, menurut Sartono (2019), adalah penggunaan utang dalam pembiayaan investasi perusahaan, yang menggambarkan sejauh mana perusahaan mengandalkan dana eksternal (dalam bentuk utang) untuk mendukung operasional dan pengembangan mereka. Leverage ini tidak hanya mencerminkan rasio antara total aset dan ekuitas perusahaan, tetapi juga menunjukkan bagaimana utang dapat digunakan untuk memperbesar potensi keuntungan yang dapat diperoleh oleh pemegang saham. Godfrey et al. (2020) mendefinisikan leverage sebagai proses di mana perusahaan memanfaatkan utang untuk membiayai operasionalnya, yang sering diukur dengan perbandingan antara utang dan ekuitas, atau utang terhadap total aset.

Secara lebih rinci, leverage menggambarkan bagaimana perusahaan memanfaatkan utang untuk meningkatkan investasi dan aset yang dimilikinya. Dengan kata lain, leverage dapat dilihat sebagai ukuran

efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan dana eksternal yang memunculkan beban tetap (seperti bunga utang), dengan tujuan utama untuk meningkatkan laba yang diperoleh bagi pemegang saham. Leverage juga menunjukkan proporsi pembiayaan yang berasal dari utang, yang diharapkan dapat memperbesar potensi keuntungan dan memperbaiki hasil finansial perusahaan.

Ketika perusahaan dihadapkan pada beban pajak yang signifikan, mereka sering kali menggunakan utang sebagai strategi untuk mengurangi kewajiban pajaknya. Dengan menambah utang, perusahaan dapat memanfaatkan biaya bunga yang dapat dikurangkan dari laba kena pajak, sehingga jumlah pajak yang harus dibayar berkurang. Strategi ini mencerminkan kecenderungan perusahaan yang menerapkan pengelolaan pajak secara agresif, di mana leverage digunakan sebagai alat utama untuk mengoptimalkan pengurangan kewajiban pajak. Semakin tinggi rasio leverage perusahaan, semakin besar proporsi utang dalam struktur pembiayaan, yang secara otomatis meningkatkan biaya bunga. Karena biaya bunga ini bersifat deductible, laba kena pajak perusahaan akan menurun, yang pada akhirnya menurunkan jumlah pajak terutang.

Richardson dan Lanis (2019) menjelaskan bahwa perusahaan dengan tingkat utang yang lebih tinggi cenderung memiliki nilai *Cash Effective Tax Rate* (CETR) yang lebih rendah. Hal ini menandakan bahwa penggunaan utang memberikan pengurangan signifikan terhadap beban pajak melalui mekanisme pengurangan laba kena pajak akibat bunga utang.

Dengan kata lain, leverage tidak hanya berperan dalam meningkatkan potensi keuntungan bagi pemegang saham, tetapi juga menjadi bagian integral dari strategi optimalisasi pajak. Meskipun demikian, pendekatan ini juga disertai risiko keuangan yang lebih besar, yang harus dikelola dengan hati-hati oleh perusahaan.

Leverage dapat diukur menggunakan rasio total utang terhadap total aset, sebagaimana dijelaskan oleh Mulyani dan Endang (2018:43). Rumus yang digunakan untuk menghitung leverage, yaitu:

$$\text{Debt to Equity Ratio (DER)} = \frac{\text{Total Liabilitie s}}{\text{Total Ekuitas}}$$

2.2.4. Sales Growth

Sales Growth adalah indikator kunci yang menggambarkan perubahan penjualan suatu perusahaan dari waktu ke waktu. (Nugroho et al., 2022) menjelaskan bahwa sales growth ini dihitung dengan cara membandingkan penjualan dari satu periode ke periode lainnya, yang memberikan gambaran tentang efektivitas strategi pemasaran dan perluasan pasar yang diterapkan.) juga menekankan bahwa peningkatan penjualan mencerminkan respons perusahaan terhadap permintaan pasar serta daya saing yang dimilikinya. Sales Growth yang stabil dan signifikan sering dipandang sebagai indikator positif bagi investor, karena menggambarkan potensi pendapatan yang lebih tinggi di masa depan. Dalam prakteknya, perusahaan dengan tingkat Sales Growth yang tinggi biasanya

mengalokasikan sumber daya untuk memperluas pasar, meningkatkan kapasitas produksi, dan berinvestasi dalam inovasi. Namun, terkadang perusahaan yang terlalu fokus pada ekspansi pasar dapat mengabaikan aspek kepatuhan pajak, yang dapat menjadi tantangan bagi pengelolaan keuangan perusahaan secara keseluruhan. (Khoeriyah, 2020)

Budiman dan Setiyono (2020) memperluas perspektif ini dengan menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan adalah indikator kunci yang menunjukkan perkembangan tingkat penjualan suatu perusahaan dari tahun ke tahun. Indikator ini memberikan informasi penting tentang apakah tingkat penjualan mengalami peningkatan atau penurunan, sekaligus mencerminkan efektivitas strategi pemasaran dan penjualan yang diterapkan oleh perusahaan. Dengan kata lain, pertumbuhan penjualan menjadi tolok ukur keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produk atau jasa yang ditawarkan.

Lebih jauh lagi, pertumbuhan penjualan tidak hanya mencerminkan hasil dari aktivitas pemasaran dan penjualan, tetapi juga memberikan gambaran tentang efisiensi operasional perusahaan. Melalui analisis pertumbuhan penjualan, manajemen dapat menilai sejauh mana perusahaan telah optimal dalam menjalankan operasionalnya, termasuk pengelolaan sumber daya, produksi, dan distribusi. Pertumbuhan penjualan yang konsisten dan signifikan juga menjadi indikator bahwa perusahaan memiliki daya saing yang kuat di pasar serta mampu memenuhi permintaan konsumen dengan baik.

Selain itu, pertumbuhan penjualan juga memiliki implikasi penting dalam perencanaan keuangan dan strategi jangka panjang perusahaan. Dengan memantau pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memproyeksikan kemampuan mereka dalam menghasilkan laba atau keuntungan di masa mendatang. Informasi ini menjadi dasar untuk merancang investasi, ekspansi, atau diversifikasi usaha, sekaligus untuk menilai risiko yang mungkin dihadapi.

Volume penjualan yang besar dalam suatu periode tertentu biasanya mencerminkan peningkatan tingkat pertumbuhan penjualan. Hal ini memberikan dampak positif pada kapasitas operasional perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang meningkat memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jangkauan distribusi, serta memperbaiki teknologi dan proses bisnis untuk mendukung kebutuhan pasar yang terus berkembang.

Menurut Kasmir (2019), rasio pertumbuhan penjualan dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Net Sales Grow Ratio} = \frac{\text{Net Sales } t - \text{Net Sales } t-1}{\text{Net Sales } t-1} \times 100\%$$

Keterangan:

Net Sales Grow Ratio = Pertumbuhan Penjualan

Net Sales t = Penjualan bersih pada tahun t

Net Sales t-1 = Penjualan bersih pada tahun sebelum tahun t

2.2.5. Pengaruh Kinerja Keuangan terhadap Penghindaran Pajak

Penelitian yang dilakukan oleh Jefry Candra, Julia Anita, Widya, dan Ninta (2021) mengungkapkan adanya pengaruh signifikan antara

kinerja keuangan perusahaan dan praktik penghindaran pajak. Kinerja keuangan, dalam konteks ini, mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan aset yang dimilikinya secara efektif untuk menghasilkan laba yang optimal serta meningkatkan tingkat profitabilitas secara keseluruhan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa perusahaan dengan kinerja keuangan yang lebih unggul cenderung lebih proaktif dalam merancang dan mengimplementasikan strategi penghindaran pajak. Strategi ini dimaksudkan untuk meminimalkan beban pajak yang dikenakan oleh otoritas, memungkinkan perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya yang lebih besar bagi tujuan strategis lainnya, seperti ekspansi bisnis atau peningkatan daya saing. Penemuan ini memberikan pandangan bahwa penghindaran pajak tidak hanya berfungsi sebagai upaya untuk mengurangi kewajiban fiskal, tetapi juga mencerminkan tingkat kecanggihan dan efektivitas pengelolaan keuangan perusahaan dalam menghadapi lingkungan bisnis yang dinamis dan regulasi perpajakan yang kompleks.

Fenomena ini dapat dianalisis melalui perspektif teori agensi, di mana kinerja yang lebih baik memberi manajemen dorongan kuat untuk lebih proaktif dalam memanfaatkan peluang untuk mengelola pajak secara efisien. Dalam konteks ini, penghindaran pajak tidak hanya dipandang sebagai langkah untuk mengurangi kewajiban pajak, tetapi juga sebagai salah satu cara untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan yang mencapai kinerja tinggi sering kali melihat

pengelolaan pajak sebagai kesempatan untuk mengoptimalkan aliran kas dan mengurangi dampak pajak terhadap laba bersih.

Selain itu, penelitian ini juga mengaitkan Kinerja Keuangan dengan rasio Return on Assets (ROA), yang berfungsi sebagai indikator kunci dalam menilai efektivitas penggunaan aset oleh perusahaan. Nilai ROA yang lebih tinggi menunjukkan bahwa perusahaan lebih efisien dalam memanfaatkan asetnya untuk menghasilkan keuntungan. Dalam konteks penghindaran pajak, peningkatan ROA memberi perusahaan ruang untuk merancang strategi pajak yang lebih efektif, seperti pengaturan pendapatan yang dilaporkan, guna meminimalkan liabilitas pajak. Dalam hal ini, perusahaan yang sukses meningkatkan ROA-nya tidak hanya memperoleh efisiensi operasional yang lebih baik, tetapi juga mengubah pengelolaan pajak menjadi alat strategis untuk memperkuat posisi keuangan

2.2.6. Pengaruh Leverage terhadap Penghindaran pajak

Mira dan Purnamasari (2020) menemukan bahwa terdapat hubungan negatif antara leverage dan penghindaran pajak, yang menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat utang yang tinggi cenderung memiliki tarif pajak yang efektif lebih rendah. Hal ini terjadi karena perusahaan-perusahaan tersebut telah memaksimalkan pengurangan pajak melalui pembayaran bunga utang, yang mengurangi kebutuhan untuk mencari cara tambahan untuk mengurangi kewajiban pajak. Dengan kata lain, perusahaan yang bergantung pada utang lebih cenderung mengoptimalkan manfaat pajak

yang diperoleh dari pengurangan bunga, sehingga mengurangi insentif untuk terlibat dalam penghindaran pajak.

Namun, perspektif berbeda disampaikan oleh Noviyani dan Muid (2019), yang berpendapat bahwa leverage justru dapat memperbesar praktik penghindaran pajak. Mereka mengungkapkan bahwa perusahaan yang lebih mengandalkan utang sebagai sumber pendanaan, dibandingkan dengan ekuitas, lebih cenderung terlibat dalam penghindaran pajak. Hal ini disebabkan oleh keuntungan pajak yang signifikan yang diperoleh dari bunga utang, yang dapat dikurangkan sebagai biaya pajak, sementara dividen yang dibayarkan dari pendanaan ekuitas tidak dapat digunakan untuk mengurangi pajak yang harus dibayar.

Putriningsih et al. (2018) menyatakan bahwa pengaruh negatif antara leverage dan penghindaran pajak disebabkan oleh adanya beban bunga yang harus dibayar oleh perusahaan dengan utang tinggi. Beban bunga ini, meskipun dapat mengurangi kewajiban pajak, juga menurunkan laba bersih yang dilaporkan perusahaan. Oleh karena itu, meskipun pengurangan pajak melalui bunga utang dapat menguntungkan, penurunan laba akibat pembayaran bunga tersebut dapat menurunkan insentif perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak secara lebih agresif.

2.2.7. Pengaruh *Sales Growth* terhadap Penghindaran pajak

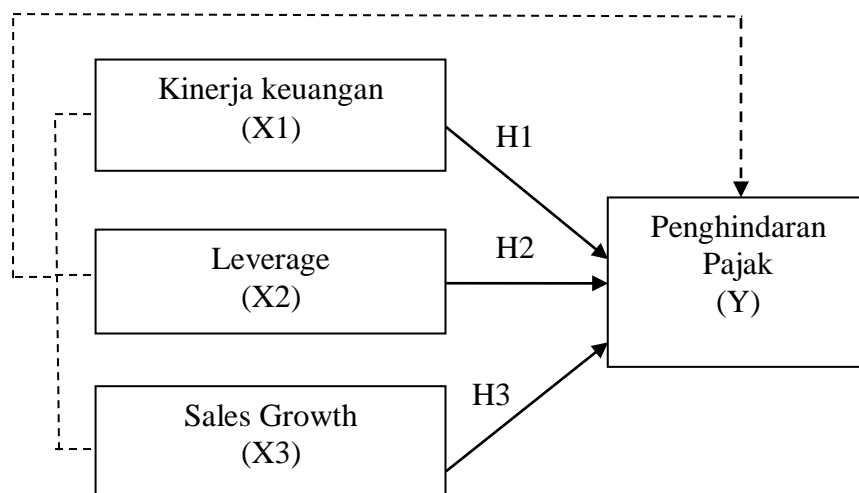
Penelitian yang dilakukan oleh Ayu & Kartika (2019) mengungkapkan bahwa pertumbuhan penjualan yang signifikan memiliki dampak yang sangat besar terhadap kemampuan operasional perusahaan.

Ketika perusahaan mengalami peningkatan dalam sales growth, kapasitas operasionalnya akan berkembang seiring dengan meningkatnya permintaan dan volume produksi. Perusahaan akan mampu memanfaatkan sumber daya yang dimiliki dengan lebih efisien, serta memperluas skala operasi yang ada. Proses ini memungkinkan perusahaan untuk beroperasi dengan biaya yang lebih rendah per unit, karena adanya peningkatan efisiensi operasional yang tercipta. Oleh karena itu, selain meningkatkan volume penjualan, perusahaan juga berpotensi meraih laba yang semakin besar, karena setiap tambahan penjualan dapat diproses dengan biaya yang lebih optimal, yang pada akhirnya meningkatkan profitabilitas secara keseluruhan.

Hal ini sejalan dengan temuan penelitian Dewinta & Setiawan (2016), yang menegaskan bahwa hubungan antara volume penjualan dan laba sangatlah erat. Semakin besar volume penjualan yang dicapai, semakin besar pula laba yang akan dihasilkan. Peningkatan penjualan ini memberikan dampak langsung terhadap pendapatan perusahaan. Ketika perusahaan dapat menguasai pasar lebih luas atau meningkatkan volume penjualannya melalui strategi pemasaran yang efektif atau inovasi produk, pendapatan yang diperoleh akan tumbuh secara signifikan. Lebih jauh lagi, pertumbuhan penjualan yang konsisten menciptakan peluang bagi perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya, tidak hanya dalam hal harga, tetapi juga dalam hal kualitas produk dan pelayanan kepada konsumen.

Selain itu, peningkatan volume penjualan memungkinkan perusahaan untuk memperbesar basis pelanggan dan meningkatkan loyalitas mereka, yang akan menghasilkan keuntungan jangka panjang. Keuntungan yang diperoleh perusahaan bukan hanya mencerminkan peningkatan pendapatan, tetapi juga mengindikasikan pengelolaan operasional yang lebih baik, di mana perusahaan dapat memaksimalkan efisiensi dan meminimalkan pemborosan dalam proses produksi. Peningkatan laba ini selanjutnya dapat digunakan untuk investasi lebih lanjut, pengembangan produk baru, atau ekspansi pasar yang lebih luas, yang semuanya berkontribusi pada pertumbuhan perusahaan secara berkelanjutan.

2.3. Kerangka Konseptual



2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan mengacu pada landasan teori yang telah dikemukakan sebelumnya, maka hipotesis penelitian yang diajukan adalah:

- H1. Apakah Kinerja Keuangan , Leverage dan *Sales Growth* berpengaruh secara simultan terhadap Penghindaran pajak berpengaruh pada Perusahaan Manufaktur yang *Go Public* di BEI
- H2. Apakah Kinerja Keuangan , Leverage dan *Sales Growth* berpengaruh secara parsial terhadap Penghindaran pajak berpengaruh pada Perusahaan Manufaktur yang *Go Public* di BEI
- H3. Apakah Kinerja Keuangan *sales Growth* berpengaruh secara parsial pada peningkatan penghindaran pajak pada perusahaan manufaktur yang *Go publik*
- H4. Apakah kinerja keuangan.keuangan Leverage, sales growth berpengaruh secara simultan secara pada penghindaran pajak perusahaan manufaktur yang *go public* pada BEI

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif karena bertujuan untuk mengidentifikasi pola umum yang relevan dengan topik yang dibahas serta menguji teori dan hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya. Berdasarkan pandangan Sugiyono (2018:8), pendekatan kuantitatif didasarkan pada filsafat positivisme, yang berorientasi pada pengujian hubungan kausal atau korelasional melalui pengumpulan data dari populasi atau sampel tertentu. Sampel dipilih dengan metode yang umumnya bersifat acak, sementara data diperoleh menggunakan instrumen penelitian yang telah dirancang secara sistematis dan valid.

Analisis data dalam penelitian kuantitatif bersifat numerik atau statistik, dengan fokus utama untuk memverifikasi hipotesis. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menyimpulkan hasil yang dapat digeneralisasi pada populasi yang lebih luas, dengan mempertimbangkan temuan empiris yang didukung oleh bukti statistik. Dalam studi ini, jenis penelitian yang diterapkan dapat bervariasi tergantung pada tujuan spesifik yang ingin dicapai, manfaat yang diharapkan, dan teknik pengumpulan data yang sesuai. Variasi ini mencakup metode survei, eksperimen, atau analisis data sekunder, yang dipilih berdasarkan relevansinya dengan isu utama yang sedang dikaji. Dengan pendekatan ini, penelitian tidak hanya berkontribusi pada pengujian teori, tetapi juga memberikan wawasan yang lebih dalam tentang fenomena yang diteliti.

3.2 Populasi dan Penentuan Sampel

a. Populasi

Populasi penelitian ini adalah laporan keuangan berupa neraca dan laba rugi Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman yang tercatat di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2019-2023 sejumlah 15 perusahaan.

b. Sampel

Sampel dalam penelitian ini merupakan bagian dari populasi yang memiliki kesamaan karakteristik, sehingga dapat dianggap merepresentasikan keseluruhan populasi dengan cukup akurat. Berdasarkan pandangan Sugiyono (2018:8), penelitian ini menggunakan metode purposive sampling, di mana pemilihan sampel dilakukan secara selektif dengan mempertimbangkan kriteria atau karakteristik tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian. Pendekatan ini memastikan bahwa sampel yang dipilih dapat memberikan data yang sesuai untuk mendukung analisis.

Kriteria yang digunakan dalam pemilihan sampel adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2019-2023, yang secara konsisten menyampaikan laporan keuangan tahunan.

2. Data yang relevan untuk penelitian ini dapat diakses melalui Bursa Efek Indonesia, sehingga memudahkan pengumpulan informasi yang diperlukan.
3. Perusahaan yang menunjukkan indikasi tren peningkatan dalam praktik penghindaran pajak selama periode 2019-2023, sehingga sesuai dengan fokus utama penelitian.

Berdasarkan kriteria tersebut, penelitian ini menetapkan sampel yang terdiri dari 15 perusahaan manufaktur di sektor makanan dan minuman yang memenuhi persyaratan dan terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama kurun waktu 2019 hingga 2023. Pemilihan ini bertujuan untuk memastikan bahwa sampel tidak hanya relevan secara statistik, tetapi juga mampu menggambarkan dinamika yang terjadi dalam sektor tersebut, terutama terkait dengan strategi pengelolaan pajak

3.3 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Definisi operasional variabel-variabel yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Kinerja Keuangan (X_1)

Kinerja Keuangan mengacu pada kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba terkait dengan penjualan, total aset, dan ekuitas yang dimilikinya (Inneke, 2019:281). Untuk mengukur kinerja keuangan, digunakan indikator Return on Assets (ROA), yang menunjukkan seberapa efektif perusahaan menggunakan asetnya untuk

menghasilkan laba. ROA dihitung dengan membandingkan laba bersih terhadap total aset perusahaan dan hasilnya disajikan dalam bentuk persentase, memberikan gambaran yang jelas dalam skala rasio.

Rumus untuk menghitung ROA adalah sebagai berikut:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total aktiva}}$$

2. Leverage (X_2)

Leverage mengacu pada penggunaan utang untuk membiayai operasional perusahaan, khususnya utang jangka panjang. Leverage dapat diukur dengan membandingkan total kewajiban jangka panjang perusahaan terhadap total aset yang dimiliki. Menurut Kurniasih dan Sari (2018:76), leverage menggambarkan sejauh mana perusahaan menggunakan utang untuk mendanai asetnya. Semakin tinggi rasio utang terhadap aset, semakin besar beban kewajiban yang harus ditanggung perusahaan. Dalam penelitian ini, leverage diukur melalui Debt to Equity Ratio (DER), yang membandingkan total utang dengan total ekuitas perusahaan. Rumus untuk menghitung leverage adalah sebagai berikut:

$$\text{DER (Debt to Equity Ratio)} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Ekuitas}}$$

3. Sales Growth (X_3)

Sales Growth adalah perkembangan perusahaan serta potensi profitabilitasnya di masa depan, yang dapat dilihat dari perubahan nilai yang tercatat dalam laporan keuangan tahunan perusahaan tersebut..

$$\text{Net Sales Grow Ratio} = \frac{\text{Net Sales } t - \text{Net Sales } t-1}{\text{Net Sales } t-1} \times 100\%$$

Keterangan:

Net Sales Grow Ratio = Pertumbuhan Penjualan

Net Sales t = Penjualan bersih pada tahun t

Net Sales t-1 = Penjualan bersih pada tahun sebelum tahun t

4. Penghindaran Pajak (Y)

Penghindaran pajak adalah upaya yang dilakukan oleh wajib pajak untuk mengurangi kewajibannya dengan tetap mematuhi peraturan yang ada, melalui pemanfaatan celah dalam regulasi perpajakan. Salah satu cara untuk mengukur penghindaran pajak adalah dengan menggunakan Cash Effective Tax Rate (CETR), yang dihitung dengan membagi kas yang dikeluarkan untuk pajak dengan laba sebelum pajak. Indikator ini digunakan untuk menilai sejauh mana penghindaran pajak dilakukan oleh perusahaan. Budiman dan Setiyono (2020) menyebutkan rumus CETR sebagai berikut::

$$CETR = \frac{\text{Pembayaran Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

3.4. Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan data sekunder yang diperoleh dari laporan tahunan perusahaan-perusahaan manufaktur di sektor makanan dan minuman

yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan berstatus sebagai perusahaan publik. Data dikumpulkan melalui analisis mendalam terhadap dokumen resmi yang dikeluarkan oleh perusahaan-perusahaan tersebut setiap tahun. Metode pengumpulan data yang diterapkan adalah dokumentasi, yang mencakup pemeriksaan dan evaluasi mendetail terhadap laporan keuangan perusahaan, sebagai sumber utama informasi yang relevan dengan tujuan penelitian ini.

3.5. Metode Analisa Data

3.5.1. Uji Asumsi Klasik

Untuk memastikan validitas hasil dari model regresi, sangat penting untuk melakukan uji terhadap asumsi klasik yang mencakup multikolinieritas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi. Pengujian ini diperlukan agar model regresi yang digunakan dapat memberikan estimasi yang akurat dan dapat dipercaya. Berikut adalah penjelasan mendalam mengenai ketiga asumsi tersebut:

1. Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk memeriksa adanya hubungan yang terlalu kuat antara variabel independen dalam model regresi. Idealnya, model regresi yang baik tidak memiliki korelasi tinggi antar variabel independen, karena hal ini dapat mengganggu interpretasi pengaruh masing-masing variabel. Salah satu cara untuk mendeteksi multikolinieritas adalah dengan menggunakan Variance Inflation Factor (VIF). Menurut Ghazali (2001), berikut adalah kriteria uji multikolinieritas:

- $VIF < 10$ menunjukkan tidak adanya masalah multikolinieritas.
- $VIF > 10$ menunjukkan adanya indikasi multikolinieritas yang signifikan.

2. Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk memeriksa apakah terdapat ketidakteraturan pada varians residual antar pengamatan. Heteroskedastisitas terjadi jika varians residual tidak konsisten, yang dapat memengaruhi keakuratan hasil regresi. Dalam model regresi yang ideal, seharusnya tidak terjadi heteroskedastisitas. Ghozali (2001) menjelaskan kriteria pengujian heteroskedastisitas sebagai berikut:

- Nilai probabilitas $> 0,05$ menunjukkan model bebas dari heteroskedastisitas.
- Nilai probabilitas $< 0,05$ menunjukkan adanya masalah heteroskedastisitas dalam model.

3. Autokorelasi

Autokorelasi mengacu pada korelasi antara kesalahan dalam urutan pengamatan, baik pada deret waktu (time series) maupun data lintas ruang (cross-sectional). Uji autokorelasi bertujuan untuk mengevaluasi apakah kesalahan pada periode t berkorelasi dengan kesalahan pada periode $t-1$. Salah satu cara untuk mendeteksi autokorelasi adalah dengan menggunakan uji Durbin-Watson, yang melibatkan jumlah variabel independen (k) dan jumlah pengamatan (n). Ghozali (2001) menjelaskan

bahwa nilai Durbin-Watson dapat digunakan untuk menentukan apakah ada autokorelasi dalam model regresi.

Tabel 1: Autokorelasi

Durbin Watson	Kriteria
$0 < DW < dL$	Ada autokorelasi positif
$dL < DW < du$	Tanpa kesimpulan
$du < DW < 4-du$	Tidak ada autokorelasi
$4-du < DW < 4-dL$	Tanpa kesimpulan
$4-dL < DW < 4-$	Ada autokorelasi negatif

Sumber : Ghozali, 2018 : 61

3.5.2 Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda karena kemampuannya untuk mengevaluasi pengaruh berbagai variabel independen terhadap variabel dependen dalam satu model analisis yang komprehensif. Regresi berganda memungkinkan penelaahan hubungan yang lebih rumit antar faktor yang mempengaruhi variabel terikat, sehingga memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang hubungan tersebut. Dengan menggunakan model regresi berganda, penelitian ini dapat menggali hubungan yang lebih kompleks antara berbagai faktor yang memengaruhi variabel terikat. Untuk memastikan validitas hasil, pengujian hipotesis dilakukan dengan uji t untuk mengevaluasi dampak masing-masing variabel independen secara individual, serta uji F untuk menilai kinerja keseluruhan model regresi dalam menjelaskan variabel dependen. Pendekatan ini memungkinkan analisis yang lebih menyeluruh terhadap faktor-faktor yang memengaruhi hasil yang diamati dalam penelitian. Untuk

menganalisis permasalahan digunakan regresi linier berganda dengan persamaan sebagai berikut :

$$Y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + e_i$$

Keterangan:

Y = Penghindaran pajak

X1 = Kinerja Keuangan

X2 = *Sales Growth*

X3 = Leverage

β_0 = Konstanta

e_i = Standart Error

3.5.3. Uji Hipotesis

Dalam penelitian ini, uji hipotesis dilakukan untuk menilai seberapa besar dan signifikan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dua jenis uji yang digunakan adalah Uji F dan Uji t, yang masing-masing memiliki tujuan yang berbeda dalam menguji hipotesis yang telah diajukan.

1. Uji F (Uji Kesesuaian Model Secara Keseluruhan) Uji F digunakan untuk menilai sejauh mana model regresi yang diterapkan dapat menjelaskan variasi yang terjadi dalam variabel dependen. Secara spesifik, uji ini menguji apakah secara bersama-sama, semua variabel independen dalam model memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Uji F berfokus pada signifikansi kolektif dari seluruh variabel yang dimasukkan ke dalam model regresi. Jika nilai signifikansi uji F lebih kecil dari 0,05,

itu menunjukkan bahwa model regresi dapat menjelaskan variasi dalam variabel dependen dengan baik. Sebaliknya, jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, ini menunjukkan bahwa model regresi tidak cukup efektif dalam menggambarkan hubungan antar variabel.

2. Uji t (Uji Pengaruh Setiap Variabel Secara Individual) Sementara uji F mengukur kesesuaian model secara keseluruhan, Uji t berfokus pada pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Uji t digunakan untuk menentukan apakah setiap variabel independen memberikan kontribusi yang signifikan dalam model regresi. Dalam pengujian ini, setiap variabel diuji dengan hipotesis nol yang menyatakan bahwa variabel tersebut tidak berpengaruh terhadap variabel dependen. Jika nilai signifikansi uji t kurang dari 0,05, maka hipotesis nol ditolak, yang berarti variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Sebaliknya, jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, maka variabel tersebut dianggap tidak memberikan pengaruh yang signifikan.

BAB 4

ANALISIS HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Deskripsi Objek Penelitian

Penelitian ini berfokus pada perusahaan-perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), khususnya yang berada di sektor manufaktur, dengan perhatian lebih pada sub-sektor makanan dan minuman selama periode 2018 hingga 2019. Perusahaan-perusahaan manufaktur memainkan peran penting dalam mengubah bahan baku menjadi produk setengah jadi atau produk akhir yang siap dijual. Sektor makanan dan minuman merupakan salah satu kategori industri yang tercatat di BEI dan memiliki kontribusi signifikan terhadap perekonomian. Selain memproduksi barang, perusahaan-perusahaan di sektor ini juga berupaya untuk memperoleh keuntungan maksimal dengan mendistribusikan produk mereka ke pasar yang lebih luas.

Metode purposive sampling digunakan dalam penelitian ini untuk memilih perusahaan yang sesuai dengan kriteria tertentu yang telah ditetapkan peneliti. Pendekatan ini memungkinkan pemilihan sampel berdasarkan karakteristik atau relevansi perusahaan yang dipilih, yang dianggap dapat menyediakan data yang relevan untuk mencapai tujuan penelitian. Berdasarkan kriteria yang ditetapkan, sebanyak 18 perusahaan dipilih sebagai sampel dalam penelitian ini.

1. ADES (PT. Ades Alfindo Putrabatama Tbk)

Perusahaan ini, yang terdaftar dengan kode saham ADES, merupakan salah satu pemain utama di industri minuman Indonesia, khususnya dalam produksi air minum kemasan. Didirikan pada tahun 1998, ADES telah berkembang menjadi merek yang dikenal luas di pasar air minum dalam kemasan. Perusahaan ini memproduksi berbagai varian produk air mineral dalam kemasan botol dan galon, yang didistribusikan ke seluruh Indonesia. ADES dikenal dengan komitmennya terhadap standar kualitas dan keamanan produk yang ketat, serta fasilitas produksi yang modern.

2. BUDI (PT. Budi Starch & Sweetener Tbk)

PT Budi Starch & Sweetener Tbk, yang terdaftar dengan kode saham BUDI, adalah perusahaan yang beroperasi di sektor pemrosesan bahan pangan dengan spesialisasi dalam produk pati dan produk turunannya. Sejak didirikan pada 1992, BUDI telah menjadi produsen utama pati jagung dan sirup glukosa di Indonesia, yang banyak digunakan oleh berbagai industri, termasuk makanan, minuman, farmasi, dan kosmetik. Dengan fokus pada kualitas dan efisiensi produksi, BUDI terus berinovasi dalam memenuhi permintaan pasar.

3. CEKA (PT. Cisarua Mountain Dairy Tbk)

Perusahaan ini, dikenal dengan kode saham CEKA, bergerak di industri produk susu dan turunannya. Didirikan pada 1990, PT Cisarua Mountain Dairy Tbk dikenal dengan merek "Cimory" yang telah menjadi salah satu merek susu paling terkenal di Indonesia. Produk-produk mereka mencakup

susu UHT, yogurt, keju, serta produk olahan susu lainnya. CEKA berfokus pada pemenuhan standar kualitas yang tinggi dan menjaga keberlanjutan usaha dengan berbagai program dukungan untuk peternak lokal.

4. DLTA (PT. Delta Djakarta Tbk)

DLTA, yang terdaftar dengan kode saham DLTA, adalah perusahaan yang dikenal sebagai produsen bir terbesar di Indonesia. Didirikan pada 1932, PT Delta Djakarta Tbk memproduksi berbagai jenis bir, termasuk merek terkenal seperti "Bir Bintang" dan "Heineken." Sebagai bagian dari grup bir global Heineken, perusahaan ini memiliki fasilitas produksi yang canggih dan sistem distribusi yang luas, baik untuk pasar domestik maupun internasional.

5. ICBP (PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk)

ICBP, yang terdaftar di BEI dengan kode saham ICBP, merupakan salah satu perusahaan makanan dan minuman terbesar di Indonesia. Didirikan pada tahun 2019 sebagai bagian dari Indofood Group, perusahaan ini memproduksi berbagai produk makanan dan minuman, termasuk mie instan, susu, biskuit, dan makanan ringan. Beberapa merek terkenal yang dimiliki oleh ICBP termasuk "Indomie," "Supermi," dan "Chipsy." ICBP juga berfokus pada inovasi dan efisiensi operasional untuk mempertahankan dominasi pasar di sektor ini.

6. INDF (PT. Indofood Sukses Makmur Tbk)

PT Indofood Sukses Makmur Tbk, yang terdaftar dengan kode saham INDF, adalah perusahaan yang memiliki pengaruh besar di sektor industri

pangan Indonesia. Didirikan pada 1990, Indofood Sukses Makmur mengelola berbagai lini produk, seperti mie instan, tepung terigu, susu, minyak goreng, dan makanan ringan. Beberapa merek besar yang dimiliki oleh Indofood termasuk "Indomie" dan "Bimoli." Dengan fasilitas produksi yang terintegrasi dan jaringan distribusi yang luas, perusahaan ini juga aktif terlibat dalam berbagai inisiatif sosial untuk mendukung kesejahteraan masyarakat.

7. MLBI (PT. Multi Bintang Indonesia Tbk)

Multi Bintang Indonesia, dengan kode saham MLBI, adalah produsen bir yang terkenal di Indonesia dan bagian dari grup Heineken. Didirikan pada 1929, perusahaan ini memproduksi berbagai jenis bir berkualitas tinggi, termasuk merek ikonik seperti "Heineken" dan "Bintang." MLBI memiliki fasilitas produksi modern dan berkomitmen pada keberlanjutan serta tanggung jawab sosial perusahaan dengan program-program yang mendukung lingkungan dan masyarakat lokal.

8. MYOR (PT. Mayora Indah Tbk)

Mayora Indah, yang terdaftar dengan kode saham MYOR, dikenal dengan berbagai produk konsumen seperti biskuit, permen, dan kopi. Didirikan pada 1977, perusahaan ini terus berinovasi dan menawarkan produk yang berkualitas tinggi. Beberapa merek terkenal yang diproduksi oleh Mayora termasuk "Kopiko," "Biskuit Roma," dan "Tango."

9. ROTI (PT. Nippon Indosari Corporindo Tbk)

PT Nippon Indosari Corporindo Tbk, yang terdaftar di BEI dengan kode saham ROTI, adalah perusahaan yang bergerak dalam industri roti dan produk bakery. Dikenal dengan merek "Sari Roti," perusahaan ini menawarkan berbagai produk roti segar dan makanan bakery lainnya. Sejak didirikan pada 1995, Sari Roti telah menjadi merek roti terkemuka di Indonesia, dengan distribusi yang luas di seluruh negeri.

10. SKBM (PT. Sekar Bumi Tbk)

Sekar Bumi, terdaftar di BEI dengan kode saham SKBM, berfokus pada produksi makanan beku seperti dim sum, nugget, dan makanan siap saji lainnya. Perusahaan ini, yang didirikan pada 1996, memiliki fasilitas produksi yang modern dan berkomitmen untuk menyediakan produk-produk berkualitas tinggi baik untuk pasar domestik maupun internasional.

11. SKLT (PT. Sari Kawisari Lestari Tbk)

PT Sari Kawisari Lestari Tbk, dengan kode saham SKLT, memproduksi berbagai jenis makanan dan minuman, termasuk makanan siap saji, snack, dan minuman. Didirikan pada 2004, SKLT berfokus pada kualitas produk dan inovasi untuk memenuhi kebutuhan konsumen Indonesia, serta terlibat dalam program tanggung jawab sosial yang mendukung masyarakat lokal.

12. STTP (PT. Siantar Top Tbk)

Siantar Top, terdaftar dengan kode saham STTP, adalah produsen makanan ringan yang terkenal di Indonesia. Didirikan pada 1987, perusahaan ini memproduksi berbagai jenis snack, biskuit, dan permen

dengan merek-merek terkenal seperti "Siantar Top," "Chiki," dan "Taro." Perusahaan ini berkomitmen untuk menghadirkan produk berkualitas tinggi dengan strategi pemasaran yang efektif dan aktif dalam program keberlanjutan dan tanggung jawab sosial.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Analisis Data

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengevaluasi apakah data yang digunakan dalam model regresi termasuk variabel independen (bebas) dan residual (terikat) mengikuti distribusi normal. Dalam konteks penelitian ini, uji Kolmogorov-Smirnov diterapkan untuk menguji normalitas data. Keputusan apakah asumsi normalitas terpenuhi atau tidak didasarkan pada nilai signifikansi dari uji tersebut. Jika nilai signifikansi yang dihasilkan lebih besar dari 0,05, maka data dianggap mengikuti distribusi normal, dan asumsi normalitas dapat dianggap valid. Penggunaan model regresi yang berbasis pada data dengan distribusi normal sangat penting, karena ini menjamin keakuratan dan keandalan hasil analisis yang diperoleh.

Tabel 4.1. Hasil Uji *Kolmogorov-Smirnov* (K-S)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	9.52048683
Most Extreme Differences	Absolute	.071
	Positive	.071
	Negative	-.060
Kolmogorov-Smirnov Z		.553
Asymp. Sig. (2-tailed)		.920

Sumber: Olah data SPSS, 2024

Pada Tabel 4.1, hasil uji Kolmogorov-Smirnov menunjukkan nilai statistik sebesar 0,553 dengan nilai signifikansi 0,920. Karena nilai Asymp. Sig. (2-tailed) lebih besar dari 0,05, ini menunjukkan bahwa data dalam penelitian ini terdistribusi normal, yang berarti asumsi normalitas telah dipenuhi.

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menilai apakah terdapat hubungan yang kuat antara variabel-variabel independen dalam model regresi. Sebuah model regresi yang baik seharusnya tidak menunjukkan korelasi tinggi antar variabel independen. Untuk mengukur adanya multikolinearitas, dapat dilihat dari nilai tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Berdasarkan pedoman umum, jika nilai VIF lebih dari 10 atau nilai tolerance kurang dari 0,10,

maka model regresi mengalami multikolinearitas. Sebaliknya, jika VIF kurang dari 10 dan tolerance lebih dari 0,10, maka tidak ada masalah multikolinearitas dalam model tersebut.

Tabel 4.2 Hasil Uji Multikolinearitas

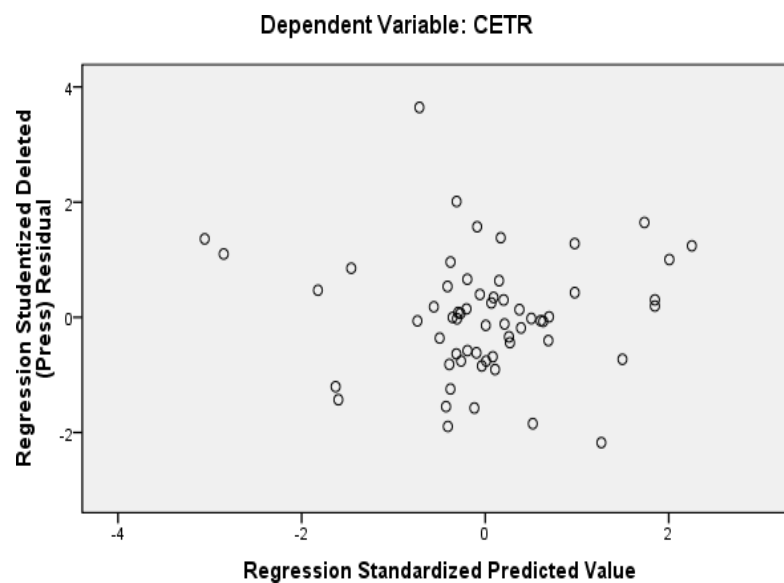
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF
1 (Constant)	15.811	22.792			
ROA	.598	.324	.344	.446	2.243
DER	.015	.012	.220	.450	2.221
SG	1.605	.798	.252	.985	1.016

Berdasarkan data pada Tabel 4.2, nilai VIF untuk variabel ROA tercatat sebesar 22.243, DER sebesar 2.221, dan SG sebesar 1,016. Nilai-nilai ini memenuhi kriteria uji multikolinearitas, di mana VIF harus kurang dari 10. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala multikolinearitas dalam model regresi yang digunakan dalam penelitian ini.

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menilai apakah dalam model regresi terdapat ketidaksamaan varians residual antar pengamatan. Jika varians residual antara satu pengamatan dengan pengamatan lainnya tetap konsisten, maka model tersebut dikatakan

memenuhi kriteria homoskedastisitas. Sebaliknya, jika variansnya berbeda-beda, hal ini menunjukkan adanya heteroskedastisitas. Dalam konteks ini, sebuah model regresi yang ideal adalah yang bebas dari masalah heteroskedastisitas, sehingga memastikan hasil yang lebih akurat dan valid.



Berdasarkan hasil uji scatterplot yang ditampilkan, grafik menunjukkan bahwa titik-titik yang ada tersebar secara acak tanpa membentuk pola tertentu. Hal ini mengindikasikan bahwa tidak terdapat indikasi heteroskedastisitas dalam data yang dianalisis.

4. Uji Autokorelasi

Sebelum melanjutkan dengan analisis regresi linier, peneliti melakukan uji autokorelasi untuk mengevaluasi apakah terdapat hubungan korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (periode sebelumnya). Sebuah

model regresi yang baik seharusnya bebas dari masalah autokorelasi, karena keberadaan autokorelasi dapat menyebabkan estimasi yang bias dan kurang efisien. Untuk mendeteksi autokorelasi, digunakan uji Durbin-Watson (DW), dengan pedoman interpretasi sebagai berikut:

- a) Jika nilai Durbin-Watson kurang dari -2, ini menunjukkan adanya autokorelasi positif.
- b) Jika nilai Durbin-Watson lebih dari +2, ini menunjukkan adanya autokorelasi negatif.
- c) Jika nilai Durbin-Watson berada antara -2 dan +2, berarti tidak terdapat masalah autokorelasi.

Pengujian autokorelasi ini sangat penting untuk memastikan bahwa model regresi yang digunakan tidak dipengaruhi oleh korelasi antara kesalahan pada periode yang berbeda, yang dapat merusak validitas dan akurasi hasil analisis.

Tabel 4.3 Hasil Uji Autokorelasi – Uji *Durbin-Watson (DW Test)*
Model Summary^b

Model	R	R Square	AdjustedR Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.363 ^a	.131	.085	9.77217	1.234

a. Predictors: (Constant), UP, DER, ROA

Sumber: Olah data SPSS, 2024.

Berdasarkan table 4.3 diatas maka nilai durbin Watson sebesar 1.234 berada pada Tidak ada Autokorelasi (diantara -2 sampai +2), yang dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat autokorelasi

4.2.2 Uji Hipotesis

1. Analisis Regresi Berganda

Dalam penelitian ini, analisis regresi berganda diterapkan untuk menguji hipotesis yang bertujuan menilai hubungan antara variabel-variabel independen, yakni Kinerja Keuangan, Leverage, dan Pertumbuhan Penjualan (Sales Growth), dengan variabel dependen yaitu Penghindaran Pajak. Berikut ini adalah hasil yang diperoleh dari penerapan regresi dalam penelitian ini.:

Tabel 4.4 Hasil Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	15.811	22.792		.694	.491
ROA	.598	.324	.344	1.845	.045
DER	-.015	.012	-.220	-1.184	.242
SG	1.605	.798	.252	2.011	.049

Sumber: Olah data SPSS, 2024

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa berdasarkan nilai koefisien maka dapat diperoleh model persamaan regresi sebagai berikut:

$$\text{ETR} = 15.811 + 0.598 \text{ ROA} - 0.015 \text{ DER} - 1.605 \text{ SG} + e$$

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda yang telah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Konstanta (α), Nilai konstanta sebesar 15.811 yang memiliki tanda positif menunjukkan bahwa jika semua variabel independen, yakni ROA, DER, dan SG, bernilai nol, maka nilai variabel dependen, ETR, akan mencapai 15.811.
2. Koefisien Regresi untuk Variabel Return on Asset (ROA), Koefisien regresi untuk ROA sebesar 0.598 dengan hubungan positif mengindikasikan bahwa setiap peningkatan 1% dalam kinerja keuangan (ROA) akan meningkatkan penghindaran pajak (ETR) sebesar 0.598%, dengan asumsi variabel independen lainnya tetap konstan.
3. Koefisien Regresi untuk Variabel Debt to Equity Ratio (DER), Koefisien regresi untuk DER sebesar -0.015 dengan hubungan negatif menunjukkan bahwa setiap peningkatan 1% dalam rasio leverage (DER) akan menyebabkan penurunan penghindaran pajak (ETR) sebesar 0.015%, dengan asumsi variabel independen lainnya tidak berubah.
4. Koefisien Regresi untuk Variabel Sales Growth (SG), Koefisien regresi untuk SG sebesar -1.605 dengan hubungan negatif menunjukkan bahwa setiap peningkatan 1% dalam laju pertumbuhan penjualan (Sales Growth) akan mengurangi penghindaran pajak (ETR) sebesar 1.605%, dengan anggapan variabel independen lainnya tetap konstan.
5. Uji Simultan (Uji F), Uji simultan digunakan untuk menguji pengaruh bersama antara ketiga variabel independen—Kinerja Keuangan, Leverage,

dan Sales Growth terhadap variabel dependen, yaitu penghindaran pajak. Hasil uji signifikansi menunjukkan nilai p-value yang lebih kecil dari 0,05 (5%), yang berarti hipotesis nol (H_0) ditolak, dan ketiga variabel independen tersebut terbukti memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.

2. Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan dilakukan untuk menilai apakah variabel-variabel independen, yaitu Kinerja Keuangan, leverage, dan Sales Growth, secara kolektif mempengaruhi variabel dependen, yaitu penghindaran pajak. Berdasarkan hasil uji signifikansi, diperoleh nilai di bawah 0,05 (5%). Hal ini mengarah pada penolakan terhadap hipotesis nol (H_0), yang menunjukkan bahwa ketiga variabel independen tersebut memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penghindaran pajak:

Tabel 4.5 Hasil Uji Simultan (Uji F)

	Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	809.593	3	269.864	2.826	.047 ^a
	Residual	5347.740	56	95.495		
	Total	6157.333	59			

Sumber: Olah data SPSS, 2024

Berdasarkan hasil uji F yang disajikan dalam Tabel 4.11, diperoleh nilai F sebesar 2,826 dengan tingkat signifikansi 0,047. Mengingat bahwa nilai signifikansi ini lebih kecil dari 0,05 ($< 0,05$), hal ini mengindikasikan bahwa secara simultan, variabel independen—Kinerja Keuangan, leverage,

dan Sales Growth Memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen, yakni penghindaran pajak.

3. Uji Signifikan Parameter Individual (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengukur sejauh mana setiap variabel independen, yakni Kinerja Keuangan, leverage, dan Sales Growth, memberikan dampak terhadap variabel dependen, yaitu penghindaran pajak, dengan batas signifikansi yang ditetapkan sebesar 0,05 dalam penelitian ini. Jika nilai signifikansi yang diperoleh lebih besar dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen tersebut tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen secara individual. Sebaliknya, jika nilai signifikansi kurang dari 0,05, ini menunjukkan adanya pengaruh signifikan dari variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil uji t yang memaparkan tingkat signifikansi untuk setiap parameter individu dapat ditemukan dalam tabel berikut..

Tabel 4.6 Hasil Uji Signifikan Parameter Individual (Uji t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	15.811	22.792		.694	.491
ROA	.598	.324	.344	1.845	.045
DER	-.015	.012	-.220	-1.184	.242
UP	1.605	.798	.252	2.011	.049

Sumber: Olah data SPSS, 2024.

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang ditunjukkan dalam tabel uji t,

beberapa kesimpulan dapat diambil sebagai berikut:

- a) Hasil uji t untuk variabel Kinerja Keuangan (ROA) menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,045, yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Oleh karena itu, hipotesis pertama diterima, yang berarti Kinerja Keuangan terbukti memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan kinerja keuangan yang lebih baik cenderung memiliki keputusan yang lebih besar untuk terlibat dalam penghindaran pajak.
- b) Hasil uji t untuk variabel leverage (DER) menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,242, yang lebih besar dari 0,05. Dengan demikian, hipotesis kedua ditolak, yang berarti tidak ada pengaruh signifikan antara tingkat leverage perusahaan dengan penghindaran pajak. Meskipun perusahaan memiliki rasio leverage yang lebih tinggi, hal tersebut tidak mempengaruhi keputusan mereka dalam menghindari pajak.
- c) Hasil uji t untuk variabel Sales Growth (SG) menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,049, yang lebih kecil dari 0,05. Oleh karena itu, hipotesis ketiga diterima, yang mengindikasikan bahwa Sales Growth memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Peningkatan dalam tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan berdampak langsung pada keputusan mereka untuk terlibat dalam penghindaran pajak.

4.3 Pembahasan Hasil Pengujian

4.3.1. Pengaruh Kinerja Keuangan terhadap penghindaran pajak

Hasil uji hipotesis dalam penelitian ini menunjukkan adanya bukti yang kuat bahwa Kinerja Keuangan berperan signifikan dalam mempengaruhi praktik penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan, khususnya dalam sektor Makanan dan Minuman. Temuan ini mengindikasikan bahwa perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang tinggi lebih berhati-hati dalam menangani kewajiban pajak mereka. Perusahaan-perusahaan dengan kinerja keuangan yang solid tidak hanya berfokus pada meningkatkan keuntungan, tetapi juga berusaha untuk mengurangi beban pajak mereka dengan cara yang sah dan efisien, sehingga mengurangi keinginan mereka untuk terlibat dalam penghindaran pajak. Ini mencerminkan bahwa profitabilitas yang lebih tinggi memberikan mereka kesempatan untuk merancang perencanaan pajak yang lebih matang dan lebih terstruktur.

Lebih lanjut, hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa profitabilitas yang tinggi memberi perusahaan akses lebih besar terhadap sumber daya yang memungkinkan mereka merencanakan strategi pajak yang lebih efisien. Perusahaan yang lebih menguntungkan cenderung memiliki kemampuan untuk menyewa konsultan pajak yang berpengalaman dan memiliki sistem keuangan yang lebih matang, yang memungkinkan mereka mengelola kewajiban pajak dengan cara yang lebih efisien tanpa bergantung pada penghindaran pajak yang berisiko. Sebagai hasilnya,

perusahaan-perusahaan ini lebih cenderung memilih jalur yang lebih transparan dan mematuhi regulasi yang ada dalam upaya memaksimalkan efisiensi pajak mereka tanpa menimbulkan masalah hukum.

Selain itu, perusahaan dengan profitabilitas yang tinggi juga lebih mampu berinvestasi dalam teknologi pajak yang lebih canggih, seperti perangkat lunak atau sistem informasi pajak yang membantu merencanakan kewajiban pajak secara lebih presisi, mengidentifikasi insentif pajak yang sah, dan mengurangi kewajiban pajak tanpa melanggar peraturan yang berlaku. Temuan ini menunjukkan bahwa perusahaan yang memiliki kinerja keuangan yang baik lebih memilih untuk mengelola kewajiban pajak mereka dengan cara yang sah dan sesuai dengan prinsip perencanaan pajak yang diterima oleh otoritas pajak.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Jusman dan Nosita (2020), yang juga menemukan adanya hubungan signifikan antara Kinerja Keuangan yang diukur dengan rasio profitabilitas dan penghindaran pajak. Penelitian mereka menunjukkan bahwa perusahaan dengan kinerja keuangan yang stabil dan kuat lebih memilih perencanaan pajak yang sah dan efisien, menghindari penghindaran pajak yang agresif. Hal ini mendukung pandangan bahwa perusahaan yang memiliki kinerja keuangan yang baik lebih cenderung untuk mengikuti prosedur perencanaan pajak yang transparan dalam mengelola kewajiban pajak mereka

4.3.2. Pengaruh leverage terhadap Penghindaran pajak

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang dilakukan dalam penelitian ini, ditemukan bahwa leverage tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan di sektor Makanan dan Minuman. Temuan ini menunjukkan bahwa tingkat utang atau leverage yang dimiliki perusahaan tidak secara langsung mempengaruhi keputusan mereka untuk terlibat dalam penghindaran pajak.

Leverage, yang diukur dengan menggunakan rasio utang terhadap ekuitas (Debt to Equity Ratio - DER), sering kali dipandang sebagai faktor yang dapat mempengaruhi strategi pajak perusahaan. Biasanya, perusahaan dengan tingkat leverage yang tinggi diharapkan lebih cenderung terlibat dalam penghindaran pajak, karena kewajiban bunga yang besar dapat dimanfaatkan untuk mengurangi kewajiban pajak mereka. Namun, hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa meskipun perusahaan memiliki tingkat leverage yang tinggi, hal tersebut tidak secara signifikan mendorong mereka untuk melakukan penghindaran pajak.

Salah satu kemungkinan penyebab temuan ini adalah bahwa perusahaan-perusahaan dalam sektor Makanan dan Minuman cenderung mengadopsi pendekatan yang lebih konservatif dalam mengelola kewajiban pajak mereka. Meskipun memiliki tingkat utang yang tinggi,

perusahaan-perusahaan ini lebih memprioritaskan kepatuhan terhadap peraturan pajak yang berlaku dan lebih memilih untuk menggunakan strategi perencanaan pajak yang sah daripada terlibat dalam praktik penghindaran pajak yang berisiko. Selain itu, sektor ini mungkin berada di bawah pengawasan yang lebih ketat dari otoritas pajak dan pihak eksternal lainnya, yang dapat mempengaruhi keputusan perusahaan dalam mengambil langkah-langkah yang dapat merusak reputasi atau menimbulkan masalah hukum.

Temuan ini bertentangan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Noviyani dan Muid (2019), yang menemukan bahwa leverage memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Mereka menyatakan bahwa perusahaan dengan tingkat utang yang tinggi lebih cenderung untuk terlibat dalam penghindaran pajak. Sebaliknya, temuan dari Putriningsih et al. (2018) yang menunjukkan adanya pengaruh negatif antara leverage dan penghindaran pajak, menyarankan bahwa perusahaan dengan utang yang tinggi lebih fokus pada kewajiban bunga yang harus dibayar dan lebih memilih untuk mengelola beban bunga tersebut daripada melakukan penghindaran pajak.

4.3.3. Pengaruh *Sales Growth* terhadap Penghindaran pajak

Berdasarkan hasil uji hipotesis, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan (*Sales Growth*) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap praktik penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan di

sektor Makanan dan Minuman. Temuan ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang lebih tinggi cenderung memiliki kewajiban pajak yang lebih rendah, yang dapat diartikan sebagai indikasi bahwa perusahaan tersebut lebih aktif dalam menerapkan strategi penghindaran pajak.

Tingkat pajak efektif (ETR) yang lebih rendah pada perusahaan dapat dilihat sebagai hasil dari upaya perusahaan dalam mengurangi kewajiban pajaknya. Ketika penjualan perusahaan mengalami peningkatan, umumnya akan diikuti dengan kenaikan laba yang berpotensi meningkatkan kewajiban pajak. Oleh karena itu, perusahaan yang memperoleh laba lebih besar berusaha untuk mengelola kewajiban pajak mereka dengan cara yang lebih strategis, menggunakan berbagai teknik perencanaan pajak yang lebih efisien dan efektif untuk mengurangi beban pajak yang harus dibayar.

Dengan demikian, Sales Growth berfungsi sebagai pendorong bagi perusahaan untuk melaksanakan langkah-langkah penghindaran pajak. Peningkatan laba yang beriringan dengan pertumbuhan penjualan ini memicu perusahaan untuk mencari cara-cara untuk mengurangi pembayaran pajak melalui strategi pajak yang lebih optimal, seperti memanfaatkan insentif pajak atau melaksanakan perencanaan pajak yang lebih teliti. Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam penjualannya, mereka cenderung lebih terdorong untuk merancang strategi yang memungkinkan mereka untuk membayar pajak lebih sedikit,

yang akhirnya mendorong perusahaan untuk mencari cara-cara yang lebih efisien dalam perencanaan pajak. Temuan ini memperkuat pandangan bahwa penghindaran pajak merupakan respons terhadap peningkatan laba yang memerlukan langkah-langkah untuk mengurangi beban pajak yang harus ditanggung.

Temuan ini juga sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Dewinta & Setiawan (2016) serta Ayu & Kartika (2019), yang menemukan bahwa perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi lebih cenderung mengadopsi strategi penghindaran pajak yang lebih agresif untuk mengurangi kewajiban pajak mereka.

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2019-2023, dapat disimpulkan bahwa:

- a) Secara simultan, Kinerja Keuangan, Leverage, dan Sales Growth berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Hal ini menunjukkan bahwa variabel-variabel tersebut secara bersama-sama memengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak. Pengaruh simultan ini menggambarkan pentingnya interaksi antara kondisi keuangan perusahaan, struktur utang, dan tingkat pertumbuhan penjualannya dalam menentukan tingkat penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan.
- b) Secara parsial, variabel Kinerja Keuangan (Profitabilitas) tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Meskipun perusahaan dengan kinerja keuangan yang baik mungkin memiliki lebih banyak sumber daya untuk merencanakan pajaknya, namun faktor ini tidak cukup mempengaruhi keputusan mereka dalam menghindari pajak. Sebaliknya, variabel Leverage (rasio utang

terhadap ekuitas) juga tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap penghindaran pajak, yang berarti tingkat utang perusahaan tidak berperan besar dalam keputusan penghindaran pajak yang mereka lakukan. Di sisi lain, Sales Growth memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi cenderung menghindari pajak lebih agresif dengan mengurangi beban pajak mereka melalui perencanaan pajak yang lebih efisien.

5.2 Saran

Bagi perusahaan, hasil penelitian ini memberikan wawasan bahwa, meskipun kinerja keuangan dan leverage tidak terlalu memengaruhi penghindaran pajak secara signifikan, perusahaan sebaiknya tetap memperhatikan strategi perencanaan pajak mereka, terutama jika mengalami pertumbuhan penjualan yang tinggi. Oleh karena itu, perusahaan perlu memastikan bahwa kebijakan pajak mereka dapat mengoptimalkan potensi penghematan pajak tanpa melanggar ketentuan hukum yang berlaku.

Bagi regulator dan pembuat kebijakan, hasil penelitian ini dapat menjadi acuan untuk merancang kebijakan pajak yang lebih efektif dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang mendorong penghindaran pajak, seperti pertumbuhan penjualan. Di samping itu, penting untuk memantau

bagaimana struktur utang dan kinerja keuangan dapat mempengaruhi penghindaran pajak, untuk menciptakan regulasi yang lebih adil dan mengurangi potensi penghindaran pajak yang tidak sah.

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengeksplorasi faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi penghindaran pajak pada perusahaan, seperti kebijakan pajak pemerintah, pengaruh industri, atau karakteristik manajerial perusahaan. Penelitian lebih lanjut juga dapat mengeksplorasi hubungan dinamis antara penghindaran pajak dan faktor makroekonomi yang mungkin berdampak pada keputusan pajak perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, S. D., & Asyik, N. F. (2022). Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Pengungkapan CSR Sebagai Variabel Pemoderasi. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 11(5), 1–23.
- Anindya, W., & Yuyetta, E. N. A. (2020). Pengaruh leverage, sales growth, ukuran perusahaan dan profitabilitas terhadap manajemen laba. *Diponegoro Journal of Accounting*, 9(3).
- Aprianto, M., & Dwimulyani, S. (2019). Pengaruh sales growth dan leverage terhadap tax avoidance dengan kepemilikan institusional sebagai variabel moderasi. *Prosiding Seminar Nasional Pakar*, 2–14.
- Bilbi, B. M., & Nurhayati, N. (2024). Analisis Pengukuran Kinerja Keuangan Berbasis Corporate Social Responsibility: Studi Kasus pada PT. Nippon Indosari Corpindo. Tbk (Periode 2018–2022). *Ranah Research: Journal of Multidisciplinary Research and Development*, 6(5), 1374–1384.
- Dilla, S. T., Nurhidayah, T., Amala, H., & Djuanda, G. (2024). RISIKO INVESTASI SAHAM PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR FOOD AND BEVERAGE DENGAN METODE STANDAR DEVIASI. *Penerbit Tahta Media*.
- Hama, A. (2020). *Analisis Kecenderungan Penghindaran Pajak Penghasilan*.
- Hama, A., Wicandra, D. P., Santoso, D. A., & Purwasih, N. (2019). PENGARUH STRUKTUR KEPEMILIKAN, LEVERAGE, PROFITABILITAS, DAN STATUS PERUSAHAAN TERHADAP PENGUNGKAPAN LAPORAN KEUANGAN. *Manajemen Purna Iswara*, 1(1).
- Harahap, D. S., & Khair, H. (2019). Pengaruh Kepemimpinan Dan Kompensasi Terhadap Kepuasan Kerja Melalui Motivasi Kerja. *Maneggio: Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 2(1), 69–88. <https://doi.org/10.30596/maneggio.v2i1.3404>
- Hasanah, U. (2023). Pengaruh Komisaris Independen, Komite Audit dan Kinerja Keuangan Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak. *Pengaruh Komisaris Independen, Komite Audit Dan Kinerja Keuangan Perusahaan Terhadap Tax Avoidance*, 15(2), 20–31.
- Hidayah, H. N., & Santosa, H. P. (2022). The Influence Of Liquidity Ratio, Leverage, Profitability Activities On Profit Growth Of Food And Beverage Companies In The Indonesia Stock Exchange. *Jurnal Mantik*, 6(1), 883–890.
- Jamaludin, A. (2020). Pengaruh profitabilitas (ROA), leverage (LTDER) dan intensitas aktiva tetap terhadap penghindaran pajak (tax avoidance) pada perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2015-2017. *Eqien-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 7(1), 85–92.
- Khoeriyah, A. (2020). Pengaruh Size, Leverage, Sales Growth Dan IOS Terhadap Nilai Perusahaan. *Profita: Komunikasi Ilmiah Dan Perpajakan*, 13(1), 96–111.

- Krisnando, K., & Sakti, S. H. (2019). Pengaruh good corporate governance dan ukuran perusahaan terhadap nilai perusahaan dengan kinerja keuangan sebagai variabel moderasi. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 16(1), 73–95.
- Nugroho, A. C., Mulyanto, M., & Afifi, Z. (2022). Pengaruh Financial Distress, Leverage, Sales Growth, Manajemen Laba, Dan Intensitas Aset Tetap Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Dibeil Selama Tahun 2018-2021). *Jurnal Economina*, 1(2), 140–151.
- Rahadatulaisy, N. Z., & Haryana, R. D. T. (2024). Pengaruh Leverage, Likuiditas dan Investasi Terhadap Nilai Perusahaan Barang Konsumsi yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *JIMEK: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi*, 7(02), 157–170.
- Rifai, A., & Atiningsih, S. (2019). Pengaruh leverage, profitabilitas, capital intensity, manajemen laba terhadap penghindaran pajak. *ECONBANK: Journal of Economics and Banking*, 1(2), 135–142.
- Santosa, H. P. (2024). Analisis Pengaruh Penghindaran Pajak dan Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan Melalui Tata Kelola Perusahaan pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *EKOMA: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi*, 3(5), 2574–2585.
- Sholeha, Y. M. A. (2019). Pengaruh Capital Intensity, Profitabilitas, Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance Yeni Mar. *Jurnal Akuntansi AKUNESA*, 7(2).
- Simanjuntak, O. D. P., Syahputra, H. E., & Purba, R. R. (2021). Pengaruh Kinerja Keuangan Dan Good Corporate Governance (Gcg) Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Industri Dasar Dan Kimia Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2018. *JURNAL TEKNOLOGI KESEHATAN DAN ILMU SOSIAL (TEKESNOS)*, 3(1), 58–73.
- Stawati, V. (2020). Pengaruh profitabilitas, Leverage dan ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis: Jurnal Program Studi Akuntansi*, 6(2), 147–157.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Yemri Tanapuan, E. Y. T. (2022). Analisis Pengaruh Profitabilitas Dan Likuiditas Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Bisnisman : Riset Bisnis Dan Manajemen*, 3(3), 01–14. <https://doi.org/10.52005/bisnisman.v3i3.46>

**Data Rasio ROA, DER, UP, dan CETR Perusahaan Manufaktur Subsektor
Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)
Periode 2019-2023**

Keterangan:

ROA = Kinerja Keuangan Perusahaan

IM = Intensitas Modal

UP = Sales Growth

CETR = Penghindaran Pajak

NO	KODE	NAMA PERUSAHAAN	TAHUN	ROA	DER	UP	CETR
1	ADES	PT. AKASHA WIRA INTERNATIONAL Tbk.	2019	12,62%	181%	26,81	8,32%
			2020	6,14%	154%	26,95	24,10%
			2021	5,03%	139%	27,21	28,72%
			2022	7,29%	164%	27,37	11,15%
			2023	4,55%	120%	27,46	12,42%
2	BUDI	PT. BUDI STARCH & SWEETENER Tbk.	2019	8,80%	108%	28,5	14,01%
			2020	8,15%	105%	28,54	18,69%
			2021	6,65%	100%	28,81	42,65%
			2022	8,32%	100%	28,71	31,76%
			2023	8,55%	101%	28,71	8,79%
3	CEKA	PT. WILMAR CAHAYA INDONESIA Tbk.	2019	6,08%	163%	27,70	27,18%
			2020	3,19%	147%	27,88	34,55%
			2021	7,17%	153%	28,03	19,63%
			2022	17,51%	219%	27,99	25,10%
			2023	7,71%	222%	27,96	33,96%
4	DLTA	PT. DELTA DJAKARTA Tbk.	2019	31,20%	476%	27,49	27,92%
			2020	29,04%	447%	27,62	26,61%
			2021	18,50%	642%	27,67	27,67%
			2022	21,25%	760%	27,81	26,12%
			2023	20,87%	864%	27,92	25,94%
5	ICBP	PT. INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk.	2019	10,51%	241%	30,69	30,88%
			2020	10,61%	218%	30,85	29,77%
			2021	11,01%	233%	30,91	29,68%
			2022	12,56%	241%	30,99	30,68%
			2023	11,21%	243%	31,08	35,77%
6	INDF	PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk.	2019	4,40%	150%	31,98	49,29%
			2020	6,08%	151%	32,09	37,83%
			2021	4,04%	171%	32,15	47,03%
			2022	6,41%	151%	32,04	36,27%
			2023	5,85%	150%	32,11	44,69%

7	MLBI	PT. MULTI BINTANG INDONESIA Tbk.	2019	6,57%	98%	28,21	21,91%
			2020	3,56%	51%	28,43	31,52%
			2021	2,36%	58%	28,37	27,07%
			2022	4,31%	68%	28,45	19,13%
			2023	5,26 %	83%	28,55	26,28%
8	MYOR	PT. MAYORA INDAH Tbk.	2019	10,44%	240%	29,90	25,48%
			2020	3,98%	209%	29,96	12,15%
			2021	11,02%	237%	30,06	12,65%
			2022	10,75%	225%	30,19	29,00%
			2023	10,93%	239%	30,33	26,91%
9	ROTI	PT. NIPPON INDOSARI CORPINDO Tbk.	2019	8,67%	114%	28,23	26,46%
			2020	8,80%	137%	28,39	19,03%
			2021	10,00%	205%	28,63	20,17%
			2022	9,58%	296%	28,70	27,35%
			2023	2,97%	226%	29,15	26,38%
10	SKBM	PT. SEKAR BUMI Tbk.	2019	11,71%	133%	26,93	10,33%
			2020	13,72%	148%	27,20	30,84%
			2021	5,25%	112%	27,36	45,56%
			2022	2,25%	111%	27,63	41,23%
			2023	1,59%	164%	28,12	43,16%
11	SKLT	PT. SEKAR LAUT Tbk.	2019	3,79%	123%	26,43	35,29%
			2020	4,89%	118%	26,54	27,78%
			2021	5,32%	119%	26,66	56,44%
			2022	3,36%	132%	27,07	31,90%
			2023	3,61%	126%	27,18	30,10%
12	STTP	PT. SIANTAR TOP Tbk.	2019	7,80%	114%	28,02	21,90%
			2020	7,27%	148%	28,16	31,79%
			2021	9,67%	119%	28,28	22,08%
			2022	7,45%	165%	28,48	20,82%
			2023	9,22%	264%	28,48	21,03%

Lampiran 3

**ROA (RETURN ON ASSETS) PERUSAHAAN MANUFAKTUR
SUBSEKTOR MAKANAN DAN MINUMANDI BEI**

NO	KODE	TAHUN	LABA TAHUN BERJALAN	TOTAL ASSETS	ROA
1	ADES	2019	Rp 4.924.000.000	Rp 441.064.000.000	12,62%
		2020	Rp 10.004.000.000	Rp 504.865.000.000	6,14%
		2021	Rp 12.688.000.000	Rp 653.224.000.000	5,03%
		2022	Rp 6.874.000.000	Rp 767.479.000.000	7,29%
		2023	Rp 6.344.000.000	Rp 840.236.000.000	4,55%
2	BUDI	2019	Rp 5.400.000.000	Rp 2.382.875.000.000	8,80%
		2020	Rp 8.127.000.000	Rp 2.476.982.000.000	8,15%
		2021	Rp 22.233.000.000	Rp 3.265.953.000.000	6,65%
		2022	Rp 16.781.000.000	Rp 2.931.807.000.000	8,32%
		2023	Rp 5.362.000.000	Rp 2.939.456.000.000	8,55%
3	CEKA	2019	Rp 23.523.643.885	Rp 1.069.627.299.747	6,08%
		2020	Rp 19.720.921.926	Rp 1.284.150.037.341	3,19%
		2021	Rp 27.930.037.701	Rp 1.485.826.210.015	7,17%
		2022	Rp 71.741.157.316	Rp 1.425.964.152.418	17,51%
		2023	Rp 48.635.458.386	Rp 1.392.636.444.501	7,71%
4	DLTA	2019	Rp 100.076.713.000	Rp 867.040.802.000	31,20%
		2020	Rp 101.008.512.000	Rp 991.947.134.000	29,04%
		2021	Rp 69.234.006.000	Rp 1.038.321.916.000	18,50%
		2022	Rp 85.426.694.000	Rp 1.197.796.650.000	21,25%
		2023	Rp 95.717.980.000	Rp 1.340.842.765.000	20,87%
5	ICBP	2019	Rp 916.276.000.000	Rp 21.267.470.000.000	10,51%
		2020	Rp1.008.722.000.000	Rp 24.910.211.000.000	10,61%
		2021	Rp1.189.923.000.000	Rp 26.560.624.000.000	11,01%
		2022	Rp1.530.642.000.000	Rp 28.901.948.000.000	12,56%
		2023	Rp1.862.383.000.000	Rp 31.619.514.000.000	11,21%
6	INDF	2019	Rp1.972.114.000.000	Rp 77.611.416.000.000	4,40%
		2020	Rp2.398.644.000.000	Rp 86.077.251.000.000	6,08%
		2021	Rp2.333.641.000.000	Rp 91.831.526.000.000	4,04%
		2022	Rp2.678.358.000.000	Rp 82.174.515.000.000	6,41%
		2023	Rp3.422.799.000.000	Rp 87.939.488.000.000	5,85%

7	MLBI	2019	Rp 345.562.000.000	Rp 1.782.148.000.000	6,57
		2020	Rp 339.888.000.000	Rp 2.231.051.000.000	3,56
		2021	Rp 182.909.000.000	Rp 2.100.853.000.000	2,36
		2022	Rp 252.522.000.000	Rp 2.275.038.000.000	4,31
		2023	Rp 467.798.000.000	Rp 2.510.078.000.000	5,26
8	MYOR	2019	Rp 345.516.499.221	Rp 9.710.223.454.000	10,44%
		2020	Rp 643.728.676.106	Rp 10.291.108.029.334	3,98%
		2021	Rp 207.517.385.658	Rp 11.342.715.686.221	11,02%
		2022	Rp 535.275.278.217	Rp 12.922.421.859.142	10,75%
		2023	Rp 588.474.260.121	Rp 14.915.849.800.251	10,93%
9	ROTI	2019	Rp 55.774.109.123	Rp 1.822.689.047.108	8,67%
		2020	Rp 48.104.729.139	Rp 2.142.894.276.216	8,80%
		2021	Rp 76.292.405.931	Rp 2.706.323.637.034	10,00%
		2022	Rp 101.019.619.984	Rp 2.919.640.858.718	9,58%
		2023	Rp 49.102.534.677	Rp 4.559.573.709.411	2,97%
10	SKBM	2019	Rp 8.087.760.347	Rp 497.652.557.672	11,71%
		2020	Rp 33.848.984.710	Rp 649.534.031.113	13,72%
		2021	Rp 24.432.811.781	Rp 764.484.248.710	5,25%
		2022	Rp 12.702.356.112	Rp 1.001.657.012.004	2,25%
		2023	Rp 13.706.785.039	Rp 1.623.027.475.045	1,59%
11	SKLT	2019	Rp 5.857.452.848	Rp 301.989.488.699	3,79%
		2020	Rp 6.541.475.709	Rp 336.932.338.819	4,89%
		2021	Rp 15.451.631.432	Rp 377.110.748.359	5,32%
		2022	Rp 8.026.883.297	Rp 568.239.939.951	3,36%
		2023	Rp 8.237.550.980	Rp 636.284.210.210	3,61%
12	STTP	2019	Rp 31.267.407.734	Rp 1.470.059.394.892	7,80%
		2020	Rp 53.340.816.264	Rp 1.700.204.093.895	7,27%
		2021	Rp 51.222.193.820	Rp 1.919.568.037.170	9,67%
		2022	Rp 45.345.049.181	Rp 2.337.207.195.055	7,45%
		2023	Rp 60.687.733.168	Rp 2.342.432.443.196	9,22%

LAMPIRAN 4

DER PERUSAHAAN MANUFAKTUR SUBSEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BEI

NO	KODE	TAHUN	TOTAL Liabilitites	TOTAL ASSET	DER
1	ADES	2019	Rp 196.755.000.000	Rp 441.064.000.000	0,45
		2020	Rp 240.896.000.000	Rp 504.865.000.000	0,48
		2021	Rp 276.323.000.000	Rp 653.224.000.000	0,42
		2022	Rp 319.614.000.000	Rp 767.479.000.000	0,42
		2023	Rp 294.244.000.000	Rp 840.236.000.000	0,35
2	BUDI	2019	Rp 1.094.079.000.000	Rp 2.382.875.000.000	0,46
		2020	Rp 988.526.000.000	Rp 2.476.982.000.000	0,40
		2021	Rp 1.492.365.000.000	Rp 3.265.953.000.000	0,46
		2022	Rp 1.092.360.000.000	Rp 2.931.807.000.000	0,37
		2023	Rp 1.027.489.000.000	Rp 2.939.456.000.000	0,35
3	CEKA	2019	Rp 847.045.774.616	Rp 1.069.627.299.747	0,79
		2020	Rp 1.053.321.371.198	Rp 1.284.150.037.341	0,82
		2021	Rp 1.253.019.074.345	Rp 1.485.826.210.015	0,84
		2022	Rp 1.103.865.252.045	Rp 1.425.964.152.418	0,77
		2023	Rp 988.479.957.549	Rp 1.392.636.444.501	0,71
4	DLTA	2019	Rp 748.111.003.000	Rp 867.040.802.000	0,86
		2020	Rp 854.176.144.000	Rp 991.947.134.000	0,86
		2021	Rp 902.006.833.000	Rp 1.038.321.916.000	0,87
		2022	Rp 1.048.133.697.000	Rp 1.197.796.650.000	0,88
		2023	Rp 1.206.576.189.000	Rp 1.340.842.765.000	0,90
5	ICBP	2019	Rp 11.321.715.000.000	Rp 21.267.470.000.000	0,53
		2020	Rp 13.603.527.000.000	Rp 24.910.211.000.000	0,55
		2021	Rp 13.961.500.000.000	Rp 26.560.624.000.000	0,53
		2022	Rp 15.571.362.000.000	Rp 28.901.948.000.000	0,54
		2023	Rp 16.579.331.000.000	Rp 31.619.514.000.000	0,52
6	INDF	2019	Rp 32.772.095.000.000	Rp 77.611.416.000.000	0,42
		2020	Rp 41.014.127.000.000	Rp 86.077.251.000.000	0,48
		2021	Rp 42.816.745.000.000	Rp 91.831.526.000.000	0,47
		2022	Rp 28.985.443.000.000	Rp 82.174.515.000.000	0,35
		2023	Rp 32.515.399.000.000	Rp 87.939.488.000.000	0,37

7	MLBI	2019	Rp 706.252.000.000	Rp 1.782.148.000.000	0,40
		2020	Rp 816.494.000.000	Rp 2.231.051.000.000	0,37
		2021	Rp 709.955.000.000	Rp 2.100.853.000.000	0,34
		2022	Rp 901.258.000.000	Rp 2.275.038.000.000	0,40
		2023	Rp 1.076.845.000.000	Rp 2.510.078.000.000	0,43
8	MYOR	2019	Rp 6.430.065.428.871	Rp 9.710.223.454.000	0,66
		2020	Rp 6.508.768.623.440	Rp 10.291.108.029.334	0,63
		2021	Rp 7.454.347.029.087	Rp 11.342.715.686.221	0,66
		2022	Rp 8.739.782.750.141	Rp 12.922.421.859.142	0,68
		2023	Rp 10.674.199.571.313	Rp 14.915.849.800.251	0,72
9	ROTI	2019	Rp 363.881.019.917	Rp 1.822.689.047.108	0,20
		2020	Rp 420.316.388.535	Rp 2.142.894.276.216	0,20
		2021	Rp 812.990.646.097	Rp 2.706.323.637.034	0,30
		2022	Rp 949.414.338.057	Rp 2.919.640.858.718	0,33
		2023	Rp 2.319.937.439.019	Rp 4.559.573.709.411	0,51
10	SKBM	2019	Rp 338.468.880.290	Rp 497.652.557.672	0,68
		2020	Rp 379.496.707.512	Rp 649.534.031.113	0,58
		2021	Rp 334.920.076.111	Rp 764.484.248.710	0,44
		2022	Rp 519.269.756.899	Rp 1.001.657.012.004	0,52
		2023	Rp 836.639.597.232	Rp 1.623.027.475.045	0,52
11	SKLT	2019	Rp 154.315.590.972	Rp 301.989.488.699	0,51
		2020	Rp 167.419.411.740	Rp 336.932.338.819	0,50
		2021	Rp 189.758.915.421	Rp 377.110.748.359	0,50
		2022	Rp 222.686.872.602	Rp 568.239.939.951	0,39
		2023	Rp 267.129.479.669	Rp 636.284.210.210	0,42
12	STTP	2019	Rp 684.263.795.106	Rp 1.470.059.394.892	0,47
		2020	Rp 799.430.399.430	Rp 1.700.204.093.895	0,47
		2021	Rp 659.691.299.282	Rp 1.919.568.037.170	0,34
		2022	Rp 920.494.206.042	Rp 2.337.207.195.055	0,39
		2023	Rp 947.986.050.367	Rp 2.342.432.443.196	0,40

LAMPIRAN 5

(SALES GROWTH MANUFAKTUR SUBSEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BEI

NO	KODE	NAMA PERUSAHAAN	TAHUN	SALES GROWTH	SG
1	ADES	PT. AKASHA WIRA INTERNATIONAL Tbk.	2019	Rp 441.064.000.000	26,81
			2020	Rp 504.865.000.000	26,95
			2021	Rp 653.224.000.000	27,21
			2022	Rp 767.479.000.000	27,37
			2023	Rp 840.236.000.000	27,46
2	BUDI	PT. BUDI STARCH & SWEETENER Tbk.	2019	Rp 2.382.875.000.000	28,5
			2020	Rp 2.476.982.000.000	28,54
			2021	Rp 3.265.953.000.000	28,81
			2022	Rp 2.931.807.000.000	28,71
			2023	Rp 2.939.456.000.000	28,71
3	CEKA	PT. WILMAR CAHAYA INDONESIA Tbk.	2019	Rp 1.069.627.299.747	27,70
			2020	Rp 1.284.150.037.341	27,88
			2021	Rp 1.485.826.210.015	28,03
			2022	Rp 1.425.964.152.418	27,99
			2023	Rp 1.392.636.444.501	27,96
4	DLTA	PT. DELTA DJAKARTA Tbk.	2019	Rp 867.040.802.000	27,49
			2020	Rp 991.947.134.000	27,62
			2021	Rp 1.038.321.916.000	27,67
			2022	Rp 1.197.796.650.000	27,81
			2023	Rp 1.340.842.765.000	27,92
5	ICBP	PT. INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk.	2019	Rp21.267.470.000.000	30,69
			2020	Rp24.910.211.000.000	30,85
			2021	Rp26.560.624.000.000	30,91
			2022	Rp28.901.948.000.000	30,99
			2023	Rp31.619.514.000.000	31,08
6	INDF	PT. INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk.	2019	Rp77.611.416.000.000	31,98
			2020	Rp86.077.251.000.000	32,09
			2021	Rp91.831.526.000.000	32,15
			2022	Rp82.174.515.000.000	32,04
			2023	Rp87.939.488.000.000	32,11

7	MLBI	PT. MULTI BINTANG INDONESIA Tbk.	2019	Rp 1.782.148.000.000	28,21
			2020	Rp 2.231.051.000.000	28,43
			2021	Rp 2.100.853.000.000	28,37
			2022	Rp 2.275.038.000.000	28,45
			2023	Rp 2.510.078.000.000	28,55
8	MYOR	PT. MAYORA INDAH Tbk.	2019	Rp 9.710.223.454.000	29,90
			2020	Rp10.291.108.029.334	29,96
			2021	Rp11.342.715.686.221	30,06
			2022	Rp12.922.421.859.142	30,19
			2023	Rp14.915.849.800.251	30,33
9	ROTI	PT. NIPPON INDOSARI CORPINDO Tbk.	2019	Rp 1.822.689.047.108	28,23
			2020	Rp 2.142.894.276.216	28,39
			2021	Rp 2.706.323.637.034	28,63
			2022	Rp 2.919.640.858.718	28,70
			2023	Rp 4.559.573.709.411	29,15
10	SKBM	PT. SEKAR BUMI Tbk.	2019	Rp 497.652.557.672	26,93
			2020	Rp 649.534.031.113	27,20
			2021	Rp 764.484.248.710	27,36
			2022	Rp 1.001.657.012.004	27,63
			2023	Rp 1.623.027.475.045	28,12
11	SKLT	PT. SEKAR LAUT Tbk.	2019	Rp 301.989.488.699	26,43
			2020	Rp 336.932.338.819	26,54
			2021	Rp 377.110.748.359	26,66
			2022	Rp 568.239.939.951	27,07
			2023	Rp 636.284.210.210	27,18
12	STTP	PT. SIANTAR TOP Tbk.	2019	Rp 1.470.059.394.892	28,02
			2020	Rp 1.700.204.093.895	28,16
			2021	Rp 1.919.568.037.170	28,28
			2022	Rp 2.337.207.195.055	28,48
			2023	Rp 2.342.432.443.196	28,48

LAMPIRAN 6

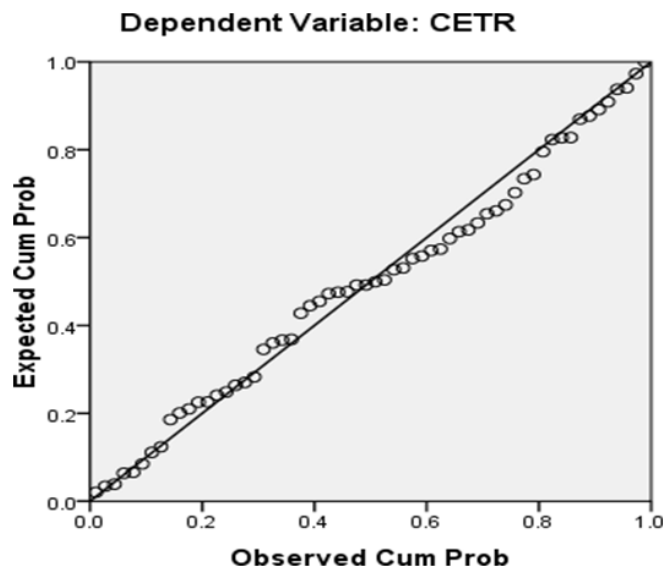
CETR (CASH EFFECTIVE TAX RATE) PERUSAHAAN MANUFAKTUR
SUBSEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN

NO	KODE	TAHUN	LABA SEBELUM PAJAK	BEBAN PAJAK	CETR
1	ADES	2019	Rp 59.194.000.000	Rp 4.924.000.000	8,32%
		2020	Rp 41.511.000.000	Rp 10.004.000.000	24,10%
		2021	Rp 44.175.000.000	Rp 12.688.000.000	28,72%
		2022	Rp 61.636.000.000	Rp 6.874.000.000	11,15%
		2023	Rp 51.095.000.000	Rp 6.344.000.000	12,42%
2	BUDI	2019	Rp 38.549.000.000	Rp 5.400.000.000	14,01%
		2020	Rp 43.488.000.000	Rp 8.127.000.000	18,69%
		2021	Rp 52.125.000.000	Rp 22.233.000.000	42,65%
		2022	Rp 52.832.000.000	Rp 16.781.000.000	31,76%
		2023	Rp 61.016.000.000	Rp 5.362.000.000	8,79%
3	CEKA	2019	Rp 86.553.141.929	Rp 23.523.643.885	27,18%
		2020	Rp 57.072.544.226	Rp 19.720.921.926	34,55%
		2021	Rp 142.271.353.890	Rp 27.930.037.701	19,63%
		2022	Rp 285.827.837.455	Rp 71.741.157.316	25,10%
		2023	Rp 143.195.939.366	Rp 48.635.458.386	33,96%
4	DLTA	2019	Rp 358.395.988.000	Rp 100.076.713.000	27,92%
		2020	Rp 379.518.812.000	Rp 101.008.512.000	26,61%
		2021	Rp 250.197.742.000	Rp 69.234.006.000	27,67%
		2022	Rp 327.047.654.000	Rp 85.426.694.000	26,12%
		2023	Rp 369.012.853.000	Rp 95.717.980.000	25,94%
5	ICBP	2019	Rp2.966.990.000.000	Rp 916.276.000.000	30,88%
		2020	Rp3.388.725.000.000	Rp1.008.722.000.000	29,77%
		2021	Rp4.009.634.000.000	Rp1.189.923.000.000	29,68%
		2022	Rp4.989.254.000.000	Rp1.530.642.000.000	30,68%
		2023	Rp5.206.561.000.000	Rp1.862.383.000.000	35,77%
6	INDF	2019	Rp4.000.751.000.000	Rp1.972.114.000.000	49,29%
		2020	Rp6.340.185.000.000	Rp2.398.644.000.000	37,83%
		2021	Rp4.962.084.000.000	Rp2.333.641.000.000	47,03%
		2022	Rp7.385.228.000.000	Rp2.678.358.000.000	36,27%

		2023	Rp7.658.554.000.000	Rp3.422.799.000.000	44,69%
7	MLBI	2019	Rp1.576.945.000.000	Rp 345.562.000.000	21,91%
		2020	Rp1.078.378.000.000	Rp 339.888.000.000	31,52%
		2021	Rp 675.572.000.000	Rp 182.909.000.000	27,07%
		2022	Rp1.320.186.000.000	Rp 252.522.000.000	19,13%
		2023	Rp1.780.020.000.000	Rp 467.798.000.000	26,28%
8	MYOR	2019	Rp1.356.073.496.557	Rp 345.516.499.221	25,48%
		2020	Rp 529.701.030.755	Rp 643.728.676.106	12,15%
		2021	Rp1.640.494.765.801	Rp 207.517.385.658	12,65%
		2022	Rp1.845.683.269.238	Rp 535.275.278.217	29,00%
		2023	Rp2.186.884.603.474	Rp 588.474.260.121	26,91%
9	ROTI	2019	Rp 210.804.904.162	Rp 55.774.109.123	26,46%
		2020	Rp 252.857.341.173	Rp 48.104.729.139	19,03%
		2021	Rp 378.251.615.088	Rp 76.292.405.931	20,17%
		2022	Rp 369.416.841.698	Rp 101.019.619.984	27,35%
		2023	Rp 186.147.334.530	Rp 49.102.534.677	26,38%
10	SKBM	2019	Rp 78.305.045.914	Rp 8.087.760.347	10,33%
		2020	Rp 109.761.131.334	Rp 33.848.984.710	30,84%
		2021	Rp 53.629.853.878	Rp 24.432.811.781	45,56%
		2022	Rp 30.809.950.308	Rp 12.702.356.112	41,23%
		2023	Rp 31.761.022.154	Rp 13.706.785.039	43,16%
11	SKLT	2019	Rp 16.597.785.538	Rp 5.857.452.848	35,29%
		2020	Rp 23.544.037.458	Rp 6.541.475.709	27,78%
		2021	Rp 27.376.238.223	Rp 15.451.631.432	56,44%
		2022	Rp 25.166.206.536	Rp 8.026.883.297	31,90%
		2023	Rp 27.370.565.356	Rp 8.237.550.980	30,10%
12	STTP	2019	Rp 142.799.075.520	Rp 31.267.407.734	21,90%
		2020	Rp 167.765.041.979	Rp 53.340.816.264	31,79%
		2021	Rp 232.005.398.773	Rp 51.222.193.820	22,08%
		2022	Rp 217.746.308.540	Rp 45.345.049.181	20,82%
		2023	Rp 288.545.819.603	Rp 60.687.733.168	21,03%

LAMPIRAN 7**2. Statistik Deskripsi**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ROA	60	1.00	31.00	8.3333	5.87920
DER	60	51.00	864.00	1.9827E2	151.73336
USGP	60	26.00	32.00	28.1667	1.60684
CETR	60	8.00	56.00	27.3333	10.21575
Valid N (listwise)	60				

3. Hasil Uji Normalitas Dengan Grafik P-Plot

4. Hasil Uji Normalitas Dengan kolmpgorov-Smirnov

**One-Sample
Kolmogorov-
Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	9.52048683
Most Extreme Differences	Absolute	.071
	Positive	.071
	Negative	-.060
Kolmogorov-Smirnov Z		.553
Asymp. Sig. (2-tailed)		.920
a. Test distribution is Normal.		

5. Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF
1 (Constant)	15.811	22.792			
ROA	.598	.324	.344	.446	2.243
DER	-.015	.012	-.220	.450	2.221
SG	1.605	.798	.252	.985	1.016

a. Dependent Variable: CETR

6. Hasil Uji Autokorelasi Durbin Watson

Model Summary^b

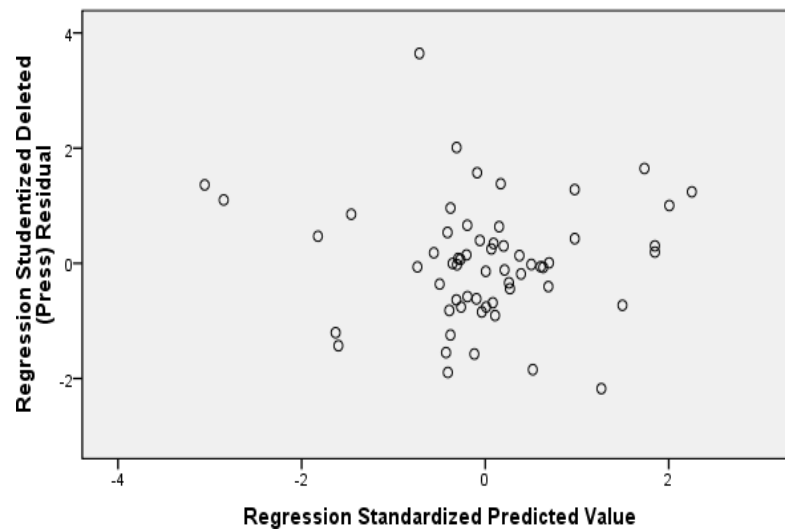
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.363 ^a	.131	.085	9.77217	1.234

a. Predictors: (Constant), SG, DER, ROA

7. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Scatterplot

Dependent Variable: CETR



8. Hasil Uji Statistik t

Coefficient

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	15.811	22.792		-.694	.491
ROA	-.598	.324	-.344	-1.845	.045
DER	.015	.012	.220	1.184	.242
SG	1.605	.798	.252	2.011	.049

b. Dependent Variable: CETR

9. Hasil Uji Statistik F

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	809.593	3	269.864	2.826	.047 ^a
Residual	5347.740	56	95.495		
Total	6157.333	59			

a. Predictors: (Constant), SG, DER, ROA

b. Dependent Variable: CETR

10. Hasil Uji R²

Nilai Koefisien Determinasi Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.363 ^a	.131	.085	9.77217

a. Predictors: (Constant), SG, DER, ROA

Dependent Variable: CETR