

Pengaruh Sales Growth, Capital Intensity, Earnings Management terhadap Tax Avoidance: Moderasi Company Size

Diva Septia Saputri^{*1}, Fitriarena Widhi Rizkyana²

^{1,2} Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Semarang, Indonesia

Email: divaseptia@students.unnes.ac.id^{*1}, fitrarenarizkyana@mail.unnes.ac.id²

**Corresponding Author*

Article Info

Article history:

Received: Sept 27, 2025

Revised: Oct 27, 2025

Accepted: Nov 28, 2025

Keywords:

Sales Growth

Capital Intensity

Earnings Management

Tax Avoidance

Company Size

ABSTRACT

Tax avoidance can be detrimental to the country because it reduces the state's revenue. This study aims to analyze the effect of sales growth, capital intensity, and earnings management on tax avoidance with company size as a moderating variable. The population of this study comprises 221 manufacturing companies listed on the IDX in 2020-2024, with a sample of 64 companies selected via purposive sampling based on specific criteria, yielding a total of 320 observations analyzed using panel data regression (E-Views 12). The results show that sales growth directly affects tax avoidance, and company size moderates the relationship between sales growth and tax avoidance. However, capital intensity and earnings management do not have a significant effect, and company size cannot moderate the relationship between capital intensity and earnings management with tax avoidance. These findings emphasize that high sales growth can encourage companies to comply with tax regulations, thereby reducing tax avoidance, and that this effect can be suppressed by large company size due to greater reputational pressure and scrutiny. This study expands on previous research by making company size a moderating variable in the relationship between sales growth, capital intensity, and earnings management and tax avoidance.



1. PENDAHULUAN

Sumber utama pendapatan bagi negara adalah pajak [1], [2], [3]. Berdasarkan data dari [4] selama kurun waktu beberapa tahun belakangan ini, pajak menyumbang lebih dari 80% dari total pendapatan negara sehingga menunjukkan adanya peran krusial pajak dalam perekonomian negara. Pajak dipandang sebagai suatu beban dalam sudut pandang bisnis karena dapat menurunkan keuntungan tanpa adanya imbal balik langsung, sehingga mendorong upaya pengurangan kewajiban perpajakan melalui penghindaran pajak [5]. Praktik ini menimbulkan keraguan secara legal diperbolehkan, tetapi secara ekonomi berpotensi menggerus basis pajak dan mengurangi penerimaan negara.

Penghindaran pajak masih menjadi salah satu hambatan utama dalam optimalisasi penerimaan negara. Menurut [6], menunjukkan bahwa Indonesia masih berada pada posisi sangat rendah dalam hal *tax ratio* dibandingkan negara-negara Asia Pasifik dengan rasio pajak yang cenderung stagnan di kisaran sekitar 10-11% dari PDB meskipun perekonomian terus tumbuh. Kondisi ini mengindikasikan adanya praktik penghindaran pajak dan rendahnya kepatuhan pajak yang dikenakan kepada entitas badan usaha dan individu. Besarnya kontribusi sektor manufaktur dan perdagangan terhadap penerimaan pajak berhadapan dengan minimnya kontribusi sektor lain seperti pertanian dan usaha mikro sehingga membuka ruang bagi perusahaan tersebut untuk melakukan penghindaran pajak melalui pemanfaatan celah regulasi, insentif fiskal, dan kelemahan administrasi sehingga penerimaan pajak belum meningkat sebanding dengan kapasitas ekonominya.

Menurut kerangka teori agenan, interaksi antara para pemilik dan pihak manajemen ditandai dengan perbedaan kepentingan dan asimetri informasi, sehingga manajer memiliki ruang diskresi untuk mengelola keuangan dan perpajakan perusahaan [7]. *Sales growth*, *capital intensity*, dan *earnings management* menjadi tiga karakteristik penting yang dapat memengaruhi keputusan manajemen dalam menyusun strategi penghindaran pajak. Perusahaan dengan *sales growth* tinggi dapat mencapai tingkat keuntungan lebih besar sehingga membuka insentif guna menekan beban pajak, namun pada saat yang sama manajer lebih berfokus pada strategi ekspansi dan investasi jangka panjang karena mempertimbangkan risiko reputasi dan potensi sanksi hukum yang lebih besar sehingga semakin tingginya *sales growth* aktivitas *tax avoidance* semakin rendah [8]. Intensitas modal yang tinggi menyediakan peluang pemanfaatan depresiasi aset tetap sebagai *tax shield*, sehingga tingkat *tax avoidance* semakin tinggi [9]. Praktik manajemen laba mencerminkan penggunaan kebijakan akuntansi secara diskresioner yang dapat diarahkan guna menurunkan laba yang menjadi dasar pengenaan pajak, sehingga membuka ruang guna menerapkan praktik *tax avoidance* [10]. Dalam kondisi asimetri informasi yang kuat, ketiga karakteristik tersebut berpotensi dimanfaatkan oleh manajer untuk bertindak oportunistik melalui *tax avoidance* yang tidak sepenuhnya selaras dengan kepentingan *principal*.

Beberapa studi sebelumnya mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan (*sales growth*), intensitas modal (*capital intensity*), dan manajemen laba (*earnings management*) terhadap *tax avoidance* (TA) menghasilkan kesimpulan tidak konsisten, sehingga masih terdapat kesenjangan dengan penelitian sebelumnya. Menurut penelitian [11], perusahaan dengan *sales growth* menunjukkan pengaruh positif dan signifikan dengan TA, akan tetapi, studi [8] menunjukkan hubungan yang berlawanan yaitu pertumbuhan penjualan mengurangi *tax avoidance*. Penelitian oleh [12] mengatakan bahwa *capital intensity* berdampak positif terhadap *tax avoidance*, tetapi dalam temuan [13] mengungkapkan bahwa *capital intensity* tidak menunjukkan pengaruh pada TA. Begitu pula dengan *earnings management* penelitian [10] mengungkapkan bahwa praktik *earnings management* memiliki efek yang signifikan dalam meningkatkan praktik *tax avoidance* namun, temuan kajian yang diteliti oleh [14] menunjukkan *earnings management* tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan pada *tax avoidance* karena praktik *earnings management* digunakan perusahaan untuk ketahanan laba mereka, yang dimaksudkan untuk menguntungkan pemangku kepentingan dan tidak berdampak pada perencanaan pajak.

Salah satu faktor yang berperan signifikan dalam menjelaskan keterkaitan tersebut adalah ukuran perusahaan (*company size*). Perusahaan berukuran besar memiliki tingkat sumber daya serta kapasitas perencanaan pajak yang lebih besar, tetapi sekaligus menghadapi tekanan pengawasan yang lebih tinggi dari otoritas pajak, investor, analis, dan publik [15], sehingga dapat memperkuat atau memperlemah pengaruh *sales growth*, *capital intensity*, dan *earnings management* terhadap *tax avoidance*. Namun, sebagian besar penelitian terdahulu umumnya hanya menguji pengaruh langsung *sales growth*, *capital intensity*, dan *earnings management* terhadap *tax avoidance* dan menghasilkan temuan tidak konsisten, sementara peran *company size* sebagai variabel moderasi pada ketiga hubungan tersebut masih jarang diteliti secara simultan. Studi ini memiliki kebaruan dengan menambahkan *company size* sebagai variabel moderasi terhadap pengaruh *sales growth*, *capital intensity*, dan *earnings management* pada *tax avoidance* (TA) perusahaan manufaktur yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2020-2024. Perbedaan karakteristik sumber daya dan tingkat visibilitas publik pada perusahaan besar dan kecil memengaruhi cara manajemen merespons peluang dan risiko dalam perencanaan perpajakan perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisis apakah *sales growth*, *capital intensity*, dan *earnings management* memiliki pengaruh terhadap TA pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2020-2024, serta menguji apakah *company size* memoderasi

hubungan *sales growth*, *capital intensity*, dan *earnings management* terhadap TA. Sektor manufaktur dipilih karena karakteristik bisnisnya yang meliputi persentase aset tetap yang tinggi dan tingkat fluktuasi penjualan yang signifikan dan merupakan indikator yang penting bagi pendapatan pajak negara dan kelangsungan ekonomi nasional. Riset ini diharapkan dapat menyajikan pemahaman yang lebih komprehensif atas inkonsistensi hasil penelitian sebelumnya dan memberikan wawasan konseptual mengenai determinan perilaku penghindaran pajak korporasi di negara berkembang. Pemilihan periode penelitian 2020–2024 juga mempertimbangkan adanya dinamika kebijakan fiskal dan kondisi ekonomi yang berpotensi memengaruhi perilaku perpajakan perusahaan.

2. METODE

Studi ini menerapkan pendekatan metode kuantitatif dan menggunakan desain kausal. Tujuannya adalah meneliti bagaimana *sales growth*, *capital intensity*, serta *earnings management* memengaruhi *tax avoidance*, di mana *company size* berperan sebagai variabel yang memoderasi. Fokusnya pada perusahaan sektor manufaktur yang tercatat dalam Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2020 - 2024. Data pada penelitian ini berupa data sekunder diperoleh berdasarkan *annual report* perusahaan pada website resmi Bursa Efek Indonesia (BEI).

Studi ini mencakup populasi yang terdiri dari 221 industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2020 - 2024, kemudian diambil sampel menggunakan metode *purposive sampling* dengan kriteria khusus untuk memastikan relevansinya dengan tujuan penelitian, yaitu (1) perusahaan yang secara konsisten menerbitkan *annual report* secara lengkap pada setiap tahun pengamatan, (2) Perusahaan yang senantiasa berada pada kondisi laba dari 2020 hingga 2024, (3) perusahaan yang menyusun laporan keuangan dengan satuan mata uang rupiah, (4) perusahaan yang memberikan informasi lengkap terkait variabel penelitian. Berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan didapatkan 64 perusahaan manufaktur selama 5 tahun menghasilkan total 320 observasi. Sebelum analisis dilakukan, data diuji untuk memastikan tidak terdapat nilai ekstrem yang dapat memengaruhi hasil estimasi. Identifikasi *outlier* dilakukan menggunakan metode *Interquartile Range* (IQR). Hasil pengujian menunjukkan tidak terdapat *outlier* yang signifikan secara statistik, sehingga seluruh 320 observasi dinyatakan valid dan dapat digunakan dalam analisis lanjutan.

Tax avoidance dalam studi ini berperan sebagai variabel yang dipengaruhi diukur menggunakan rumus *Cash Effective Tax Rate* (CETR). Rumus ini menghitung perbandingan antara pembayaran pajak dalam bentuk kas dengan laba sebelum dikenakan pajak. Angka CETR rendah (mencapai nol) merupakan indikasi adanya tingkat penghindaran pajak yang tinggi. Adapun *sales growth* dihitung berdasarkan perubahan penjualan tahunan, yakni dengan mengurangkan penjualan tahun t dikurangi penjualan pada tahun $(t-1)$, lalu membaginya dengan penjualan pada tahun $(t-1)$. *Capital intensity* dinilai menerapkan rasio dihitung berdasarkan pembagian antara total aset tetap bersih dengan total aset. *Earnings management* diperkirakan melalui *discretionary accrual* (DA), dihitung menerapkan Modified Jones Model yang telah dimodifikasi oleh [16] dengan menilai selisih antara total *accrual* dan *non-discretionary accrual* untuk memperoleh nilai *discretionary accrual* (DA). *Company size*, diukur berdasarkan logaritma natural dari total aset. Selain itu, studi ini menggunakan variabel kontrol berupa *profitabilitas* dan *leverage*, diukur menggunakan rasio laba perusahaan dan struktur pendanaan perusahaan.

Studi menerapkan analisis regresi linier berganda dan *Moderated Regression Analysis* (MRA) dengan memanfaatkan perangkat lunak E-Views 12. Model pertama menguji dampak variabel independen secara langsung dan kontrol terhadap *tax avoidance* tertuang pada rumus (1), sedangkan model kedua menilai peran *company size* sebagai variabel moderasi melalui interaksi dengan variabel independen yang tertuang seperti rumus (2). Studi ini melibatkan analisis statistik deskriptif dengan melakukan proses uji asumsi klasik, uji hipotesis, dan perhitungan koefisien determinasi untuk mengetahui besaran pengaruh antar variabel. Perumusan model regresi tersebut disusun berdasarkan kerangka konseptual penelitian dan karakteristik data panel yang digunakan dalam analisis. Persamaan regresi yang diterapkan pada studi ini dirumuskan:

Model 1

$$TA = \beta_0 + \beta_1SGit + \beta_2CIit + \beta_3EMit + \beta_4CSit + \beta_5PROFit + \beta_6LEVit + \epsilon_{it} \tag{1}$$

Model 2

$$TA = \beta_0 + \beta_1SGit + \beta_2CIit + \beta_3EMit + \beta_4CSit + \beta_5PROFit + \beta_6LEVit + \beta_7(SGit \times CSit) + \beta_8(CIit \times CSit) + \beta_9(EMit \times CSit) + \epsilon_{it} \tag{2}$$

Keterangan:

- TA = Penghindaran pajak, diukur dengan rasio CETR (variabel dependen)
- β_0 = Konstanta
- β_1SGit = Tingkat pertumbuhan penjualan
- β_2CIit = Tingkat intensitas modal
- β_3EMit = Tingkat manajemen laba
- β_4CSit = *Company Size*
- $\beta_5PROFit$ = Rasio keuangan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan diukur melalui rasio ROA
- β_6LEVit = Tingkat utang perusahaan
- $\beta_7(SGit \times CSit)$ = Interaksi antara *sales growth* dengan *company size*
- $\beta_8(CIit \times CSit)$ = Interaksi antara *capital intensity* dengan *company size*
- $\beta_9(EMit \times CSit)$ = Interaksi antara *earnings management* dengan *company size*
- ϵ_{it} = Kesalahan acak, yang mencakup variabel yang tidak dapat diamati yang dapat mempengaruhi TA

3. HASIL DAN ANALISIS

3.1. Uji Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif diuji guna mendeskripsikan karakteristik dasar setiap variabel penelitian sebelum dilakukan tahapan analisis lanjutan dalam penelitian. Statistik deskriptif memberikan rangkuman penjelasan terkait mean, median, nilai maksimum, minimum, dan standar deviasi yang menjadi dasar pemahaman distribusi data. Tahapan ini penting untuk melihat sebaran data serta mendeteksi adanya kemungkinan *outlier* atau penyimpangan ekstrem pada variabel penelitian. Hasil analisis statistik deskriptif disajikan Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Uji Analisis Deskriptif

	Descriptive Statistics				
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<i>Tax Avoidance</i>	320	0,001128	4,035701	0,266993	0,285853
<i>Sales Growth</i>	320	-0,918950	1,912466	0,085385	0,235988
<i>Capital Intensity</i>	320	0,013256	3,942926	0,373080	0,280662
<i>Earnings Management</i>	320	-0,960991	2,262815	-0,040262	0,185727
<i>Company Size</i>	320	9,651077	13,76197	12,00857	0,798550
<i>Profitability</i>	320	0,001914	0,363620	0,093237	0,070655
<i>Leverage</i>	320	0,032661	0,866058	0,336746	0,169673
Valid N (listwise)	320				

Sumber: Olah data tahun 2025

Informasi yang disajikan dalam Tabel 1, tingkat *tax avoidance* perusahaan secara umum berada pada kisaran yang relatif rendah dengan variasi yang masih terkendali, sehingga hanya sebagian kecil observasi yang menunjukkan adanya praktik *tax avoidance* yang sangat tinggi dalam sektor perusahaan manufaktur. *Sales growth* rata-rata tercatat positif namun kecil, disertai dengan penyebaran yang cukup besar yang mengisyaratkan bahwa kinerja penjualan antar perusahaan tidak seragam dan cenderung berfluktuasi. *Capital intensity* dan *company size* menunjukkan nilai rata-rata yang moderat dengan tingkat keragaman yang rendah, menggambarkan proporsi aset tetap dan skala operasi yang cenderung stabil di dalam sampel. Nilai rata-rata *earnings management* yang mendekati nol dengan sebaran rendah mengindikasikan bahwa tindakan manajemen laba secara diskresioner tidak diterapkan secara agresif oleh mayoritas perusahaan. Sementara *profitability* dan *leverage* berada pada kisaran moderat, yang merefleksikan kemampuan menghasilkan laba serta penggunaan pendanaan berbasis utang yang masih dalam batas yang wajar.

3.2. Pemilihan Model Estimasi

Secara umum, terdapat tiga jenis pendekatan estimasi yang digunakan pada data panel yaitu *Common Effects Model* (CEM), *Fixed Effects Model* (FEM), dan *Random Effects Model* (REM). Pemilihan model estimasi terbaik dalam analisis data panel dilakukan melalui tiga tahap pengujian yaitu uji Chow, uji Hausman, dan uji Lagrange Multiplier. Pendekatan estimasi yang digunakan memiliki asumsi yang berbeda terkait dengan karakteristik individu dan waktu dalam data panel. Perbedaan asumsi tersebut menyebabkan setiap model menghasilkan estimasi parameter yang tidak selalu sama. Hasil pengujian pemilihan model menggunakan uji Chow disajikan pada Tabel 2. Informasi pada tabel tersebut memberikan dasar awal dalam menentukan model estimasi yang paling sesuai untuk digunakan pada tahap analisis selanjutnya.

Tabel 2. Uji Chow

Effects Test	Statistic	Probability
<i>Cross-section Chi-square</i>	143.974673	0.0000

Sumber: Olah data tahun 2025

Berdasarkan Tabel 2, uji Chow menghasilkan nilai probabilitas *Cross-section Chi-square* sebesar 0.0000 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa *Fixed Effects Model* lebih sesuai dibandingkan dengan *Common Effects Model* dalam mengestimasi data panel. Uji Chow dilakukan untuk membandingkan kesesuaian antara *Common Effects Model* dan *Fixed Effects Model* dalam mengestimasi data panel. Nilai probabilitas yang dihasilkan menunjukkan tingkat signifikansi perbedaan antar model yang diuji. Pengujian ini berfokus pada pengaruh perbedaan karakteristik individu terhadap variabel penelitian.

Pengujian selanjutnya dilakukan untuk menentukan pemilihan antara *Fixed Effects Model* dan *Random Effects Model* menggunakan uji Hausman. Uji ini mempertimbangkan hubungan antara efek individu dan variabel independen yang digunakan dalam model. Pengujian dilakukan untuk memastikan kesesuaian asumsi yang mendasari pemilihan model estimasi. Hasil pengujian pemilihan model menggunakan uji Hausman disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Uji Hausman

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Probability
<i>Cross-section random</i>	3.017588	0.8066

Sumber: Olah data tahun 2025

Berdasarkan Tabel 3, uji Hausman menghasilkan nilai probabilitas *Cross-section random* sebesar 0.8066 yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0.05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa *Random Effects Model* lebih sesuai digunakan dalam analisis data panel. Uji Hausman digunakan untuk mengevaluasi perbedaan estimasi koefisien antara *Fixed Effects Model* dan *Random Effects Model*. Nilai probabilitas yang dihasilkan mencerminkan tingkat signifikansi perbedaan tersebut. Pengujian ini berfokus pada hubungan antara efek individu dan variabel independen dalam model.

Tahapan berikutnya adalah pengujian Lagrange Multiplier untuk membandingkan *Common Effects Model* dan *Random Effects Model*. Pengujian ini bertujuan untuk mengidentifikasi keberadaan efek individual yang bersifat acak dalam data panel. Hasil pengujian memberikan gambaran mengenai struktur variansi yang terkandung dalam model. Hasil pengujian Lagrange Multiplier disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Uji Lagrange Multiplier

	Cross-section	Time	Both
<i>Breusch-Pagan</i>	24.33472 0.0000	1.296517 0.2549	25.63123 0.0000

Sumber: Olah data tahun 2025

Berdasarkan Tabel 4, uji Lagrange Multiplier menunjukkan nilai probabilitas *Breusch-Pagan* sebesar 0.0000 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05. Hasil pengujian tersebut menunjukkan adanya efek acak dalam model data panel yang digunakan. Uji Lagrange Multiplier dilakukan untuk mengetahui apakah model data panel lebih tepat diestimasi menggunakan efek acak dibandingkan model umum. Nilai probabilitas *Breusch-Pagan* menunjukkan keberadaan variasi efek yang tidak dapat dijelaskan oleh model tanpa efek. Pengujian ini membantu mengidentifikasi struktur model yang sesuai dengan karakteristik data.

3.3. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik diuji guna membuktikan kebenaran model regresi, sehingga model tersebut dipercaya sebagai instrumen yang efektif dalam memperkirakan keterkaitan antar variabel. Berdasarkan referensi [17], ketika menggunakan regresi berbasis data panel, pemenuhan asumsi klasik mencakup uji multikolinieritas dan uji heteroskedastisitas. Meskipun demikian, karena model *Random Effects Model* (REM) terpilih sebagai paling relevan dalam studi ini dengan menggunakan pendekatan *Generalized Least Squares* (GLS), maka pengujian heteroskedastisitas tidak lagi diperlukan [18]. Uji asumsi klasik membantu memastikan bahwa estimasi koefisien regresi yang diperoleh akurat dan dapat diandalkan. Evaluasi ini juga memungkinkan peneliti menilai konsistensi model dalam menangkap hubungan antar variabel.

3.1.1. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas dimaksudkan guna menentukan apakah ditemukan keterkaitan antar variabel sebuah model regresi. Nilai koefisien korelasi melebihi 0,85, ada masalah multikolinieritas. Sebaliknya, ketika koefisien korelasi bernilai kurang dari 0,85, artinya tidak terdapat masalah multikolinieritas [19]. Uji multikolinieritas dimaksudkan untuk menilai apakah terdapat keterkaitan yang tinggi antar variabel independen dalam model regresi. Koefisien korelasi digunakan sebagai indikator awal untuk mengidentifikasi potensi masalah multikolinieritas. Berdasarkan hasil uji multikolinieritas yang tersaji dalam Tabel 5 koefisien korelasi antar variabel SG, CI, EM, PROF, LEV, dan CS semuanya kurang dari 0,85, artinya model regresi terbebas dari adanya multikolinieritas.

Tabel 5. Hasil Uji Multikolinieritas

	SG	CI	EM	PROF	LEV	CS
SG	1.000000	-0,115313	-0,147801	0,246981	0,086375	-0,131863
CI	-0,115313	1.000000	0,016290	-0,115494	-0,031355	0,369698
EM	-0,147801	0,016290	1.000000	-0,083873	-0,121295	-0,127828
PROF	0,246981	-0,115494	-0,083873	1.000000	-0,048524	-0,075859
LEV	0,086375	-0,031355	-0,121295	-0,048524	1.000000	0,352769
CS	-0,131863	0,369698	-0,127828	-0,075859	0,352769	1.000000

Sumber: Olah data tahun 2025

3.4. Uji Koefisien Determinasi (R²) dan Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Nilai koefisien determinasi memberikan informasi mengenai seberapa jauh kontribusi model regresi mampu menjelaskan variasi dari variabel dependen dalam studi ini. Sedangkan pada uji F terdapat dua kriteria yang harus dipenuhi yaitu nilai sig. Pada table ANOVA harus < 0,05 dan nilai Fhitung > Ftable. Jika kedua syarat ini terpenuhi, maka disimpulkan bahwa keseluruhan variabel independen memiliki pengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen. Hasil analisis ini disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Uji F dan Uji R²

R-Squared	0,049807
Adjusted R-Squared	0,031593
F-Statistic	2,734470
Prob (F-Statistic)	0,013264

Sumber: Olah data tahun 2025

Berdasarkan Tabel 6, nilai R-Squared sebesar 0,049807 mengindikasikan variabel independen pada model kontribusinya terbatas pada penjelasan sekitar 4,98% variasi pada variabel dependen. Sedangkan Adjusted R-Squared sebesar 3,15% menegaskan setelah penyesuaian terhadap jumlah variabel, model masih mampu menjelaskan variasi data dengan sangat terbatas. Kondisi ini menggambarkan bahwa model hanya menjelaskan sebageian kecil variasi *tax avoidance* sehingga masih

banyak faktor lain diluar model dalam studi ini seperti *good corporate governance*, regulasi perpajakan, atau insentif non-keuangan lainnya. Selanjutnya, hasil uji F menghasilkan nilai 2,734470 dengan nilai probabilitas 0,013264 lebih kecil dari 0,05, sehingga model regresi secara simultan terbukti signifikan secara statistik dalam menjelaskan *tax avoidance*.

3.5. Uji Regresi Linear Berganda

Regresi linear berganda diterapkan dengan tujuan menguji efek langsung variabel independen beserta variabel kontrol terhadap *tax avoidance* pada model persamaan pertama. Sedangkan pada model persamaan kedua digunakan untuk menguji peran *company size* sebagai variabel moderasi melalui interaksi dengan variabel independen. Analisis regresi berganda dilakukan untuk menilai pengaruh simultan dan individual setiap variabel independen terhadap *tax avoidance*, sehingga pendekatan ini memungkinkan identifikasi variabel yang memberikan kontribusi signifikan terhadap variasi variabel dependen. Hasil kedua uji tersebut disajikan pada Tabel 7.

Tabel 7. Hasil Uji Regresi Linear Berganda (Persamaan 1)

Variable	Coefficient	t-statistic	Sig.
C	-0,044628	-0,127798	0,8984
SG	-0,172031	-2,524406	0,0121
CI	-0,032411	-0,492651	0,6226
EM	0,010341	0,113250	0,9099
CS	0,028375	0,926880	0,3547
PROF	-0,477181	-1,638390	0,1023
LEV	0,126390	0,991017	0,3224

Sumber: Olah data tahun 2025

Berdasarkan Tabel 7, hasil uji regresi berganda persamaan 1 mengindikasikan *Sales Growth* (SG) dengan koefisien -0,172031, t-statistic -2,524406, dan signifikansi 0,0121 berpengaruh negatif signifikan terhadap *tax avoidance*, sehingga hipotesis pertama (H1) diterima. *Capital Intensity* (CI) dengan koefisien -0,032411, t-statistic -0,492651, dan signifikansi 0,6226 berpengaruh negatif tidak signifikan, sehingga hipotesis kedua (H2) ditolak. Variabel *Earnings Management* (EM) dengan koefisien 0,010341, t-statistic 0,113250, dan signifikansi 0,9099 juga berpengaruh positif tidak signifikan, sehingga hipotesis ketiga (H3) ditolak. Variabel *Company Size* (CS) dengan koefisien 0,028375, t-statistic 0,926880, dan signifikansi 0,3547 juga memiliki pengaruh positif tidak signifikan. Variabel *Profitabilitas* (PROF) dengan koefisien -0,477181, t-statistic -1,638390, dan signifikansi 0,1023 juga berpengaruh negatif tidak signifikan. Variabel *Leverage* (LEV) dengan koefisien 0,126390, t-statistic 0,991017, dan signifikansi 0,3224 berpengaruh positif tidak signifikan.

Regresi linear berganda persamaan kedua digunakan untuk menilai peran *company size* sebagai variabel moderasi yang dapat mempengaruhi hubungan antara variabel independen dan *tax avoidance*. Pendekatan ini memungkinkan identifikasi variabel interaksi yang memberikan kontribusi signifikan terhadap variasi variabel dependen. Hasil uji regresi untuk persamaan kedua disajikan pada Tabel 8. Analisis ini mempermudah pemahaman sejauh mana *company size* memperkuat atau memperlemah pengaruh variabel independen terhadap *tax avoidance*.

Tabel 8. Hasil Uji Regresi Linear Berganda (Persamaan 2)

Variable	Coefficient	t-statistic	Sig.
C	-0,678081	-0,932346	0,3519
SG	4,676965	4,275057	0,0000
CI	0,410750	0,315533	0,7526
EM	-2,299111	-1,152467	0,2500
PROF	-2,921647	-0,585076	0,5589
LEV	0,973908	0,541681	0,5884
CS	0,083448	1,364091	0,1735
M_SG	-0,418259	-4,469530	0,0000
M_CI	-0,037572	-0,362668	0,7171
M_EM	0,182503	1,117909	0,2645

Berdasarkan Tabel 8. Hasil uji berganda persamaan 2, dapat disimpulkan bahwa *company size* hanya mampu memoderasi *Sales Growth* (M_{SG}) yang signifikan dengan arah negatif yang menunjukkan *company size* memperlemah hubungan *sales growth* terhadap *tax avoidance*, sehingga praktik *tax avoidance* yang berasal dari pertumbuhan penjualan menjadi semakin kecil pada perusahaan dengan skala yang besar mengindikasikan bahwa hipotesis keempat (H4) diterima. Variabel interaksi M_{CI} yaitu *company size* dengan *capital intensity* menunjukkan hasil tidak signifikan dengan arah negatif mengindikasikan *company size* tidak memoderasi hubungan *capital intensity* terhadap *tax avoidance*, sehingga hipotesis kelima (H5) ditolak. Begitu pula dengan variabel interaksi M_{EM} yaitu *company size* dengan *earnings management* menunjukkan hasil tidak signifikan dengan arah positif mengindikasikan bahwa *company size* tidak memoderasi hubungan *earnings management* terhadap *tax avoidance*, sehingga hipotesis keenam (H6) ditolak.

4. DISKUSI

4.1. Pengaruh Sales Growth terhadap Tax Avoidance

H1 didukung berdasarkan temuan yang diperoleh dalam studi ini, menjelaskan *sales growth* berpengaruh negatif yang signifikan terhadap penghindaran pajak, sebagaimana diprosikan oleh CETR. Laju pertumbuhan penjualan secara konsisten menunjukkan angka yang tinggi setiap tahun, maka semakin kecil kemungkinan perusahaan terlibat dalam upaya praktik *tax avoidance*. Kondisi ini terjadi ketika pertumbuhan penjualan yang tinggi, mendorong kenaikan laba sehingga meringankan entitas dalam menyelesaikan pembayaran pajak. Laju pertumbuhan penjualan yang signifikan cenderung memotivasi perusahaan untuk menaati ketentuan perpajakan serta menurunkan kecenderungan mereka dalam aktivitas *tax avoidance*.

Temuan studi ini sejalan dengan teori agensi, menunjukkan bahwa entitas bisnis memiliki pertumbuhan penjualan tinggi mempunyai tekanan monitoring (pemilik, kreditor, otoritas pajak) dan juga risiko reputasi yang ikut naik, sehingga manajer memilih untuk mengurangi *tax avoidance*. Temuan studi ini konsisten dengan studi oleh [20], [21], [22], [23], [24] yang menegaskan bahwa *sales growth* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Temuan lain oleh [25] menunjukkan pertumbuhan penjualan tidak berdampak terhadap penghindaran pajak. Kondisi ini mengindikasikan entitas dengan pertumbuhan penjualan yang baik harus memenuhi pembayaran pajak secara konsisten tanpa memandang tren peningkatan atau penurunan.

4.2. Pengaruh Capital Intensity terhadap Tax Avoidance

H2 ditolak temuan yang diperoleh studi ini, *capital intensity* berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap *tax avoidance*. Temuan studi ini dilihat pada statistik deskriptif, nilai rata-rata *capital intensity* hanya 0,37%, kondisi ini berarti tingkat investasi aset tetap yang rendah sehingga tidak menghasilkan fluktuasi yang kuat untuk mendukung strategi *tax shield* melalui penyusutan. Kondisi tersebut pada perusahaan manufaktur di Indonesia menunjukkan bahwa manajer memanfaatkan aset tetap guna mengoptimalkan kinerja entitas dan strategi bisnis sebagai bentuk investasi jangka panjang daripada untuk mengurangi kewajiban pajak. Studi ini mendukung studi yang dilakukan oleh [13], [26], [27], [28]. Penelitian lain oleh [29], [30] menunjukkan *capital intensity* berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

4.3. Pengaruh Earnings Management terhadap Tax Avoidance

H3 ditolak berdasarkan temuan yang diperoleh dalam studi ini, *earnings management* berpengaruh positif tidak signifikan terhadap *tax avoidance*. Hasil penelitian ini dilihat pada statistik deskriptif, nilai rata-rata *earnings management* sebesar -0,040262 yang menunjukkan tingkat pengelolaan laba diskresioner sangat rendah, sehingga tidak menciptakan pola manipulasi laba yang konsisten untuk mengurangi beban pajak. Kondisi ini karena manajemen laba tidak semata-mata untuk melakukan praktik TA. Praktik *earnings management* dilakukan manajer lebih diarahkan untuk tujuan pelaporan keuangan seperti untuk memenuhi target laba dan menjaga stabilitas kinerja untuk menjaga citra kinerja di mata investor dan kreditor daripada untuk meminimalkan beban pajak perusahaan.

Temuan studi ini mendukung studi oleh [14] [31], [32], [33] menunjukkan manajer tidak memanfaatkan EM untuk meminimalisir kewajiban perpajakan mereka. Manajer diperbolehkan memilih prosedur akuntansi tertentu, tetapi tujuan dari pilihan ini bukanlah meminimalisir kewajiban perpajakan perusahaan. Studi lain oleh [10] menunjukkan semakin tinggi manajemen laba suatu perusahaan, cenderung meningkatkan aktivitas penghindaran pajak. Perbedaan hasil penelitian ini

menunjukkan bahwa hubungan antara earnings management dan tax avoidance masih bersifat kontekstual dan dipengaruhi oleh karakteristik perusahaan serta lingkungan regulasi yang berlaku.

4.4. Moderasi Company Size dalam Pengaruh Sales Growth terhadap Tax Avoidance

Temuan studi H4 mengenai *company size* mampu memperlemah pengaruh *sales growth* terhadap *tax avoidance* diterima. Perusahaan terlibat aktivitas penghindaran pajak sebagai akibat dari korelasi antara pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan karena entitas berskala besar cenderung menjadi subjek pengawasan ekstra dan perhatian mendalam dari regulator. Perusahaan besar dapat meminimalkan teknik penghindaran pajak ketika mereka mencapai pertumbuhan penjualan yang signifikan [34]. Hal ini menunjukkan bahwa ukuran perusahaan dapat berfungsi sebagai mekanisme pengendalian internal terhadap perilaku oportunistik manajer.

Temuan ini konsisten dengan teori agensi, yang menyatakan bahwa perusahaan dengan pertumbuhan penjualan tinggi cenderung berhati-hati dalam menjaga reputasinya. Kondisi ini disebabkan oleh meningkatnya pengawasan serta pelaksanaan tata kelola perusahaan yang lebih ketat pada perusahaan berskala besar, sehingga dapat membatasi perilaku oportunistik manajer ketika penjualan perusahaan meningkat. Hasil studi ini sejalan dengan studi yang oleh [15]. Studi lain yang tidak mendukung oleh [35], [36] yang mengatakan bahwa besarnya skala perusahaan tidak memengaruhi manajer dalam menjalankan strategi penghindaran pajak.

4.5. Moderasi Company Size dalam Pengaruh Capital Intensity terhadap Tax Avoidance

Temuan studi H5 mengenai ukuran perusahaan memoderasi *capital intensity* terhadap *tax avoidance* ditolak. Kondisi ini mengindikasikan bahwa tingkat investasi aset tetap tidak menjadi sumber utama dalam melakukan praktik TA baik pada perusahaan berskala kecil maupun besar karena intensitas modal digunakan untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan strategi bisnis sebagai bentuk investasi jangka panjang baik dalam perusahaan yang berskala kecil ataupun besar. Di sisi lain, perusahaan berskala besar akan menarik perhatian lebih besar dari pemerintah atau otoritas pajak, sehingga dengan intensitas modal yang tinggi, mereka cenderung menghindari praktik TA. Temuan studi ini didukung oleh penelitian [27] dan [28]. Penelitian lain oleh [37] dan [38], tidak mendukung penelitian ini karena menyatakan beban pajak tinggi suatu perusahaan dipengaruhi oleh jumlah aktivitas operasional yang dilakukannya dan kemungkinan perusahaan tersebut menghasilkan keuntungan yang signifikan.

4.6. Moderasi Company Size dalam Pengaruh Earnings Management terhadap Tax Avoidance

Temuan studi H6 mengenai *company size* memperlemah pengaruh *earnings management* terhadap *tax avoidance* ditolak. Kondisi tersebut mengindikasikan jika korelasi antara aktivitas penghindaran pajak dan manajemen laba tidak diperkuat maupun dilemahkan oleh ukuran perusahaan. Hasil ini mengatakan perusahaan tidak selalu menggunakan manajemen laba sebagai cara untuk meminimalisir beban pajak mereka, karena upaya manajemen laba dan penghindaran pajak beroperasi melalui saluran insentif dan regulasi yang terpisah. Terutama karena perusahaan besar lebih rentan terhadap pengawasan eksternal, tekanan reputasi, dan kontrol internal yang lebih ketat yang membatasi perilaku oportunistik yang dapat diamati, seperti penghindaran pajak melalui manipulasi laba. Sejalan dengan teori agensi, konflik kepentingan antara manajer dan pemilik tidak menyebabkan praktik manajemen laba yang mengarah pada penghindaran pajak karena terdapat sistem pemantauan yang terdistribusi secara merata di antara perusahaan dengan ukuran yang berbeda dan insentif manajer tidak selalu sejalan dengan penghematan pajak. Temuan yang diperoleh penelitian ini konsisten dengan riset yang telah dilakukan oleh [39], [40], [41].

5. KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan hanya variabel *sales growth* memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, sementara itu intensitas modal dan manajemen laba tidak memiliki efek signifikan. Kondisi tersebut menunjukkan pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat meningkatkan laba perusahaan menyebabkan semakin besar beban pajak yang harus dibayar, maka perusahaan semakin berhati-hati dalam bertindak dan semakin meningkat pula kepatuhan pajaknya. Sedangkan intensitas

modal dan manajemen laba bukan menjadi faktor utama dalam praktik *tax avoidance*. Pengaruh pertumbuhan penjualan pada penghindaran pajak terbukti hanya dimoderasi variabel ukuran perusahaan. Perusahaan dengan tingkat penjualan tinggi lebih berhati-hati karena adanya tekanan regulasi dan perhatian publik yang lebih besar.

Secara keseluruhan, studi ini menegaskan bahwa dinamika *sales growth* dan *company size* memainkan peran dominan dalam memengaruhi perilaku *tax avoidance* di sektor manufaktur Indonesia selama periode 2020-2024. Efek yang signifikan hanya ditemukan pada hubungan antara pertumbuhan penjualan dan penghindaran pajak, sementara variabel lain dan efek moderasi ukuran perusahaan terhadap intensitas modal dan manajemen laba tidak ditemukan signifikan. Temuan ini memberikan kontribusi ilmiah dengan menegaskan bahwa pertumbuhan penjualan dan pengawasan yang lebih intensif terhadap perusahaan berukuran besar merupakan faktor dominan dalam mendorong praktik kepatuhan pajak pada perusahaan sektor manufaktur.

Penelitian ini dibatasi oleh fokusnya yang hanya menggunakan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI, sehingga mengabaikan sektor lainnya serta perusahaan non publik yang mungkin menunjukkan adanya aktivitas penghindaran pajak. Secara praktis, manajemen perusahaan manufaktur dengan ukuran perusahaan berskala besar dan memiliki pertumbuhan penjualan tinggi, perlu memperkuat kepatuhan perpajakan melalui peningkatan tata kelola, transparansi pelaporan keuangan, dan faktor institusional lain. Penelitian selanjutnya, disarankan untuk memasukkan variabel lain seperti *corporate governance*, *institutional ownership*, *political connection* serta memperluas sektor dan periode observasi agar peran pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak dapat diuji dengan generalisasi yang lebih kuat. Selain itu, penelitian mendatang dapat mengeksplorasi mekanisme internal perusahaan yang mempengaruhi hubungan antara pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan, dan praktik penghindaran pajak.

UCAPAN TERIMA KASIH

Proses penelitian ini tidak dapat diselesaikan tanpa kontribusi dan dukungan dari berbagai pihak. Saya menyampaikan rasa terima kasih kepada Ibu Fitriarena Widhi Rizkyana selaku dosen pembimbing yang telah mempercayakan dan memberikan kesempatan bagi saya dalam menyusun artikel ini, yang menjadi pengalaman penting dalam pengembangan akademik saya. Saya mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua dan teman-teman seperjuangan atas dukungan, diskusi, serta semangat kebersamaan yang senantiasa menyertai proses penelitian ini. Semoga partisipasi semua pihak dapat memberikan keberkahan dan pengaruh positif bagi kemajuan ilmu pengetahuan di masa mendatang.

REFERENSI

- [1] F.-F. Yang, M. Kepatuhan, P. Di, K. Sleman, S. S. Rahmi, and M. Andriana, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepatuhan Pajak di Kabupaten Sleman," *Kompak: Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi*, vol. 18, no. 1, pp. 214-223, Jul. 2025, doi: 10.51903/1qvatk79.
- [2] A. P. Sari and K. R. Salman, "Pengaruh Pengetahuan Pajak, Norma Subjektif, dan Penghargaan Finansial Terhadap Minat Karir Mahasiswa Menjadi Konsultan Pajak dengan Self-Efficacy Sebagai Variabel Moderasi," *Kompak: Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi*, vol. 18, no. 1, pp. 412-422, Jul. 2025, doi: 10.51903/kompak.v18i1.2276.
- [3] R. Manjaleni, "Pengaruh Administrasi Pajak Digital, Kualitas Pelayanan Fiskus, dan Kesadaran Wajib Pajak terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi," *Kompak: Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi*, vol. 18, no. 2, pp. 578-587, Nov. 2025, doi: 10.51903/kompak.v18i2.3097.
- [4] Badan Pusat Statistik, "Tahun 2024, 82,4% Penerimaan Negara Berasal dari Pajak." Accessed: Nov. 27, 2025. [Online]. Available: <https://goodstats.id/article/tahun-2024-82-4-penerimaan-negara-berasal-dari-pajak-lja5f>
- [5] A. Tefbana, Y. Dekrita, and K. Yuneti, "Pengaruh Ukuran Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Strategi Tax Avoidance pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020-2024," vol. 12, no. 3, pp. 520-536, 2025, [Online]. Available: <https://ejournal-nipamof.id/index.php/PROJEMEN>

- [6] A. Nazhif and L. W. Imantoro, "Bagaimana Menaikkan Tax Ratio Indonesia di 2024?", *Pratama Institute*, 13 Mar. 2024. [Online]. Available: <https://pratamainstitute.com/bagaimana-menaikkan-tax-ratio-indonesia-di-2024>
- [7] M. C. Jensen and W. H. Meckling, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure," Harvard University Press, 1976. [Online]. Available: <http://hupress.harvard.edu/catalog/jenthf.html>
- [8] F. A. Sumantri, A. Kusnawan, and Rr. D. Anggraeni, "The Effect of Capital Intensity, Sales Growth, Leverage on Tax Avoidance and Profitability as Moderators," *Primanomics : Jurnal Ekonomi & Bisnis*, vol. 20, no. 1, pp. 36–53, Jan. 2022, doi: 10.31253/pe.v20i1.861.
- [9] N. K. Sandi, M. Ubaidillah, and A. Sudrajat, "Pengaruh Intensitas Modal dan Transfer Pricing terhadap Penghindaran Pajak dengan Profitabilitas sebagai Variabel Moderasi," *OWNER: Riset dan Jurnal Akuntansi*, vol. 8, no. 1, 2024. [Online]. Available: <https://owner.polgan.ac.id/index.php/owner/article/view/2712>
- [10] R. Mulyaningsih and S. Handayani, "Pengaruh Earnings Management terhadap Tax Avoidance Sebelum dan Selama Covid-19 pada Perusahaan Manufaktur di Indonesia," *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, vol. 14, no. 1, pp. 181–200, Dec. 2024, doi: 10.30588/jmp.v14i1.1577.
- [11] A. Marfiana and Y. Praka Mael Putra, "The Effect of Employee Benefit Liabilities, Sales Growth, Capital Intensity, and Earning Management on Tax Avoidance," *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, vol. 7, no. 1, 2021, doi: 10.35906/jm001.v7i1.718.
- [12] T. Kusuma and F. Firnanti, "Do Capital Intensity and Profitability Affect Tax Avoidance in Manufacturing Company in Indonesia," *Journal of Accounting, Business and Management*, vol. 30, no. 1, 2023, doi: 10.31966/jabminternational.v30i1.784.
- [13] D. Marta and N. Nofryanti, "Pengaruh Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak," *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, vol. 28, no. 1, pp. 55–65, Jan. 2023, doi: 10.23960/jak.v28i1.756.
- [14] Mukhtaruddin, H. Susanto, S. M. Rahmah, Y. Saftiana, and U. Kalsum, "Tax Avoidance Practices: Effect of Environmental, Social, and Governance, Earning Management, and Company Size as Moderating Variable (Study on LQ45 Companies Listed in Indonesia Stock Exchange)," *Asian Economic and Financial Review*, vol. 14, no. 2, pp. 127–142, 2024, doi: 10.55493/5002.v14i2.5010.
- [15] N. N. S. Widiyanti, M. S. P. Adiyadnya, and P. M. D. Putra, "Pengaruh Profitabilitas, Sales Growth, dan Financial Distress terhadap Penghindaran Pajak (Tax Avoidance) dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi," *Kumpulan Hasil Riset Mahasiswa Akuntansi (KHARISMA)*, vol. 7, no. 2, pp. 542–557, Jun. 2025. [Online]. Available: <https://e-journal.unmas.ac.id/index.php/kharisma/article/view/11921>
- [16] P. M. Dechow, R. G. Sloan, and A. P. Sweeney, "Detecting Earnings Management," *The Accounting Review*, vol. 70, no. 2, pp. 193–225, Apr. 1995, doi:10.2307/248303.
- [17] A. Septianingsih, "Pemodelan Data Panel Menggunakan Random Effect Model untuk Mengetahui Faktor yang Mempengaruhi Umur Harapan Hidup di Indonesia," *Jurnal Lebesgue : Jurnal Ilmiah Pendidikan Matematika, Matematika dan Statistika*, vol. 3, no. 3, pp. 525–536, Dec. 2022, doi: 10.46306/lb.v3i3.163.
- [18] R. B. Napitupulu *et al.*, *Penelitian Bisnis dengan SPSS, Stata, dan EViews*. Medan, Indonesia: Universitas Darma Agung, 2021. [Online]. Available: <https://repository.unas.ac.id/10771/7/lampiran.pdf>
- [19] I. Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariete dengan Program IBM SPSS 23*, 8th ed. Semarang, Indonesia: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016. [Online]. Available: <https://perpustakaan.unprimdn.ac.id/books/50935>.

- [20] B. Elvira, A. Siregar, and H. Dalimunthe, "Pengaruh Profitabilitas dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Food and Beverage yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019," *Jurnal Ilmiah Akuntansi Keuangan dan Bisnis (JIKABI)*, vol. 1, no. 1, pp. 11–25, May 2022, doi: 10.31289/jbi.v1i1.1057.
- [21] D. P. A. Wulansari and A. H. D. Nugroho, "Pengaruh Komisaris Independen, Sales Growth, Profitabilitas, Firm Size dan Kepemilikan Institusional terhadap Tax Avoidance," *Owner*, vol. 7, no. 3, pp. 2160–2172, Jul. 2023, doi: 10.33395/owner.v7i3.1490.
- [22] F. N. Pratiwi and T. Budyastuti, "The Effect of Institutional Ownership, Sales Growth and Profitability on Tax Avoidance," 30 Apr. 2024. [Online]. Available: <https://www.ajhssr.com/the-effect-of-institutional-ownership-sales-growth-and-profitability-on-tax-avoidance>
- [23] G. Ardyanto, A. Suryono, M. Layli, K. R. Setiorini, and C. A. Putri, "The Effect of Sales Growth, Leverage, Profitability, and Size on Tax Avoidance (Case Study of Manufacturing Companies Listed on the IDX for the 2019-2022 Period)," *Eksis: Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, vol. 19, no. 1, pp. 51–58, 2024, doi:10.26533/eksis.v19i1.1312.
- [24] I. Fergytaningsih and S. Khairul Wasif, "Impact of Profitability, Sales Growth, and Solvency on Tax Avoidance in Non-Cyclical Consumer Manufacturing Firms," *Jurnal Akuntansi STEI*, vol. 11, no. 1, pp. 23–32, 2025, doi: 10.36406/jastei.v11i1.48.
- [25] E. F. M. Sholihah and A. Rahmiati, "Pengaruh Leverage, Sales Growth, Kompensasi Rugi Fiskal dan Koneksi Politik terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2017-2022)," *Owner*, vol. 8, no. 1, pp. 186–199, Jan. 2024, doi: 10.33395/owner.v8i1.1887.
- [26] R. S. Manihuruk, D. Arieftiara, and M. Miftah, "Tax Avoidance in the Indonesian Manufacturing Industry," *Journal of Contemporary Accounting*, vol. 3, no. 1, pp. 1–11, 2021, doi: 10.20885/jca.vol3.iss1.art1.
- [27] E. W. Nugrahadi and M. Rinaldi, "The Effect of Capital Intensity and Inventory Intensity on Tax Avoidance at Food and Beverage Subsector Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX)," in *Proc. Int. Conf. Strategic Issues Econ., Bus. and Educ. (ICoSIEBE 2020)*, 2021, pp. 221–225, doi:10.2991/aebmr.k.210220.039.
- [28] Y. Hendayana, M. A. Ramdhany, A. S. Pranowo, R. A. H. Rachmat, and E. Herdiana, "Exploring Impact of Profitability, Leverage and Capital Intensity on Avoidance of Tax, Moderated by Size of Firm in LQ45 Companies," *Cogent Business and Management*, vol. 11, no. 1, p. 2371062, 2024, doi: 10.1080/23311975.2024.2371062.
- [29] A. J. Hendrianto, S. Suropto, E. Effriyanti, and W. N. Hidayati, "Pengaruh Sales Growth, Capital Intensity, Kompensasi Eksekutif, dan Kepemilikan Manajerial terhadap Penghindaran Pajak," *Owner*, vol. 6, no. 3, pp. 3188–3199, Jul. 2022, doi: 10.33395/owner.v6i3.1054.
- [30] A. S. Fatiha and Murtanto, "Pengaruh Profitabilitas, Capital Intensity, Financial Distress, Sales Growth, dan Leverage Terhadap Tax Avoidance," vol. 3, no. 1, pp. 2828–3740, 2024, doi: 10.55837/ed.v3i21109.
- [31] F. Rahmadani, I. Muda, and E. Abubakar, "Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, Leverage, dan Manajemen Laba terhadap Penghindaran Pajak Dimoderasi oleh Political Connection," *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, vol. 8, no. 2, pp. 375–392, Aug. 2020, doi: 10.17509/jrak.v8i2.22807.
- [32] I. V. R. Hutapea and V. Herawaty, "Pengaruh Manajemen Laba, Leverage dan Profitabilitas terhadap Tax Avoidance dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris pada Perusahaan Sektor Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2016 – 2018)," *Prosiding Seminar Nasional Pakar*, Apr. 2020, doi: 10.25105/pakar.v0i0.6840.
- [33] A. Arizah, R. Ayudina, M. Muchran, and M. Arsal, "Manajemen Laba dan Penghindaran Pajak Perusahaan Sektor Pertambangan," *Owner*, vol. 8, no. 1, pp. 455–469, Jan. 2024, doi: 10.33395/owner.v8i1.1873.
- [34] M. Q. Mahdiana and M. N. Amin, "Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance," *Jurnal Akuntansi Trisakti*, vol. 7, no. 1, pp. 127–138, Feb. 2020, doi: 10.25105/jat.v7i1.6289.

- [35] Sriyono and R. Andesto, "The Effect of Profitability, Leverage and Sales Growth on Tax Avoidance With the Size of the Company as a Moderation Variable," *Dinasti International Journal of Management Science*, vol. 4, no. 1, pp. 112–126, 2022, doi:10.31933/dijms.v4i1.1408.
- [36] B. S. I. A. Nugraha and T. Haryati, "Company Size Moderates CSR, Capital Intensity, Sales Growth, Profitability on Tax Avoidance," *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, vol. 13, no. 1, pp. 1489–1506, 2025, doi:10.17509/jrak.v13i1.82526.
- [37] H. Wirianata, Viriany, and T. Hauw-Sen, "Moderation of Firm Size on the Effect of Financial Performance on Tax Avoidance," *Jurnal Akuntansi*, vol. 28, no. 03, pp. 400–224, 2024, doi:10.24912/ja.v28i3.2068.
- [38] R. Hidayat, D. M. Lestari, and R. I. Afriani, "Ukuran Perusahaan dalam Memoderasi Pengaruh Profitabilitas dan Intensitas Modal terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Sub Sektor Barang Perindustrian yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2019–2023," *Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, vol. 1, no. 3, pp. 138–148, Sep. 2024, doi:10.61722/jemba.v1i3.448.
- [39] S. Ayem and R. Violieta Annisa Titania, "The Effect of Real Earnings Management on Tax Avoidance With Company Size as a Moderating Variable," in *Proc. Int. Conf. Accounting Finance (inCAF)*, vol. 2, pp. 628–636, 2024. [Online]. Available: <https://journal.uui.ac.id/incaf/article/view/32730>
- [40] I. Hadiwibowo, Maeti, M. T. Aziz, and A. Jufri, "Pengaruh Profitabilitas, Manajemen Laba, dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak," *JAKSI: Jurnal Akuntansi*, vol. 12, no. 1, pp. 15–27, 2023, doi:10.37932/ja.v12i1.758.
- [41] E. Edwien and H. Ruslim, "Pengaruh Manajemen Laba, Tax Avoidance dan Nilai Perusahaan terhadap Kualitas Laba dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi pada Perusahaan Energi," *Journal of Accounting and Finance Management*, vol. 6, no. 3, pp. 1–?, 2025, doi:10.38035/jafm.v6i3.