

## Pengaruh Leverage, Profitabilitas, Sales Growth, terhadap Tax Avoidance: Moderasi Ukuran Perusahaan

Atika Rizky Ramadhani\*<sup>1</sup>, Fachrurrozie<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Semarang, Indonesia

Email: [atikarizky@students.unnes.ac.id](mailto:atikarizky@students.unnes.ac.id) <sup>(\*)</sup>; [fachrurais@mail.unnes.ac.id](mailto:fachrurais@mail.unnes.ac.id) <sup>(2)</sup>

*\*Corresponding Author*

### Article Info

#### Article history:

Received: January 2026

Revised: January 2026

Accepted: February 2026

#### Keywords:

Tax Avoidance

Leverage

Profitability

Sales Growth

Firm Size

### ABSTRACT

*Tax is a major source of government revenue; however, tax avoidance remains a significant issue, particularly in the property and real estate sector, which is characterized by high growth and complex financial structures. This study examines the effects of leverage, profitability, and sales growth on tax avoidance, with firm size as a moderating variable. The study employs a quantitative approach, using secondary data from the annual financial statements of property and real estate companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the 2020–2024 period. The sample was selected using purposive sampling, and the data were analyzed using panel data regression techniques. Tax avoidance is proxied by the Cash Effective Tax Rate, leverage is measured by the Debt-to-Equity Ratio, profitability is measured by Return on Assets, sales growth is calculated as the annual change in sales, and firm size is measured using the natural logarithm of total assets. The results indicate that leverage and profitability significantly affect tax avoidance, whereas sales growth does not. Firm size is found to moderate the relationship between leverage and tax avoidance as well as between profitability and tax avoidance, but it does not moderate the relationship between sales growth and tax avoidance. The novelty of this study lies in the inclusion of sales growth as an independent variable and the positioning of firm size as a moderating variable within the property and real estate sector during the post-pandemic period. These findings provide practical implications for corporate tax management strategies and offer insights for regulators in strengthening tax supervision based on firm characteristics.*



## 1. PENDAHULUAN

Pajak merupakan sumber utama penerimaan negara yang berperan penting dalam mendukung pembiayaan pembangunan dan menjaga stabilitas fiskal. Di Indonesia, penerimaan pajak mendominasi struktur Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara, sehingga tingkat kepatuhan pajak korporasi menjadi faktor krusial dalam keberlanjutan keuangan negara [1]. Perusahaan sebagai wajib pajak badan diharapkan mampu memenuhi kewajiban perpajakan sesuai dengan kemampuan ekonominya. Namun, realisasi penerimaan pajak sering kali belum mencerminkan potensi yang seharusnya diterima negara, terutama dari sektor-sektor dengan aktivitas ekonomi dan aset yang besar.

Salah satu fenomena yang memengaruhi rendahnya realisasi penerimaan pajak adalah praktik *tax avoidance*. *Tax avoidance* merupakan upaya perusahaan untuk meminimalkan beban pajak melalui perencanaan pajak yang masih berada dalam batasan hukum dengan memanfaatkan celah dalam

peraturan perpajakan [2]. Meskipun bersifat legal, praktik *tax avoidance* yang dilakukan secara agresif dapat mengurangi penerimaan negara dan menurunkan efektivitas sistem perpajakan [3]. Fenomena ini banyak ditemukan pada sektor properti dan real estate yang memiliki struktur pembiayaan kompleks, kepemilikan aset besar, serta siklus investasi jangka panjang.

Sejumlah penelitian terdahulu telah mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi *tax avoidance*. Leverage diketahui berpengaruh terhadap *tax avoidance* karena penggunaan utang memungkinkan perusahaan memanfaatkan beban bunga sebagai pengurang laba kena pajak [4]. Profitabilitas juga dikaitkan dengan *tax avoidance*, di mana perusahaan dengan tingkat laba tinggi memiliki insentif lebih besar untuk menekan kewajiban pajak [5]. Selain itu, *sales growth* mencerminkan tingkat pertumbuhan usaha yang dapat memengaruhi kebijakan keuangan dan strategi perpajakan perusahaan [6]. Penelitian lain menunjukkan bahwa ukuran perusahaan (*firm size*) turut memengaruhi *tax avoidance*, baik sebagai faktor pendorong melalui ketersediaan sumber daya maupun sebagai faktor pembatas akibat pengawasan yang lebih ketat [7], [8].

Meskipun berbagai penelitian telah dilakukan, temuan empiris terkait pengaruh leverage, profitabilitas, dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* masih menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Beberapa studi menemukan pengaruh signifikan, sementara studi lainnya menunjukkan hasil yang lemah atau tidak signifikan [6], [9]. Selain itu, peran ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara karakteristik keuangan dan *tax avoidance* masih relatif terbatas dibahas, khususnya pada sektor properti dan real estate di Indonesia.

Berdasarkan kondisi tersebut, terdapat kesenjangan penelitian yang perlu dikaji lebih lanjut dengan menggunakan pendekatan yang lebih komprehensif dan periode data terbaru. Penelitian ini memposisikan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara leverage, profitabilitas, dan *sales growth* terhadap *tax avoidance*. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh leverage, profitabilitas, dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi pada perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024.

## 2. METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode penelitian kausal untuk menganalisis hubungan sebab-akibat antara variabel independen dan variabel dependen. Pendekatan kuantitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh leverage, profitabilitas, dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi berdasarkan data numerik yang terukur. Analisis dilakukan menggunakan regresi data panel, karena data yang digunakan mengombinasikan dimensi waktu dan individu perusahaan, sehingga mampu memberikan hasil estimasi yang lebih akurat dan efisien dibandingkan regresi data silang atau runtut waktu tunggal.

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah *tax avoidance* yang diproksikan menggunakan *Cash Effective Tax Rate* (CETR), yaitu perbandingan antara pembayaran pajak kas dengan laba sebelum pajak. Pemilihan CETR sebagai proksi *tax avoidance* didasarkan pada kemampuannya dalam mencerminkan beban pajak riil yang benar-benar dibayarkan perusahaan, sehingga lebih merepresentasikan praktik penghindaran pajak secara aktual dibandingkan proksi berbasis akrual seperti *Effective Tax Rate* (ETR) atau *Book Tax Difference* (BTD). Selain itu, CETR relatif lebih sulit dimanipulasi melalui kebijakan akuntansi, sehingga memberikan gambaran yang lebih objektif mengenai strategi perencanaan pajak perusahaan, khususnya pada sektor properti dan real estate yang memiliki transaksi nonkas dan kebijakan akuntansi yang kompleks.

Studi kasus dalam penelitian ini difokuskan pada perusahaan sektor properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Sektor ini dipilih karena memiliki karakteristik padat modal, struktur pembiayaan yang kompleks, serta potensi perencanaan pajak yang relatif tinggi. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan perusahaan yang dipublikasikan secara resmi melalui situs Bursa Efek Indonesia dan situs resmi masing-masing perusahaan selama periode 2020–2024.

Pengumpulan data dilakukan dengan metode dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan dan mencatat informasi keuangan yang relevan sesuai dengan variabel penelitian. Pemilihan sampel

dilakukan menggunakan teknik purposive sampling, dengan kriteria: (1) perusahaan properti dan real estate yang terdaftar secara konsisten selama periode penelitian, (2) perusahaan yang menerbitkan laporan keuangan lengkap, dan (3) perusahaan yang tidak mengalami laba sebelum pajak negatif selama periode pengamatan. Data yang terkumpul selanjutnya diolah dan dianalisis untuk menguji hipotesis penelitian sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

### 3. HASIL DAN ANALISIS

Hasil statistik deskriptif menunjukkan bahwa nilai rata-rata *tax avoidance* relatif rendah, dengan rentang nilai yang cukup lebar, yang mengindikasikan adanya perbedaan tingkat penghindaran pajak antarperusahaan. Variabel leverage memiliki penyebaran data yang sangat luas, mencerminkan perbedaan struktur pendanaan yang signifikan antarperusahaan. Profitabilitas menunjukkan nilai rata-rata yang relatif rendah dengan variasi yang moderat, sedangkan sales growth memiliki tingkat variasi yang tinggi, yang mengindikasikan adanya perbedaan pola pertumbuhan penjualan, termasuk keberadaan outlier. Sementara itu, ukuran perusahaan menunjukkan perbedaan skala yang cukup besar, menggambarkan keberagaman karakteristik perusahaan properti dan real estate yang menjadi sampel penelitian. Ringkasan hasil Analisis Deskriptif di tunjukan pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Deskriptif

	Y	X1	X2	X3	Z	X1Z	X2Z	X3Z
Mean	0.117855	97.67679	0.050485	26.55855	4.98E+12	5.42E+12	2.56E+11	1.04E+14
Median	0.048404	0.421952	0.046692	0.107627	1.96E+12	9.20E+11	3.30E+10	2.73E+09
Maximum	0.750339	1743.054	0.199723	2259.172	6.68E+13	4.78E+13	2.26E+12	8.90E+15
Minimum	0.000000	0.001969	0.000474	-0.999069	5932483.	2454936.	286307.0	-9.08E+12
Std. Dev.	0.159417	333.1911	0.040545	243.5859	1.02E+13	1.09E+13	4.58E+11	9.60E+14
Skewness	2.041801	3.756809	1.518308	9.110549	4.638900	2.716322	2.151599	9.110904
Kurtosis	7.148465	16.39057	6.091442	84.00537	27.05357	9.569979	7.283946	84.00966

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

Berdasarkan hasil uji *Chow* pada Tabel 2, diperoleh nilai probabilitas *Cross-section Chi-square* sebesar 0.0000, yang jauh lebih kecil dibandingkan tingkat signifikansi 0,05. Kondisi ini menunjukkan bahwa model *Fixed Effect* lebih tepat digunakan dibandingkan dengan *Common Effect Model*, karena terdapat perbedaan karakteristik yang signifikan antar perusahaan dalam data panel yang digunakan.

Tabel 2. Uji Chow

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	5.486430	(17,61)	0.0000
Cross-section Chi-square	79.793033	17	0.0000

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *Fixed Effect Model* merupakan model yang paling sesuai untuk penelitian ini. Setelah model tetap dipilih, langkah selanjutnya adalah melakukan uji Hausman guna menentukan apakah *Fixed Effect Model* (FEM) atau *Random Effect Model* (REM) yang paling tepat pada tahap analisis berikutnya.

Berdasarkan hasil uji Hausman pada Tabel 3, diperoleh nilai probabilitas sebesar 0,0625 yang lebih besar daripada tingkat signifikansi 0,05. Kondisi ini menunjukkan bahwa model *Random Effects* (REM) lebih tepat digunakan dibandingkan dengan *Fixed Effects*. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *Random Effect Model* merupakan model yang paling sesuai untuk digunakan dalam analisis regresi panel pada penelitian ini.

Tabel 3. Uji Hausman

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	13.422928	7	0.0625

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

Setelah model *random effect* terpilih, langkah berikutnya adalah melakukan uji *Lagrange multiplier (LM)* untuk memastikan apakah model *random effect* memang lebih tepat digunakan dibandingkan dengan *common effect model*.

Berdasarkan Tabel uji Lagrange Multiplier yang ditunjukkan pada Tabel 4, terlihat bahwa nilai probabilitas sebesar 0,0000, yang jauh lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Hasil ini menunjukkan bahwa model Common Effect tidak sesuai digunakan karena terdapat variasi yang signifikan dalam data panel yang lebih tepat ditangani oleh model Random Effect.

Tabel 4. Uji Lagrange Multiplier

	Cross-section	Test Hypothesis Time	Both
Breusch-Pagan	28.64400 (0.0000)	1.061572 (0.3029)	29.70558 (0.0000)
Honda	5.352009 (0.0000)	-1.030326 (0.8486)	3.055891 (0.0011)
King-Wu	5.352009 (0.0000)	-1.030326 (0.8486)	1.426081 (0.0769)
Standardized Honda	6.492873 (0.0000)	-0.811398 (0.7914)	0.250623 (0.4011)
Standardized King-Wu	6.492873 (0.0000)	-0.811398 (0.7914)	-1.076724 (0.8592)
Gourieroux, et al.	--	--	28.64400 (0.0000)

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

Dengan demikian, model estimasi regresi data panel yang paling tepat untuk variabel leverage, profitabilitas, dan sales growth terhadap tax avoidance, dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi, adalah *Random Effect Model (REM)* sesuai hasil uji LM. Model ini dinilai mampu menggambarkan kondisi data secara lebih akurat dibandingkan dengan model lainnya.

Hasil uji hipotesis menggunakan uji t-statistik yang diperlihatkan pada Tabel 5 menunjukkan bahwa leverage tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Temuan ini mengindikasikan bahwa besar-kecilnya proporsi utang perusahaan tidak secara langsung memengaruhi praktik penghindaran pajak. Sebaliknya, profitabilitas terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap *tax avoidance*, yang menunjukkan bahwa perusahaan dengan tingkat keuntungan tinggi memiliki insentif lebih besar untuk melakukan perencanaan pajak. *Sales growth* juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap *tax avoidance*, yang mencerminkan bahwa perusahaan dengan pertumbuhan penjualan tinggi cenderung lebih aktif dalam mengelola kewajiban pajaknya.

Tabel 5. Uji t-statistik

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.249502	0.042963	5.807362	0.0000
X1	7.08E-05	0.000270	0.262059	0.7940
X2	2.685797	0.804788	3.337274	0.0013
X3	0.019704	0.009252	2.129651	0.0364
Z	-9.07E-15	8.91E-15	-1.017664	0.3120
X1Z	1.59E-16	9.44E-15	0.016847	0.9866
X2Z	1.80E-13	1.16E-13	1.545961	0.1262
X3Z	4.98E-15	2.35E-15	2.122041	0.0370

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

Hasil pengujian moderasi menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak mampu memoderasi pengaruh leverage dan profitabilitas terhadap *tax avoidance*. Namun demikian, ukuran perusahaan terbukti mampu memoderasi pengaruh sales growth terhadap *tax avoidance* dengan arah positif. Temuan ini mengindikasikan bahwa ukuran perusahaan memperkuat hubungan antara pertumbuhan penjualan dan praktik *tax avoidance*, sehingga perusahaan dengan skala tertentu cenderung lebih memanfaatkan peningkatan penjualan dalam strategi penghindaran pajak.

Hasil pengujian koefisien determinasi yang diperlihatkan pada Tabel 6 menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R<sup>2</sup>* sebesar 0,285. Hal ini berarti bahwa sebesar 28,5% variasi *tax avoidance* dapat

dijelaskan oleh *leverage*, profitabilitas, sales growth, dan ukuran perusahaan, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian.

Tabel 6. Koefisien Determinasi

<b>R-squared</b>	0.285016	<b>Mean dependent var</b>	0.117855
<b>Sum squared resid</b>	1.544497	<b>Durbin-Watson stat</b>	0.743484

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

#### 4. DISKUSI

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Hasil ini mengindikasikan bahwa penggunaan utang oleh perusahaan properti dan real estate tidak secara otomatis dimanfaatkan sebagai instrumen utama dalam strategi penghindaran pajak. Secara teoretis, leverage sering dikaitkan dengan manfaat pajak berupa pengurangan laba kena pajak melalui beban bunga. Namun, tidak signifikannya pengaruh leverage dalam penelitian ini dapat dijelaskan oleh karakteristik sektor properti dan real estate yang memiliki pengawasan ketat serta struktur pembiayaan jangka panjang yang relatif stabil. Temuan ini sejalan dengan beberapa penelitian sebelumnya yang menemukan bahwa leverage tidak selalu berfungsi sebagai pendorong *tax avoidance*, terutama pada sektor yang memiliki tingkat risiko dan pengawasan tinggi [10]. Perbedaan hasil dengan studi lain yang menemukan pengaruh signifikan menunjukkan bahwa konteks industri dan lingkungan regulasi memainkan peran penting dalam menentukan efektivitas leverage sebagai alat perencanaan pajak.

Sebaliknya, profitabilitas terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap *tax avoidance*. Temuan ini mendukung pandangan bahwa perusahaan dengan tingkat laba yang tinggi memiliki insentif yang lebih besar untuk melakukan perencanaan pajak guna mempertahankan laba setelah pajak. Secara teori, perusahaan yang semakin menguntungkan akan menghadapi beban pajak yang semakin besar, sehingga mendorong manajemen untuk mencari cara-cara legal dalam menekan kewajiban pajak. Hasil ini konsisten dengan berbagai penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa profitabilitas merupakan determinan utama *tax avoidance* [11], [12]. Dengan demikian, penelitian ini memperkuat bukti empiris bahwa tingkat keuntungan perusahaan berperan signifikan dalam mendorong praktik penghindaran pajak.

Penelitian ini juga menemukan bahwa *sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *tax avoidance*. Hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi cenderung lebih aktif dalam mengelola kewajibannya. Secara konseptual, pertumbuhan penjualan mencerminkan peningkatan aktivitas operasional dan potensi laba di masa depan, sehingga mendorong perusahaan untuk mengantisipasi peningkatan beban pajak melalui strategi perencanaan pajak. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa perusahaan yang sedang berkembang cenderung melakukan optimalisasi pajak untuk menjaga efisiensi kinerja keuangan [13]. Namun, hasil ini berbeda dengan beberapa studi yang menemukan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*, yang kemungkinan disebabkan oleh perbedaan sektor, periode pengamatan, dan proksi variabel yang digunakan [14].

Peran ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi menunjukkan hasil yang menarik. Ukuran perusahaan tidak mampu memoderasi hubungan leverage dan profitabilitas terhadap *tax avoidance*, yang mengindikasikan bahwa baik perusahaan besar maupun kecil menunjukkan pola yang relatif serupa dalam memanfaatkan leverage dan laba terkait penghindaran pajak. Namun, ukuran perusahaan terbukti memperkuat hubungan antara *sales growth* dan *tax avoidance*. Temuan ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan skala yang lebih besar memiliki sumber daya, keahlian, dan sistem yang lebih memadai untuk mengelola peningkatan penjualan dalam strategi perencanaan pajak. Koefisien variabel interaksi yang melibatkan ukuran perusahaan menghasilkan nilai yang relatif besar secara numerik, yang disebabkan oleh perbedaan skala pengukuran antarvariabel, khususnya karena ukuran perusahaan diproksikan menggunakan total aset dalam nilai nominal. Pembentukan variabel interaksi melalui perkalian langsung antara ukuran perusahaan dan variabel independen secara matematis akan menghasilkan nilai koefisien yang besar.

Namun demikian, besarnya nilai koefisien tersebut tidak mencerminkan besarnya pengaruh secara ekonomis, melainkan bersifat teknis akibat skala data. Oleh karena itu, interpretasi hasil moderasi dalam penelitian ini difokuskan pada arah dan signifikansi koefisien, bukan pada besaran absolutnya. Temuan ini mendukung literatur yang menyatakan bahwa perusahaan besar memiliki

kapabilitas lebih tinggi dalam melakukan manajemen pajak, meskipun tetap berada di bawah pengawasan regulator [15], [16].

Secara keseluruhan, penelitian ini memberikan kontribusi penting bagi pengembangan literatur *tax avoidance* dengan menunjukkan bahwa tidak semua karakteristik keuangan memiliki pengaruh yang sama dalam mendorong praktik penghindaran pajak. Kontribusi teoretis penelitian ini terletak pada penegasan peran *sales growth* dan ukuran perusahaan sebagai faktor kontekstual yang memengaruhi *tax avoidance*, khususnya pada sektor properti dan real estate [17], [18], [19]. Dari sisi praktis, hasil penelitian ini memberikan implikasi bagi manajemen perusahaan dalam merancang strategi pajak yang efisien serta bagi regulator dalam menyusun kebijakan pengawasan pajak berbasis karakteristik perusahaan [20], [21], [22]. Namun, penelitian ini memiliki keterbatasan, antara lain nilai koefisien determinasi yang menunjukkan bahwa masih terdapat faktor lain di luar model yang memengaruhi *tax avoidance* [23], [24], [25]. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk memasukkan variabel lain seperti tata kelola perusahaan, intensitas aset tetap, atau faktor institusional guna memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif.

## 5. KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi *tax avoidance* pada perusahaan properti dan real estate dengan menempatkan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi. Temuan utama penelitian menunjukkan bahwa karakteristik keuangan perusahaan tidak memiliki pengaruh yang seragam terhadap praktik *tax avoidance*. Profitabilitas dan *sales growth* terbukti berperan dalam mendorong perencanaan pajak, sementara leverage tidak menjadi determinan utama. Selain itu, ukuran perusahaan berfungsi sebagai faktor kontekstual yang memperkuat hubungan antara *sales growth* dan *tax avoidance*, namun tidak memperkuat hubungan variabel keuangan lainnya. Temuan ini memperkaya literatur dengan menegaskan bahwa dinamika *tax avoidance* sangat bergantung pada kombinasi karakteristik keuangan dan skala perusahaan, khususnya pada sektor dengan struktur aset dan pembiayaan yang kompleks.

Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan implikasi bagi manajemen perusahaan untuk merancang strategi pajak yang lebih terintegrasi dengan kebijakan pertumbuhan usaha, serta bagi regulator untuk memperkuat pengawasan pajak berbasis karakteristik dan skala perusahaan. Dari sisi kebijakan, temuan ini mendukung perlunya pendekatan pengawasan yang lebih selektif terhadap perusahaan dengan pertumbuhan penjualan tinggi. Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas model dengan memasukkan variabel tata kelola perusahaan, faktor institusional, atau kebijakan perpajakan sektoral, serta menggunakan periode observasi yang lebih panjang atau pendekatan metodologis alternatif guna memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai praktik *tax avoidance*.

## REFERENSI

- [1] J. R. Graham, M. Hanlon, T. Shevlin, and N. Shroff, "Tax Rates and Corporate Decision Making," *Review of Financial Studies*, vol. 30, no. 9, pp. 3128–3175, Sep. 2017, doi: 10.1093/rfs/hhx037.
- [2] M. Hanlon and S. Heitzman, "A Review of Tax Research," *J. Account. Econ.*, vol. 50, no. 2-3, pp. 127–178, Dec. 2010, doi: 10.1016/j.jacceco.2010.09.002.
- [3] S. D. Dyreng, M. Hanlon, and E. L. Maydew, "When Does Tax Avoidance Result in Tax Uncertainty?," *The Accounting Review*, vol. 94, no. 2, pp. 179–203, Mar. 2019, doi: 10.2308/accr-52198.
- [4] M. M. Frank, L. J. Lynch, and S. O. Rego, "Tax Reporting Aggressiveness and Its Relation to Aggressive Financial Reporting," *The Accounting Review*, vol. 84, no. 2, pp. 467–496, Mar. 2009, doi: 10.2308/accr.2009.84.2.467.
- [5] R. Lanis and G. Richardson, "Corporate Social Responsibility and Tax Aggressiveness," *J. Account. Public Policy*, vol. 36, no. 2, pp. 108–129, 2017, doi: 10.1016/j.jaccpubpol.2017.01.002.
- [6] L. Chen, D. S. Dhaliwal, M. A. Trombley, and M. F. Wilkins, "Firm Size and Tax Avoidance," *J. Am.*

- Taxation Assoc.*, vol. 40, no. 2, pp. 1–25, Dec. 2018, doi: 10.2308/atax-52215.
- [7] J.-B. Kim, Y. Li, and L. Zhang, “Corporate Tax Avoidance and Stock Price Crash Risk,” *J. Financ. Econ.*, vol. 100, no. 3, pp. 639–662, Jun. 2011, doi: 10.1016/j.jfineco.2010.07.007.
- [8] G. Taylor and G. Richardson, “The Determinants of Thinly Capitalized Tax Avoidance Structures: Evidence From Australian Firms,” *J. Int. Account. Audit. Taxation*, vol. 22, no. 1, pp. 12–25, Mar. 2013, doi: 10.1016/j.intaccaudtax.2013.02.005.
- [9] OECD, *Corporate Tax Statistics 2022*, Paris: OECD Publishing, 2022. doi: 10.1787/5f63f599-en.
- [10] Ministry of Finance of the Republic of Indonesia, *Laporan Tahunan Direktorat Jenderal Pajak 2023*, Jakarta: Kemenkeu RI, 2023. [Online]. Available: <https://www.pajak.go.id/id/artikel/laporan-tahunan-djp-2023>
- [11] S. L. Wirawan and Y. Yuniarwati, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tax Avoidance pada Perusahaan Barang Konsumsi di Indonesia,” *J. Ekon.*, vol. 27, no. 03, pp. 318–337, Mar. 2022, doi: 10.24912/je.v27i03.879.
- [12] N. K. Rai Riskatari and I. Ketut Jati, “Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Ukuran Perusahaan pada Tax Avoidance,” *E-Jurnal Akuntansi*, vol. 30, no. 4, pp. 886–896, Apr. 2020, doi: 10.24843/eja.2020.v30.i04.p07.
- [13] A. A. Putri, Z. Azmi, and J. Arsa, “Apakah Sales Growth, Leverage dan Capital Intensity Mempengaruhi Tax Avoidance?,” *J. Akunt. Ekonom.*, vol. 11, no. 1, pp. 1–11, 2021, doi: 10.37859/jae.v11i1.1534.
- [14] H. Joachim, “Tax Avoidance Firm Level Characteristics: Evidence from Indonesia,” *J. Appl. Financ. Account.*, vol. 11, no. 1, pp. 47–57, Jul. 2024, doi: 10.21512/jafa.v11i1.11533
- [15] I. G. A. Nugraha and N. K. Lely Aryani Merkusiwati, “The Effect of Profitability, Leverage and Company Size on Tax Avoidance: Empirical Study on Mining Companies Listed on IDX,” *Int. J. Management Res. Econ.*, vol. 3, no. 1, pp. 159–173, 2024, doi: 10.54066/ijmre-itb.v3i1.2650.
- [16] S. Suyanto and T. Kurniawati, “Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Leverage, Penghindaran Pajak: Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi,” *J. Manaj. Terap. Keuang.*, vol. 11, no. 04, pp. 820–832, Dec. 2022, doi: 10.22437/jmk.v11i04.16725.
- [17] I. Wulandari and A. P. Pratiwi, “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Sales Growth, dan Transfer Pricing terhadap Tax Avoidance,” *J. Isl. Account. Competency*, vol. 3, no. 2, pp. 1–17, 2022, doi: 10.30631/jisacc.v3i2.1368.
- [18] R. Lanis, G. Richardson, and G. Taylor, “Board of Director Gender and Corporate Tax Aggressiveness: An Empirical Analysis,” *J. Bus. Ethics*, vol. 144, no. 3, pp. 577–596, Sep. 2017, doi: 10.1007/s10551-015-2815-x.
- [19] B. V. Bonita and S. Suhartono, “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tax Avoidance pada Perusahaan Properti dan Real Estate di Bursa Efek Indonesia Periode 2019–2022,” *Glob. Res. Econ., Bus. Commun. Inf.*, vol. 2, no. 1, pp. 10–25, 2024, doi: 10.46806/grebuci.v2i1.1752.
- [20] Z. Gupta and S. A. Newberry, “Determinants of Tax Planning: Some Evidence from Canada,” *J. Int. Account. Auditing Taxation*, vol. 6, no. 2, pp. 187–202, 1997, doi: 10.1016/S1061-9518(97)00025-7.
- [21] T. Wahyuni and D. Wahyudi, “Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, Sales Growth dan Kualitas Audit terhadap Tax Avoidance,” *Kompak: J. Ilm. Komputerisasi Akunt.*, vol. 14, no. 2, pp. 394–403, Dec. 2021, doi: 10.51903/kompak.v14i2.569.
- [22] H. Aini and A. Kartika, “Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Komisaris Independen, Ukuran Perusahaan dan Capital Intensity terhadap Penghindaran Pajak,” *Kompak: J. Ilm. Komputerisasi Akunt.*, vol. 15, no. 1, pp. 61–73, Jun. 2022, doi: 10.51903/kompak.v15i1.604.
- [23] N. R. P. Pucantika and S. Wulandari, “Pengaruh Kompensasi Manajemen, Profitabilitas, Capital Intensity dan Leverage terhadap Tax Avoidance,” *Kompak: J. Ilm. Komputerisasi Akunt.*, vol. 15, no. 1, pp. 14–24, 2022, doi: 10.51903/kompak.v15i1.587.
- [24] S. Wulandari, R. M. Oktaviani, S. Hardiyanti, and Sunarto, “Pengaruh Kinerja Keuangan dan Corporate Governance terhadap Penghindaran Pajak,” *Kompak: J. Ilm. Komputerisasi Akunt.*, vol. 16, no. 2, pp. 405–416, Dec. 2023, doi: 10.51903/kompak.v16i2.1352.
- [25] E. Endaryati, V. K. Subroto, and S. Wahyuning, “Likuiditas, Return on Assets, Leverage dan Ukuran

---

Perusahaan terhadap Agresivitas Pajak," *Kompak: J. Ilm. Komputerisasi Akunt.*, vol. 14, no. 2, pp. 283-296, Nov. 2021, doi: 10.51903/kompak.v14i2.529.